

**STUDI NARATIF: INTENSI BERWIRAUSAHA
PADA *ENTREPRENEUR* BIDANG KULINER**



DIAJUKAN OLEH:

ANDI ELMA AMALIAH

4519091110

SKRIPSI

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS BOSOWA MAKASSAR
2023**



**STUDI NARATIF: INTENSI BERWIRAUSAHA
PADA *ENTREPRENEUR* BIDANG KULINER**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Psikologi Universitas Bosowa Sebagai
Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjan Psikologi (S.Psi)**

Oleh:

ANDI ELMA AMALIAH

4519091110

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS BOSOWA MAKASSAR
2023**

HALAMAN PENGESAHAN

SKRIPSI

**STUDI NARATIF: INTENSI BERWIRAUSAHA PADA *ENTREPRENEUR*
BIDANG KULINER**

Disusun dan diajukan oleh:

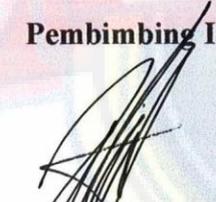
ANDI ELMA AMALIAH

NIM: 4519091110

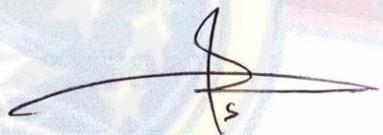
Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Skripsi
Pada September 2023

Menyetujui:

Pembimbing I


Andi Muhammad Aditya, S.Psi.,
M. Psi., Psikolog
NIDN: 0910089302

Pembimbing II


Sitti Syawaliah G., S.Psi., M.Psi.,
Psikolog
NIDN: 0903078502

Mengetahui:

**Dekan
Fakultas Psikologi**


Patmawati Lathie, S.Psi., M.A., M.Sc., Ph. D.
NIDN: 0921018302

**Ketua Program Studi
Fakultas Psikologi**


A. Nur Aulia Saudi, S.Psi., M.Si.
NIDN: 0908119001

HALAMAN PERSETUJUAN HASIL PENELITIAN

**STUDI NARATIF: INTENSI BERWIRAUSAHA PADA *ENTREPRENEUR*
BIDANG KULINER**

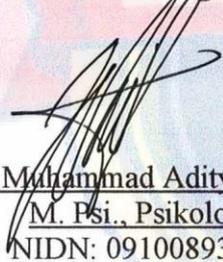
Disusun dan diajukan oleh:

ANDI ELMA AMALIAH

4519091110

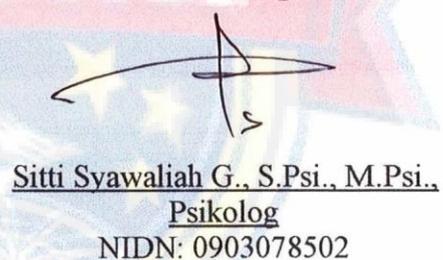
Telah disetujui oleh pembimbing untuk dipertahankan dihadapan tim Penguji Ujian Hasil Penelitian Pada Fakultas Psikologi Universitas Bosowa Makassar Pada September tahun 2023

Pembimbing I



Andi Muhammad Aditya, S.Psi.,
M. Psi., Psikolog
NIDN: 0910089302

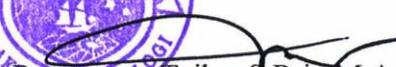
Pembimbing II



Sitti Syawaliah G., S.Psi., M.Psi.,
Psikolog
NIDN: 0903078502

Mengetahui,

Dekan Fakultas Psikologi Universitas Bosowa Makassar



Patmawaty Taibe, S.Psi., M.A., M.Sc., Ph. D.
NIDN: 0921018302

HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI HASIL PENELITIAN

Telah disetujui untuk dipertahankan dihadapan tim Penguji Ujian Hasil Penelitian Pada Fakultas Psikologi Universitas Bosowa Makassar untuk dilaksanakan seminar ujian Hasil Penelitian sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi program strata satu (S1) Psikologi terhadap atas nama:

Nama : Andi Elma Amaliah
NIM : 4519091110
Program Studi : Psikologi
Judul : Studi Naratif: Intensi Berwirausaha pada *Entrepreneur* Bidang Kuliner

Tim Penguji

Tanda Tangan

1. Andi Muhammad Aditya, S.Psi., M.Psi., Psikolog (.....)
2. Sitti Syawaliyah Gismin., S.Psi., M.Psi., Psikolog (.....)
3. Sri Hayati, S.Psi., M.Psi., Psikolog (.....)
4. Nurhikmah, S.Psi., M.Si (.....)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Psikologi Universitas Bosowa Makassar



Patmawaty Taibe, S.Psi., M.A., M.Sc., Ph. D
NIDN: 0921018302

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Studi Naratif: Intensi Berwirausaha pada *Entrepreneur* Bidang Kuliner” beserta seluruh isinya adalah benar-benar karya dari peneliti sendiri, bukan hasil plagiat. Peneliti siap menanggung risiko/sanksi apabila ternyata ditemukan adanya perbuatan tercela yang melanggar etika keilmuan dalam karya yang telah peneliti buat, termasuk adanya klaim dari pihak terhadap keaslian penelitian ini.

Makassar, 10 Oktober 2023




Andi Elma Amaliah
NIM: 4519091110

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

Diri saya sendiri, yang telah bertahan dan berproses dalam menyelesaikan studi.

Kepada Orangtua saya, Mama dan Etta yang selalu memberikan dukungan moral, emosional, moril, serta materil sehingga dapat bertahan dan menyelesaikan skripsi ini.

Kepada Kakak saya, yang selalu memberikan semangat, saran, dan menemani hingga menyelesaikan masa studi.

Kepada keluarga, sahabat, teman dan orang-orang yang terlibat dalam penyusunan skripsi ini.

Kepada kedua pembimbing saya, Bapak Andi Muhammad Aditya, S.Psi., M.Psi., Psikolog dan Ibu Sitti Syawaliah Gismin, S.Psi., M.Psi., Psikolog yang telah memberikan bimbingan dan saran selama pengerjaan skripsi hingga selesai.

MOTTO

“Do something today that your future self will thank you; Saya lebih menyesal karena tidak pernah mencoba, daripada saya tidak tau apa-apa”

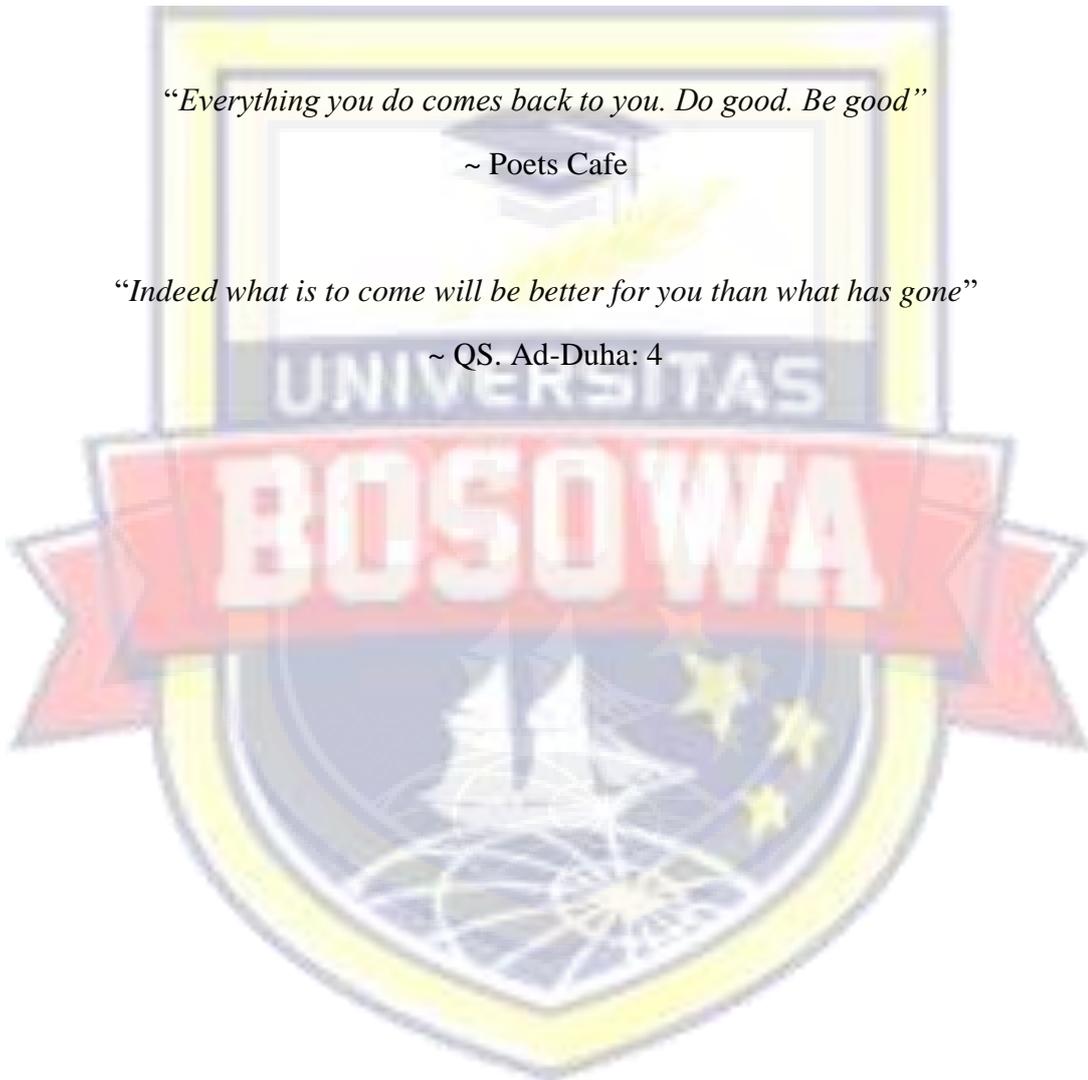
~ A.E.A

“Everything you do comes back to you. Do good. Be good”

~ Poets Cafe

“Indeed what is to come will be better for you than what has gone”

~ QS. Ad-Duha: 4



ABSTRAK

STUDI NARATIF: INTENSI BERWIRAUSAHA PADA *ENTREPRENEUR* BIDANG KULINER

Andi Elma Amaliah

4519091110

Fakultas Psikologi Universitas Bosowa

andielmaamaliah29@gmail.com

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran intensi berwirausaha pada *entrepreneur* bidang kuliner. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan studi naratif. Pengumpulan data menggunakan wawancara individual sebanyak 2 responden pada *entrepreneur* bidang kuliner. Metode pengumpulan data dengan melakukan wawancara, observasi, dokumentasi, dan triangulasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kedua responden memiliki kesamaan, yaitu memiliki keinginan atau tekad dalam berwirausaha, memiliki keahlian pada bidang usaha kuliner, berani untuk mengambil resiko, menghadapi tantangan dalam berwirausaha. Terdapat tiga aspek yang membentuk sebuah intensi berwirausaha pada individu, yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku. Ketiga aspek tersebut dapat meningkatkan wirausaha memiliki keinginan atau niat untuk membangun, mengembangkan sebuah usaha, memiliki rencana jangka panjang dan berani untuk menghadapi resiko atau tantangan dalam berwirausaha.

Kata Kunci: Intensi Berwirausaha, *Entrepreneur*, Bidang Kuliner

ABSTRACT

NARATIVE STUDY: ENTREPRENEURIAL INTENTION IN CULINARY ENTREPRENEURS

Andi Elma Amaliah

4519091110

Faculty of Psychology, Bosowa University

andielmaamaliah29@gmail.com

This study aims to determine the description of entrepreneurial intention in culinary entrepreneurs. The research method used in this study is a qualitative method with a narrative study approach. Data collection using individual interviews of 2 respondents engaged in culinary entrepreneurship. Data collection methods by conducting interviews, observation, documentation, and triangulation. The results showed that both respondents had similarities, namely having a desire or determination in entrepreneurship, having expertise in the field of culinary business, taking risks, facing challenges in entrepreneurship. There are three aspects that form entrepreneurial intentions in individuals, namely attitudes towards behavior, subjective norms, and behavioral control. These three aspects can increase entrepreneurs' desire or intention to build, develop a business, have long-term plans and dare to face risks or challenges in entrepreneurship.

Keywords: Entrepreneurial Intention, Entrepreneur, Culinary Field

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warhmatullahi Wabarakatuh, dengan menyebut nama Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Puji dan syukur saya panjatkan kepada Allah SWT atas berkah rahmat dan hidayahnya, serta shalawat dan salam yang dicurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga, para sahabat, dan para pengikutnya. Semoga kita selalu diberikan kemudahan dan kelancaran, serta diberikan lindungan dalam segala kegiatan yang dilakukan sehari-hari.

Penyusunan skripsi penelitian ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat penyelesaian tugas akhir pada jenjang pendidikan Strata-1 (S1) dan memperoleh gelar Sarjana Psikologi. Adapun judul pada penelitian ini, yaitu “Studi Naratif: Intensi Berwirausaha pada *Entrepreneur* Bidang Kuliner”. Penulis berharap dengan adanya skripsi ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan serta manfaat bagi pembaca.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan, namun skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dukungan dan semangat kepada penulis dari berbagai pihak, baik secara langsung dan secara tidak langsung. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang turut membantu dalam kelancaran pengerjaan skripsi, khususnya:

1. Kepada kedua orang tua saya, Mama “Sitti Azisah” dan Etta “Andi Pabeangi” tersayang yang selalu menjadi *support system*, memberikan dukungan berupa moral, moril, materil, dan emosional bagi saya pada setiap perjalanan panjang dalam menempuh pendidikan. Terimakasih atas

segala do'a dan pengorbanan yang sudah diberikan hingga saat ini, semoga diberikan kesehatan, panjang umur, kebahagiaan, dan keberkahan dalam hidup hingga menjadi motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.

2. Kepada kakak saya Andi Tiara Batara yang sudah membantu dan memberikan saran kepada saya, serta memberikan semangat dan menemani saya selama menempuh pendidikan hingga saat ini yang membuat kita berjarak dengan orang tua.
3. Kepada keluarga besar yang selalu memberikan semangat dan do'a agar dapat menyelesaikan skripsi dan pendidikan perkuliahan hingga saat ini.
4. Kepada Dosen Penasehat Akademik yang sangat saya banggakan, yaitu Ibu Sulasmi Sudirman, S.Psi., M.A, Bapak Musawwir, S.Psi., M.Pd, dan Bapak Naftalen Koanda, S.Psi., M.Psi., Psikolog yang telah memberikan saya bimbingan dan masukan selama proses perkuliahan.
5. Kepada yang terhormat Dosen Pembimbing skripsi, Bapak Andi Muhammad Aditya, S.Psi dan Ibu Sitti Syawaliah Gismin, S.Psi., M.Psi., Psikolog, M.Psi., Psikolog yang saya banggakan telah meluangkan waktu dan memberikan ilmu, serta bimbingan dan masukan terkait penelitian skripsi saya hingga selesai.
6. Kepada Dosen penguji yang terhormat Bapak Musawwir, S.Psi., M.Pd, Ibu Nurhikmah, S.Psi., M.Si dan Ibu Sri Hayati, S.Psi., M.Psi., Psikolog sebagai dosen penguji pengganti yang telah memberikan wawasan dan masukan dalam menyelesaikan skripsi ini.

7. Kepada yang terhormat seluruh Dosen Fakultas Psikologi Universitas Bosowa yang saya banggakan telah memberikan wawasan dan pengetahuan, serta ilmu kepada peneliti selama masa pendidikan perkuliahan hingga penyelesaian penelitian skripsi ini.
8. Kepada seluruh Staf Tata Usaha yang telah membantu dalam pengurusan administrasi dari awal pendidikan perkuliahan hingga penyelesaian skripsi.
9. Kepada sahabat-sahabat saya, Wayan Awalia F.N. Daaly, Syafa'at Nur Azizah, dan sahabat-sahabat saya lainnya yang selalu memberikan dukungan semangat, motivasi dan membantu saya selama proses perkuliahan hingga saat ini.
10. Kepada Kahlil Adnan sebagai *partner* dalam segala hal yang selalu meluangkan waktu, menemani, memberikan semangat, motivasi, saran, dan memberikan bantuan dalam situasi apapun kepada saya selama penyusunan skripsi.
11. Kepada teman-teman Kelas C Angkatan 2019: Sukma, Ajeng, Dea, Dinda, dan lainnya yang telah memberikan dukungan, bantuan, dan semangat dari semester awal hingga akhir semester perkuliahan. Saya berharap kita semua mendapatkan kemudahan dan kelancaran dalam menyelesaikan segala urusan.
12. Kepada seluruh responden yang terlibat dalam penelitian ini, terimakasih telah memberikan waktu, tempat, dan bersedia menjadi responden saya dalam penelitian ini.

13. Kepada teman-teman sesama peneliti pada penelitian kualitatif yang telah memberikan bantuan dan diskusi dalam menyelesaikan skripsi ini.
14. Kepada Sahabat saya “Team Gesrek”, Syaffa Safira dan Asih Kartika Putri serta sahabat-sahabat saya lainnya sesama sekolah yang selalu memberikan semangat dan motivasi hingga saat ini.
15. Teruntuk diri saya sendiri, terimakasih telah kuat, sabar, ikhlas, dan bertahan untuk berproses hingga saat ini dalam menempuh pendidikan. Semoga mendapatkan kemudahan, keberkahan, dan kelancaran dalam segala apapun yang dilakukan. Jangan pernah merasa puas, terus mencoba, berusaha, dan belajar hingga seterusnya.

Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah pengetahuan bagi pembaca. Oleh karena itu, penulis berharap adanya kritik dan saran yang dapat membangun dari pembaca sehingga dapat membuat karya yang lebih baik lagi kedepannya. Penulis memohon maaf apabila terdapat kekurangan dalam skripsi ini.

Makassar, 10 Oktober 2023

Andi Elma Amaliah
4519091110

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN HASIL PENELITIAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PENGUJI HASIL PENELITIAN.....	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI.....	v
PERSEMBAHAN.....	vi
MOTTO	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	Error! Bookmark not defined.
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Fokus Penelitian	7
1.3 Signifikansi dan Keunikan Penelitian	8
1.4 Tujuan Penelitian.....	8
1.5 Manfaat Penelitian.....	8
1.5.1 Manfaat Teoritis.....	8
1.5.2 Manfaat Praktis	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
2.1 Tinjauan Pustaka	10
2.1.1 Definisi Intensi Berwirausaha.....	10
2.1.2 Dimensi Intensi Berwirausaha	13
2.1.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha.....	15
2.1.4 Dampak dari Intensi Berwirausaha.....	17
2.2.1 Definisi <i>Entrepreneur</i> (Wirausaha)	19
2.2 Perspektif Teoritis	20
2.3 Pertanyaan Penelitian	27
BAB III METODE PENELITIAN	29
3.1 Tipe Penelitian.....	29

3.2 Pendekatan Penelitian.....	29
3.3 Unit Analisis.....	30
3.4 Teknik Penggalan Data	30
3.4.1 Wawancara.....	30
3.4.2 Observasi	31
3.5 Responden dan Lokasi Penelitian.....	31
3.6 Teknik Pengorganisasian Data	32
3.7 Teknik Analisis Data	33
3.7.1 Reduksi Data (<i>Data Reduction</i>).....	33
3.7.2 Penyajian Data (<i>Data Display</i>).....	34
3.7.3 Kesimpulan dan Verifikasi (<i>Conclusion and Verification</i>)	34
3.8 Penempatan Kredibilitas Penelitian.....	34
3.9 Isu Etik dalam Penelitian.....	35
3.9.1 <i>Informed Consent</i>	36
3.10 Jadwal Penelitian	36
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	38
4.1 Orientasi Kancha	38
4.2 Pelaksanaan Penelitian	39
4.3 Hasil Penelitian.....	41
4.3.1 Hasil Wawancara Responden	41
4.3.2 Hasil Observasi	60
4.3.3 Hasil Triangulasi.....	64
4.3.4 Keterkaitan Antar Tema.....	67
4.4 Pembahasan	70
4.5 Keterbatasan Penelitian	79
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	81
5.1 Kesimpulan.....	81
5.2 Saran.....	82
DAFTAR PUSTAKA	84
LAMPIRAN.....	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Jadwal Penelitian.....	36
Tabel 4.1 Profil Responden Penelitian.....	39
Tabel 4.2 Jadwal Kegiatan Pengambilan Data.....	40



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Hasil Analisis Tema Sikap terhadap Perilaku Responden 1	42
Gambar 4.2 Hasil Analisis Tema Norma Subjektif Responden 1.....	45
Gambar 4.3 Hasil Analisis Tema Kontrol Perilaku Responden 1.....	48
Gambar 4.4 Hasil Analisis Tema Sikap terhadap Perilaku Responden 2	51
Gambar 4.5 Hasil Analisis Tema Norma Subjektif Responden 2.....	55
Gambar 4.6 Hasil Analisis Tema Kontrol Perilaku Responden 2.....	58
Gambar 4.7 Keterkaitan Antar Tema	67



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Salah satu permasalahan yang masih dihadapi oleh masyarakat Indonesia dan lulusan perguruan tinggi adalah tingginya tingkat pengangguran. Kurangnya lapangan pekerjaan menjadi hambatan bagi masyarakat dan lulusan perguruan tinggi untuk mendapatkan pekerjaan sehingga tingkat pengangguran di Indonesia semakin meningkat dan banyak masyarakat merantau untuk mencari pekerjaan. Pengangguran mengalami peningkatan setiap tahunnya di Indonesia yang disebabkan oleh masyarakat memiliki keterbatasan dalam ketersediaan pada lapangan pekerjaan. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (2022) menunjukkan bahwa jumlah pengangguran per Agustus 2022 di Indonesia mencapai 8,4 juta jiwa atau 5,86%.

Sulitnya mencari pekerjaan dan juga persaingan yang semakin ketat dalam dunia kerja menyebabkan masyarakat gagal untuk mendapatkan pekerjaan hingga masyarakat merantau untuk mencari pekerjaan dan berwirausaha. Salah satu upaya yang dapat dilakukan dalam mengatasi pengangguran adalah dengan menciptakan atau membuka lapangan pekerjaan melalui kegiatan berwirausaha. Berdasarkan hasil BPS menunjukkan bahwa pekerjaan terbanyak pada bulan Februari 2019 adalah pegawai atau karyawan dengan jumlah 50,62 juta jiwa dan jumlah tersebut semakin hari semakin meningkat. Oleh karena itu, dengan berwirausaha masyarakat dapat membuka lapangan pekerjaan baru bagi para calon pekerja lainnya.

Menurut Kementerian Kesehatan Republik Indonesia (dalam Mc Celland, 2016) menjelaskan bahwa salah satu faktor yang menyebabkan suatu negara menjadi maju adalah jika jumlah wirausahawan yang terdapat pada negara tersebut berjumlah 2% dari populasi penduduk di negara tersebut. Kemajuan dan kemunduran sebuah negara dapat ditentukan oleh peranan dari berwirausaha, oleh karena itu Indonesia membutuhkan banyak pengusaha atau wirausahawan. Merujuk pada Rachbini (dalam Febrianurdi & Kurniawan, 2002) kewirausahaan merupakan hal yang sangat penting untuk membangun perekonomian pada suatu negara.

Menurut Widiyarini (2018) mengatakan bahwa berwirausaha dapat dinilai sebagai salah satu sumber pemberdayaan ekonomi dikarenakan berwirausaha dapat meningkatkan taraf perekonomian di masyarakat. Menurut Fishbein & Ajzen (1975) menjelaskan bahwa intensi atau niat merupakan sebuah keyakinan dan kemauan atau tekad seseorang untuk berusaha dalam melakukan suatu tindakan tertentu. Intensi atau niat merupakan hal yang penting bagi setiap individu dalam melakukan suatu tindakan khususnya dalam berwirausaha. Intensi dapat menunjukkan seberapa keras seseorang untuk berani berusaha, mencoba dan melakukan hal baru dengan upaya yang dimiliki untuk merealisasikan rencana yang telah disusun dalam berwirausaha secara maksimal.

Intensi berwirausaha merupakan niat atau sebuah keinginan terhadap seseorang dalam membuka usaha atau melakukan kewirausahaan. Berdasarkan penelitian Nizma & Siregar (2018) menjelaskan bahwa intensi

berwirausaha merupakan tekad dan niat yang kuat seseorang untuk melakukan kegiatan kewirausahaan. Selain itu, dalam intensi berwirausaha memperhitungkan ambisi, sebuah komitmen yang kuat, dan keinginan yang tinggi untuk membangun kemandirian dalam menciptakan suatu usaha untuk menciptakan atau membuka lapangan pekerjaan baru.

Menurut Katz (dalam Indarti & Rostiani, 2004) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa intensi berwirausaha (*entrepreneurial intentions*) merupakan sebuah kemauan atau niat dengan mencari informasi mengenai wirausaha yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan dalam pembentukan suatu usaha. Seseorang yang melakukan wirausaha memiliki kemauan dan keyakinan sehingga usahanya akan berhasil. Selain itu, seseorang mampu mengendalikan diri dalam menghadapi resiko ketika menjalankan wirausaha, sehingga usaha yang dimiliki dapat berjalan dengan baik.

Menurut Wulandari (2013) menjelaskan bahwa intensi berwirausaha atau minat berwirausaha adalah sebuah keinginan, ketertarikan dan kesediaan untuk bekerja keras dan memiliki kemampuan untuk berusaha secara maksimal dalam memenuhi kebutuhan hidup tanpa merasa takut dengan resiko yang akan dihadapi. Seseorang akan belajar dan berusaha untuk bangkit dari kegagalan usaha yang dijalankan. Ketika seseorang sudah memiliki intensi berwirausaha maka seseorang tersebut akan berusaha untuk menemukan solusi atau jalan keluar pada permasalahan yang sedang dihadapi.

Menurut Anwar (2014) menyatakan seseorang yang memiliki wirausaha mampu untuk mengendalikan diri terhadap peristiwa yang akan terjadi dalam

berwirausaha. Hal tersebut sejalan dengan penelitian oleh Apriliyanti & Zaia (2014) mengatakan bahwa seseorang akan cenderung memiliki rasa percaya diri dan merasa jika kesuksesan yang dilakukan dalam berkarir sebagai wirausaha bergantung pada diri seseorang itu sendiri sehingga tindakan diluar kendali tidak terlalu menentukan kesuksesannya.

Pempek Palembang Bik Na merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang kuliner di kota Makassar. Usaha pempek Palembang tersebut didirikan oleh Ibu I yang merupakan wirausaha dari kota Palembang dan merantau ke kota Makassar. Usaha pempek Palembang Bik Na terbentuk pertama kali pada tahun 2019 hingga saat ini dan sudah memiliki 5 cabang usaha atau lapak pempek Palembang Bik Na di kota Makassar yang tersebar di daerah Sudiang, Paccerakkang, Telkomas, dan BTP. Berdasarkan hasil wawancara sebagai data awal peneliti, Ibu I menyatakan bahwa keinginan untuk membuka usaha sudah muncul sejak kecil dan keinginan untuk memiliki usaha tersebut ditunjang dengan kemampuan atau keahlian yang dimiliki, yaitu keahlian dalam memasak terutama dalam membuat pempek.

Ibu I juga memiliki usaha pempek di kota Palembang yang masih beroperasi hingga saat ini, selain itu Ibu I juga pernah mencoba membuka usaha sebuah warteg di kota Jakarta selama 15 tahun sebelum memutuskan untuk merantau dan membuka usaha pempek di kota Makassar. Ibu I berharap usaha yang dimiliki mengalami perkembangan dengan memiliki cabang usaha atau lapak baru setiap tahunnya. Ibu tidak ingin berhenti untuk berwirausaha walaupun mengalami kegagalan, hal tersebut dikarenakan Ibu I merasa bahwa

cukup sulit untuk merintis usaha dari awal lagi dan usaha yang dimiliki dapat membantu menghidupi serta memberikan pekerjaan bagi karyawan yang bekerja dengan dirinya.

Bakso Umum Marthen merupakan salah satu *brand* atau merk suatu usaha makanan di bidang kuliner yang cukup terkenal dan memiliki beberapa cabang yang tersebar di kota Makassar. Usaha Bakso Umum Marthen juga membuka usaha dengan bermitra atau *franchise* kepada individu yang ingin bergabung dalam usaha tersebut. Salah satu mitra atau *franchise* dari Bakso Umum Marthen dimiliki oleh Ibu M yang dimana usaha tersebut berada di BTP. Ibu M memiliki keinginan mencoba untuk membuka usaha dan bekerja sama dengan Bakso Umum Marthen pada tahun 2019 dikarenakan ingin memiliki usaha sendiri yang sesuai dengan hobi dan keahlian yang dimiliki olehnya, yaitu memasak.

Sebelum membuka usaha dan bekerjasama dengan Bakso Umum Marthen, Ibu M merupakan karyawan di salah satu perusahaan swasta. Namun, akibat pandemi *covid-19* Ibu M memutuskan untuk *resign* dari pekerjaannya dan mencoba untuk membuka usaha sendiri. Usaha awal yang dimiliki oleh Ibu M ialah membuka warung makanan rumahan di daerah Jl. B, hingga *covid-19* semakin meningkat dan memutuskan untuk pindah dan mencoba usaha baru. Usaha selanjutnya yang dimiliki Ibu M ialah Warkop Marlien, namun warkop tersebut tidak bertahan lama hingga memutuskan untuk bermitra atau bekerjasama dan membuka usaha Bakso Umum Marthen.

Alasan peneliti dalam penelitian ini menggunakan variabel intensi berwirausaha adalah individu yang memiliki niat atau keinginan yang tinggi dalam berwirausaha akan mampu melakukan dan mencoba untuk berusaha melakukan perencanaan mendirikan sebuah usaha. Individu melakukan tindakan berwirausaha untuk mencapai tujuan dan perencanaan dalam membangun usaha baru dengan melakukan kegiatan berwirausaha. Seorang *entrepreneur* atau wirausaha cenderung memiliki kemampuan atau niat dan tekad untuk berwirausaha dengan keyakinan diri yang tinggi untuk menjadi seorang wirausahawan yang sukses dan mampu bersaing di era moderen.

Kekurangan yang terdapat pada penelitian sebelumnya mengenai intensi berwirausaha ialah masih banyak variabel alternatif lainnya yang belum digunakan untuk variabel intensi berwirausaha. Oleh karena itu, pada peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggunakan variabel alternatif lain sebagai pasangan dari variabel intensi berwirausaha sehingga terdapat penelitian-penelitian baru mengenai variabel intensi berwirausaha. Selain itu, dengan menggunakan alternatif variabel lainnya dapat menggambarkan yang lebih beragam mengenai pembentukan intensi berwirausaha, seperti kondisi ekonomi, gender, dan budaya.

Pada penelitian sebelumnya mengenai intensi berwirausaha banyak menggunakan subjek penelitian pada mahasiswa dan siswa SMK. Sedangkan penelitian yang ingin diajukan oleh peneliti menggunakan subjek penelitian pada *entrepreneur* atau wirausaha, terutama di kota Makassar belum ada publikasi atau penelitian hingga saat ini. Oleh karena itu, peneliti memandang

bahwa perlu adanya kajian atau penelitian tersebut dan penting untuk diteliti yang bertujuan agar dapat mendorong masyarakat untuk menumbuhkan intense atau keinginan dalam berwirausaha.

Berdasarkan uraian dan penelitian terdahulu mengenai fenomena yang diajukan oleh peneliti, hal tersebut menarik perhatian peneliti untuk diteliti lebih lanjut mengenai intensi berwirausaha pada wirausaha yang memiliki usaha di bidang kuliner yang menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi naratif. Hal tersebut menjadi dasar peneliti mengenai “Studi Naratif: Intensi Berwirausaha pada *Entrepreneur* Bidang Kuliner” yang bertujuan untuk mengetahui kisah atau perjalanan individu mendirikan suatu usaha atau berwirausaha. Dalam penelitian ini intensi berwirausaha didefinisikan sebagai seberapa besar dan kuat sebuah keinginan atau niat individu dalam melakukan dan mencoba untuk berusaha melakukan perencanaan mendirikan sebuah usaha.

1.2 Fokus Penelitian

Berdasarkan uraian masalahs yang telah dibahas dalam latar belakang, maka didapatkan fokus penelitian pada penelitian ini adalah ”Bagaimana kisah atau perjalanan hidup individu-individu yang mendirikan atau memutuskan untuk berwirausaha dan gambaran intensi berwirausaha pada *Entrepreneur*?”

1.3 Signifikansi dan Keunikan Penelitian

Penelitian ini penting untuk diteliti dan dilakukan, hal tersebut dikarenakan penelitian diharapkan dapat mendorong dan memotivasi masyarakat dalam berwirausaha dan membantu mengurangi tingkat pengangguran. Berwirausaha dapat membuka lapangan pekerjaan baru dan memberikan kesempatan memiliki pekerjaan bagi masyarakat yang belum memiliki pekerjaan atau menganggur. Keunikan dalam penelitian ini adalah membahas mengenai perjalanan hidup individu-individu yang mendirikan dan mengembangkan usaha yang dimilikinya.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian fokus penelitian diatas, penelitian ini bertujuan untuk melihat ”Bagaimana kisah atau perjalanan hidup individu-individu yang mendirikan atau memutuskan untuk berwirausaha dalam studi naratif: intensi berwirausaha pada entrepreneur bidang kuliner”.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoritis

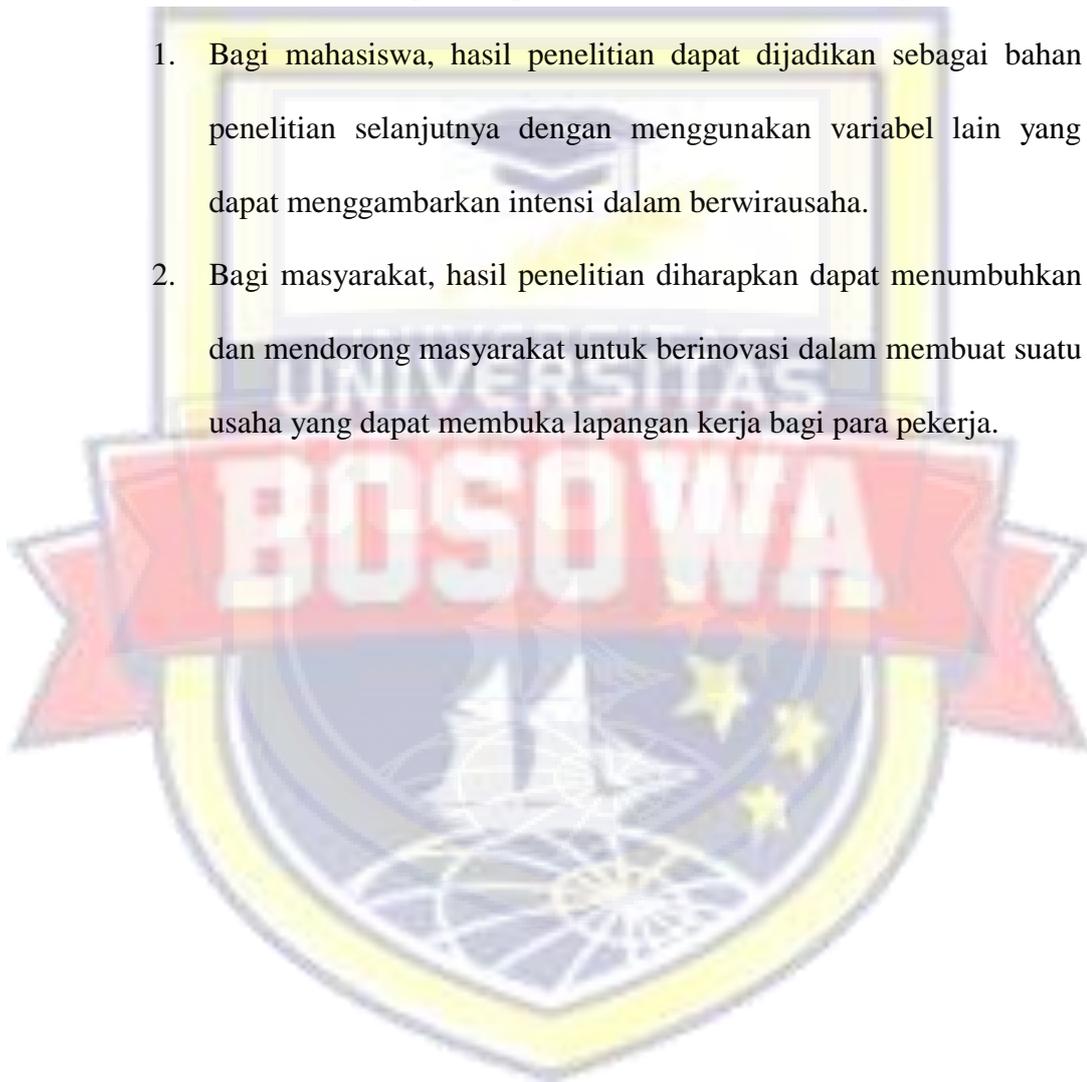
1. Dengan adanya hasil dari penelitian ini dapat memberikan ilmu atau pengetahuan yang bermanfaat bagi pembaca, khususnya dalam bidang ilmu psikologi dan bidang pendidikan yang dapat dijadikan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

2. Bagi pendidikan, hasil penelitian dapat dijadikan sebagai bahan untuk evaluasi dan sebagai tolak ukur mengenai penelitian intensi berwirausaha.

1.5.2 Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi mahasiswa, hasil penelitian dapat dijadikan sebagai bahan penelitian selanjutnya dengan menggunakan variabel lain yang dapat menggambarkan intensi dalam berwirausaha.
2. Bagi masyarakat, hasil penelitian diharapkan dapat menumbuhkan dan mendorong masyarakat untuk berinovasi dalam membuat suatu usaha yang dapat membuka lapangan kerja bagi para pekerja.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Definisi Intensi Berwirausaha

Fishbein & Ajzen (1975) menjelaskan bahwa intensi merupakan suatu posisi yang terdapat pada individu dalam dimensi probabilitas subjektif dengan melibatkan suatu hubungan antara dirinya dengan suatu tindakan. Intensi dapat menjelaskan bagaimana individu memiliki keyakinan dan kemauan untuk berusaha melakukan suatu tindakan tertentu. Intensi merupakan suatu perkiraan individu terkait besarnya usaha yang akan dilakukan. Hal tersebut menjelaskan bagaimana proses pembentukan sebuah intensi menjadi perilaku pada individu.

Ajzen (2005) menjelaskan bahwa intensi merupakan suatu indikasi mengenai seberapa besar usaha individu yang dilakukan untuk melakukan suatu perilaku. Intensi merupakan hal yang berkaitan dengan kecenderungan individu untuk menampilkan suatu tindakan tertentu. Wijaya (2007) berdasarkan hasil penelitian menjelaskan bahwa intensi merupakan sebuah keyakinan atau tekad individu dalam melakukan aktivitas tertentu yang menghasilkan suatu keadaan yang dapat berkembang di masa depan. Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa intensi merupakan niat atau kemauan individu untuk melakukan suatu usaha dengan tindakan perilaku tertentu.

Tedjasutisna (2004) menjelaskan bahwa wirausaha merupakan individu yang memiliki kemampuan untuk melihat dan menilai kesempatan dalam berbisnis dan mengumpulkan sumber data untuk mengambil keuntungan dalam suatu tindakan yang memperoleh kesuksesan. Wirausaha merupakan individu yang melakukan upaya kreatif dan inovatif dalam melakukan tindakan berwirausaha. Sumardi (2007) menjelaskan bahwa berwirausaha adalah tindakan individu dalam menciptakan sebuah usaha yang dapat memperoleh keuntungan.

Ahmad & Seymor (2008) menjelaskan bahwa berwirausaha adalah proses individu dalam menciptakan dan mengembangkan suatu bisnis atau kegiatan ekonomi dengan berani mengambil resiko yang menuntut sebuah kreativitas dan inovasi dalam kewirausahaan. Wirausaha merupakan seseorang yang menciptakan suatu bisnis dengan maksud untuk memperoleh keuntungan dan pertumbuhan dari bisnis yang dikelola. Suryana (2000) menjelaskan wirausaha ialah kemampuan kreatif dan inovatif dari individu untuk mencari peluang dalam kesuksesan berbisnis atau mengelola sebuah usaha.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan atau berwirausaha merupakan kemampuan individu dalam menciptakan suatu bisnis baru dan dapat menghadapi resiko dengan ketidakpastian sebuah keuntungan dan pertumbuhan. Hal yang dilakukan dengan cara mengenali terlebih dahulu peluang dan memanfaatkan peluang tersebut untuk mencari sumber-sumber data.

Fini (2009) menjelaskan bahwa intensi berwirausaha merupakan sebuah representasi kognitif dari tindakan yang dilakukan oleh individu untuk membangun usaha baru secara mandiri. Intensi berwirausaha merupakan langkah awal individu dalam membangun usaha baru dengan keyakinan dan kemauan yang besar. Fishbein & Ajzen (1975) menjelaskan bahwa intensi berwirausaha merupakan sebuah kecenderungan individu untuk melakukan perilaku berwirausaha dengan tekad dan usaha yang besar.

Linan (2008) menjelaskan bahwa intensi berwirausaha sebagai keyakinan dan kesadaran diri pada individu yang memiliki niat untuk mendirikan sebuah usaha baru di masa depan. Intensi berwirausaha merupakan kebulatan tekad seseorang untuk menjadi wirausahawan. Santoso (2014) menjelaskan bahwa intensi berwirausaha diartikan sebagai sebuah gejala psikologis untuk memusatkan perhatian seseorang dalam mendirikan suatu usaha dengan perasaan senang dan memberikan manfaat tersendiri bagi individu tersebut.

Berdasarkan uraian diatas mengenai intensi berwirausaha dapat di simpulkan bahwa, intensi berwirausaha merupakan seberapa besar dan kuat sebuah keinginan atau niat individu dalam melakukan dan mencoba untuk berusaha melakukan perencanaan mendirikan sebuah usaha. Individu melakukan tindakan berwirausaha untuk mencapai tujuan dan perencanaan dalam membangun usaha baru dengan melakukan kegiatan berwirausaha.

2.1.2 Dimensi Intensi Berwirausaha

Linan (2008) menjelaskan bahwa intensi berwirausaha memiliki tiga dimensi yang telah diadaptasi dari *Theory Planned Behavior* Fishbein & Ajzen, yaitu:

1. Sikap terhadap perilaku

Sikap pada perilaku dapat dipengaruhi oleh keyakinan individu bahwa perilaku tersebut akan memberikan hasil yang diinginkan atau tidak. Individu memiliki penilaian atau evaluasi terhadap perilaku yang dapat menguntungkan atau tidak menguntungkan dalam melakukan tindakan. Individu memiliki keyakinan yang positif sehingga akan memiliki kecenderungan untuk melakukan tindakan yang dapat menghasilkan keuntungan pada individu tersebut di masa depan dengan berwirausaha.

Sikap terhadap perilaku individu dapat mengacu pada sebuah konsekuensi dari suatu perilaku yang dilakukan oleh individu yang bersangkutan. Sikap terhadap perilaku dibangun oleh pengalaman secara langsung dan tidak langsung berdasarkan sikap individu yang melakukan tindakan berwirausaha. Selain itu, sikap terhadap perilaku ditentukan oleh dua hal, yaitu *behavioral beliefs* yang merupakan kepercayaan atau keyakinan mengenai konsekuensi dari perilaku dan *outcome evaluation* yang berarti evaluasi oleh individu terhadap konsekuensi atau akibat yang ditimbulkan dari perilakunya dalam melakukan suatu tindakan.

2. Norma subjektif

Norma subjektif merupakan persepsi individu pada tekanan sosial yang diberikan oleh keluarga, teman, dan orang terdekat untuk melakukan dan tidak melakukan perilaku tersebut dalam pengambilan keputusan berwirausaha. Persepsi tersebut akan menjadi penilaian sosial dan menjadi acuan bagi individu untuk menyetujui atau tidak keputusannya sebagai seorang wirausaha. Keyakinan terkait perilaku bersikap normatif atau harapan dari orang lain menjadi motivasi untuk bertindak sesuai harapan.

Individu memiliki keyakinan bahwa seseorang atau kelompok tertentu dapat menerima atau tidak menerima tindakan yang mereka lakukan dalam berwirausaha. Norma subjektif ditentukan oleh dua hal, yaitu *normative beliefs* dan *motivations to comply*. *Normative beliefs* merupakan keyakinan individu bahwa orang lain mengharapkan individu untuk berperilaku tertentu, sedangkan *motivations to comply* merupakan kecenderungan individu untuk menampilkan suatu yang menjadi harapan orang lain.

3. Kontrol Perilaku

Kontrol perilaku merupakan persepsi individu terkait mudah atau sulitnya dalam melakukan suatu tindakan perilaku dengan kontrol perilaku itu sendiri. Kontrol perilaku merupakan keyakinan mengenai ada atau tidaknya faktor yang dapat memfasilitasi atau penghambat dalam perilaku individu mengenai kontrol perilaku.

Kontrol perilaku individu dipengaruhi oleh pengalaman dari masa lalu dan perkiraan individu terkait seberapa sulit atau mudahnya tindakan tersebut dilakukan.

Kontrol perilaku berkaitan dengan keyakinan individu terhadap tingkat kesulitan dalam melakukan perilaku tertentu yang sesuai dengan kemampuan yang dimiliki oleh individu tersebut. Kontrol perilaku yang dipersepsikan oleh individu dapat berubah bergantung pada situasi dan tindakan yang akan dilakukan. Keberhasilan individu dalam melakukan sesuatu tergantung pada usaha yang dilakukannya. Kontrol perilaku ditentukan oleh dua hal, yaitu kontrol lokus dan efikasi diri.

2.1.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha

Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi intensi berwirausaha, sebagai berikut:

1. *Hardiness*

Bartone (2015) menjelaskan dalam salah satu dimensinya bahwa faktor *hardiness* memiliki keyakinan diri dalam dengan mengendalikan peristiwa dalam hidup pada individu tersebut. *Hardiness* merupakan kepribadian yang membuat individu menjadi lebih kuat, optimis, dan tabil dalam menghadapi perubahan perilaku. Berdasarkan hal tersebut *hardiness* memiliki pengaruh sebagai faktor dalam intensi berwirausaha pada individu.

2. *Adversity Quotient*

Stoltz (1997) menjelaskan bahwa faktor *adversity quotient* dapat mengukur bagaimana respon individu dalam menghadapi suatu permasalahan yang dapat dimanfaatkan untuk menjadi sebuah peluang dalam melakukan suatu tindakan atau perilaku. *Adversity quotient* merupakan kemampuan individu dalam mengamati suatu kesulitan yang dialami, kemudian mengubah kesulitan tersebut menjadi sebuah peluang. Hal tersebut memiliki pengaruh positif jika individu dapat mengelola *adversity quotient* dengan baik.

3. Efikasi Diri

Widyaningrum (2017) menjelaskan bahwa faktor efikasi diri merupakan keyakinan individu dengan kemampuan yang dimiliki untuk mengerjakan tugas tertentu pada tingkatan tertentu. Efikasi diri membantu individu dengan keyakinan mampu untuk melakukan sesuatu tindakan atau perilaku untuk mencapai suatu hal tertentu. Selain itu, efikasi diri berkaitan dengan seberapa besar usaha yang dilakukan individu dalam menyelesaikan tugas menjadi seorang wirausahawan.

4. *Locus Of Control*

Afista & Hidayatullah (2020) berdasarkan penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa, faktor *locus of control* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi berwirausaha. Hal tersebut dikarenakan *locus of control* dapat meningkatkan

keyakinan individu dalam berwirausaha dengan berani mengambil resiko untuk memulai bisnis di masa depan. *Locus of control* menjadi dorongan individu dalam melakukan tindakan atau perilaku wirausaha agar mendapatkan kesuksesan di masa depan.

5. Motivasi

Rustini (2019) berdasarkan penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa faktor motivasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi berwirausaha dikarenakan dengan motivasi individu menjadi terdorong untuk berwirausaha. Individu memerlukan motivasi dalam menjalankan suatu usaha agar lebih giat untuk melakukan pekerjaan atau tindakannya untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Motivasi dapat mendasari alasan individu untuk melakukan suatu tindakan.

2.1.4 Dampak dari Intensi Berwirausaha

Intensi berwirausaha memiliki dampak bagi individu atau seseorang yang melakukan tindakan berwirausaha yang berkaitan dengan dimensinya, sebagai berikut:

1. Persepsi tentang Kerwirausahaan

Hendriyan (2013) berdasarkan penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa persepsi tentang kewirausahaan dengan intensi berwirausaha memiliki hasil yang signifikan. Intensi berwirausaha berdampak pada persepsi individu tentang kewirausahaan yang dapat meningkatkan intensi seseorang untuk

berwirausaha. Peningkatan dan penurunan pada persepsi tentang kewirausahaan akan menyebabkan meningkat atau menurunnya niat atau keyakinan individu dalam berwirausaha.

2. Lingkungan Keluarga

Buchori (2011) mengungkapkan bahwa lingkungan keluarga memberikan dampak terhadap intensi berwirausaha dengan kecenderungan anak pada keluarga tersebut akan meneruskan usaha yang dimiliki oleh orangtuanya. Lingkungan keluarga seringkali memberikan inspirasi kepada anak sejak kecil yang akan membentuk sikap dan persepsi akan kemampuan dalam berwirausaha. Orangtua dapat menimbulkan intensi pada anak sehingga anak memiliki keinginan menjadi seorang wirausaha

3. Ekspektasi Pendapatan

Zimmer, Scarborough, & Wilson (2008) menyatakan bahwa dengan intensi berwirausaha akan berdampak pada ekspektasi pendapat dengan memperoleh keuntungan atau penghasilan besar. Keinginan individu untuk memperoleh keuntungan atau pendapatan yang tak terbatas menimbulkan intensi berwirausaha pada individu dan memiliki peluang untuk menjadi kaya dari orang lain. Apabila individu berharap dapat menghasilkan pendapatan yang tinggi, maka ia akan memperoleh pendapatan dari posisinya sebagai wirausaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

2.2.1 Definisi *Entrepreneur* (Wirausaha)

Samad & Karyono (2019) menjelaskan bahwa *entrepreneur* merupakan individu yang pandai dalam melihat peluang usaha dan menjadikan sebuah usaha memiliki nilai tambah dalam penghasilan dan menciptakan lapangan pekerjaan. Individu memiliki tekad atau keinginan yang kuat dalam mendirikan dan menjalankan sebuah usaha dengan memanfaatkan kompetensi yang dimiliki. Individu yang mengembangkan atau mendirikan usaha mampu mengambil resiko untuk mendapatkan peluang usaha secara kreatif.

Worokinasih, Nuzula, & Damayanti (2021) mengemukakan bahwa *entrepreneur* atau wirausaha adalah individu yang berupaya dalam mengatur, merancang atau merencanakan, dan menanggung resiko terhadap suatu usaha. *Entrepreneur* atau wirausaha dalam mendirikan usaha melibatkan permodalan, pengambilan resiko, teknologi, dan kemampuan individu. Proses yang dalam membuka usaha melibatkan banyak tindakan yang dilakukan, seperti memiliki semangat, perilaku, kemampuan berwirausaha dalam menangani sebuah usaha.

Alnedral (2015) mengemukakan bahwa *entrepreneur* atau wirausaha pada individu memiliki kreativitas, inovasi, kemampuan dalam mengambil resiko, dan kesungguhan dalam pekerjaan tersebut. Hal tersebut bertujuan untuk membangun, membentuk, dan memaksimalkan potensi diri yang dimiliki, serta memanfaatkan peluang usaha dengan maksimal. *Entrepreneur* atau wirausaha memiliki kriteria seperti,

mencari peluang dalam berwirausaha, mempunyai komitmen tinggi untuk mencapai tujuan, dan sebagainya.

2.2 Perspektif Teoritis

Salah satu permasalahan yang masih dihadapi oleh masyarakat Indonesia dan lulusan perguruan tinggi adalah tingginya tingkat pengangguran. Kurangnya lapangan pekerjaan menjadi hambatan bagi masyarakat dan lulusan perguruan tinggi untuk mendapatkan pekerjaan sehingga tingkat pengangguran di Indonesia semakin meningkat dan banyak masyarakat merantau untuk mencari pekerjaan. Pengangguran mengalami peningkatan setiap tahunnya di Indonesia yang disebabkan oleh masyarakat memiliki keterbatasan dalam ketersediaan pada lapangan pekerjaan. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (2022) menunjukkan bahwa jumlah pengangguran per Agustus 2022 di Indonesia mencapai 8,4 juta jiwa atau 5,86%.

Sulitnya mencari pekerjaan dan juga persaingan yang semakin ketat dalam dunia kerja menyebabkan masyarakat gagal untuk mendapatkan pekerjaan dan masyarakat merantau untuk mencari pekerjaan atau berwirausaha. Salah satu upaya yang dapat dilakukan dalam mengatasi pengangguran adalah dengan menciptakan atau membuka lapangan pekerjaan melalui kegiatan berwirausaha. Berdasarkan hasil BPS menunjukkan bahwa pekerjaan terbanyak pada bulan Februari 2019 adalah pegawai atau karyawan dengan jumlah 50,62 juta jiwa dan jumlah tersebut semakin hari semakin meningkat. Oleh karena itu, dengan berwirausaha masyarakat dapat membuka lapangan pekerjaan baru bagi para calon pekerja lainnya.

Menurut Kementerian Kesehatan Republik Indonesia (dalam Mc Celland, 2016) menjelaskan bahwa salah satu faktor yang menyebabkan suatu negara menjadi maju adalah jika jumlah wirausahawan yang terdapat pada negara tersebut berjumlah 2% dari populasi penduduk di negara tersebut. Kemajuan dan kemunduran sebuah negara dapat ditentukan oleh peranan dari berwirausaha, oleh karena itu Indonesia membutuhkan banyak pengusaha atau wirausahawan. Merujuk pada Rachbini (dalam Febrianurdi & Kurniawan, 2002) kewirausahaan merupakan hal yang sangat penting untuk membangun perekonomian pada suatu negara.

Menurut Widiyarini (2018) mengatakan bahwa berwirausaha dapat dinilai sebagai salah satu sumber pemberdayaan ekonomi dikarenakan berwirausaha dapat meningkatkan taraf perekonomian di masyarakat. Menurut Fishbein & Ajzen (1975) menjelaskan bahwa intensi atau niat merupakan sebuah keyakinan dan kemauan atau tekad seseorang untuk berusaha dalam melakukan suatu tindakan tertentu. Intensi atau niat merupakan hal yang penting bagi setiap individu dalam melakukan suatu tindakan khususnya dalam berwirausaha. Intensi dapat menunjukkan seberapa keras seseorang untuk berani berusaha, mencoba dan melakukan hal baru dengan upaya yang dimiliki untuk merealisasikan rencana yang telah disusun dalam berwirausaha secara maksimal.

Menurut Katz (dalam Indarti & Rostiani, 2004) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa intensi berwirausaha (*entrepreneurial intentions*) merupakan sebuah kemauan atau niat dengan mencari informasi mengenai

wirausaha yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan dalam pembetulan suatu usaha. Seseorang yang melakukan wirausaha memiliki kemauan dan keyakinan sehingga usahanya akan berhasil. Selain itu, seseorang mampu mengendalikan diri dalam menghadapi resiko ketika menjalankan wirausaha, sehingga usaha yang dimiliki dapat berjalan dengan baik.

Menurut Wulandari (2013) menjelaskan bahwa intensi berwirausaha atau minat berwirausaha adalah sebuah keinginan, ketertarikan dan kesediaan untuk bekerja keras dan memiliki kemampuan untuk berusaha secara maksimal dalam memenuhi kebutuhan hidup tanpa merasa takut dengan resiko yang akan dihadapi. Seseorang akan belajar dan berusaha untuk bangkit dari kegagalan usaha yang dijalankan. Ketika seseorang sudah memiliki intensi berwirausaha maka seseorang tersebut akan berusaha untuk menemukan solusi atau jalan keluar pada permasalahan yang sedang dihadapi.

Menurut Anwar (2014) menyatakan seseorang yang memiliki wirausaha mampu untuk mengendalikan diri terhadap peristiwa yang akan terjadi dalam berwirausaha. Hal tersebut sejalan dengan penelitian oleh Apriliyanti & Zaia (2014) mengatakan bahwa seseorang akan cenderung memiliki rasa percaya diri dan merasa jika kesuksesan yang dilakukan dalam berkarir sebagai wirausaha bergantung pada diri seseorang itu sendiri sehingga tindakan diluar kendali tidak terlalu menentukan kesuksesannya.

Pempek Palembang Bik Na merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang kuliner di kota Makassar. Usaha pempek Palembang tersebut didirikan oleh Ibu I yang merupakan wirausaha dari kota Palembang dan merantau ke

kota Makassar. Usaha pempek Palembang Bik Na terbentuk pertama kali pada tahun 2019 hingga saat ini dan sudah memiliki 5 cabang usaha atau lapak pempek Palembang Bik Na di kota Makassar yang tersebar di daerah Sudiang, Paccerakkang, Telkomas, dan BTP. Berdasarkan hasil wawancara sebagai data awal peneliti, Ibu I menyatakan bahwa keinginan untuk membuka usaha sudah muncul sejak kecil dan keinginan untuk memiliki usaha tersebut ditunjang dengan kemampuan atau keahlian yang dimiliki, yaitu keahlian dalam memasak terutama dalam membuat pempek.

Ibu I juga memiliki usaha pempek di kota Palembang yang masih beroperasi hingga saat ini, selain itu Ibu I juga pernah mencoba membuka usaha sebuah warteg di kota Jakarta selama 15 tahun sebelum memutuskan untuk merantau dan membuka usaha pempek di kota Makassar. Ibu I berharap usaha yang dimiliki mengalami perkembangan dengan memiliki cabang usaha atau lapak baru setiap tahunnya. Ibu tidak ingin berhenti untuk berwirausaha walaupun mengalami kegagalan, hal tersebut dikarenakan Ibu I merasa bahwa cukup sulit untuk merintis usaha dari awal lagi dan usaha yang dimiliki dapat membantu menghidupi serta memberikan pekerjaan bagi karyawan yang bekerja dengan dirinya.

Bakso Umum Marthen merupakan salah satu *brand* atau merk suatu usaha makanan di bidang kuliner yang cukup terkenal dan memiliki beberapa cabang yang tersebar di kota Makassar. Usaha Bakso Umum Marthen juga membuka usaha dengan bermitra atau franchise kepada individu yang ingin bergabung dalam usaha tersebut. Salah satu mitra atau *franchise* dari Bakso Umum

Marthen dimiliki oleh Ibu M yang dimana usaha tersebut berada di BTP. Ibu M memiliki keinginan mencoba untuk membuka usaha dan bekerja sama dengan Bakso Umum Marthen pada tahun 2019 dikarenakan ingin memiliki usaha sendiri yang sesuai dengan hobi dan keahlian yang dimiliki olehnya, yaitu memasak.

Sebelum membuka usaha dan bekerjasama dengan Bakso Umum Marthe, Ibu M merupakan karyawan di salah satu perusahaan swasta. Namun, akibat pandemi *covid-19* Ibu M memutuskan untuk *resign* dari pekerjaannya dan mencoba untuk membuka usaha sendiri. Usaha awal yang dimiliki oleh Ibu M ialah membuka warung makanan rumahan di daerah Jl. B, hingga *covid-19* semakin meningkat dan memutuskan untuk pindah dan mencoba usaha baru. Usaha selanjutnya yang dimiliki Ibu M ialah Warkop Marlien, namun warkop tersebut tidak bertahan lama hingga memutuskan untuk bermitra atau bekerjasama dan membuka usaha Bakso Umum Marthen.

Fini (2009) menjelaskan bahwa intensi berwirausaha merupakan sebuah representasi kognitif dari tindakan yang dilakukan oleh individu untuk membangun usaha baru secara mandiri. Intensi berwirausaha merupakan langkah awal individu dalam membangun usaha baru dengan keyakinan dan kemauan yang besar. Fishbein & Ajzen (1975) menjelaskan bahwa intensi berwirausaha merupakan sebuah kecenderungan individu untuk melakukan perilaku berwirausaha dengan tekad dan usaha yang besar.

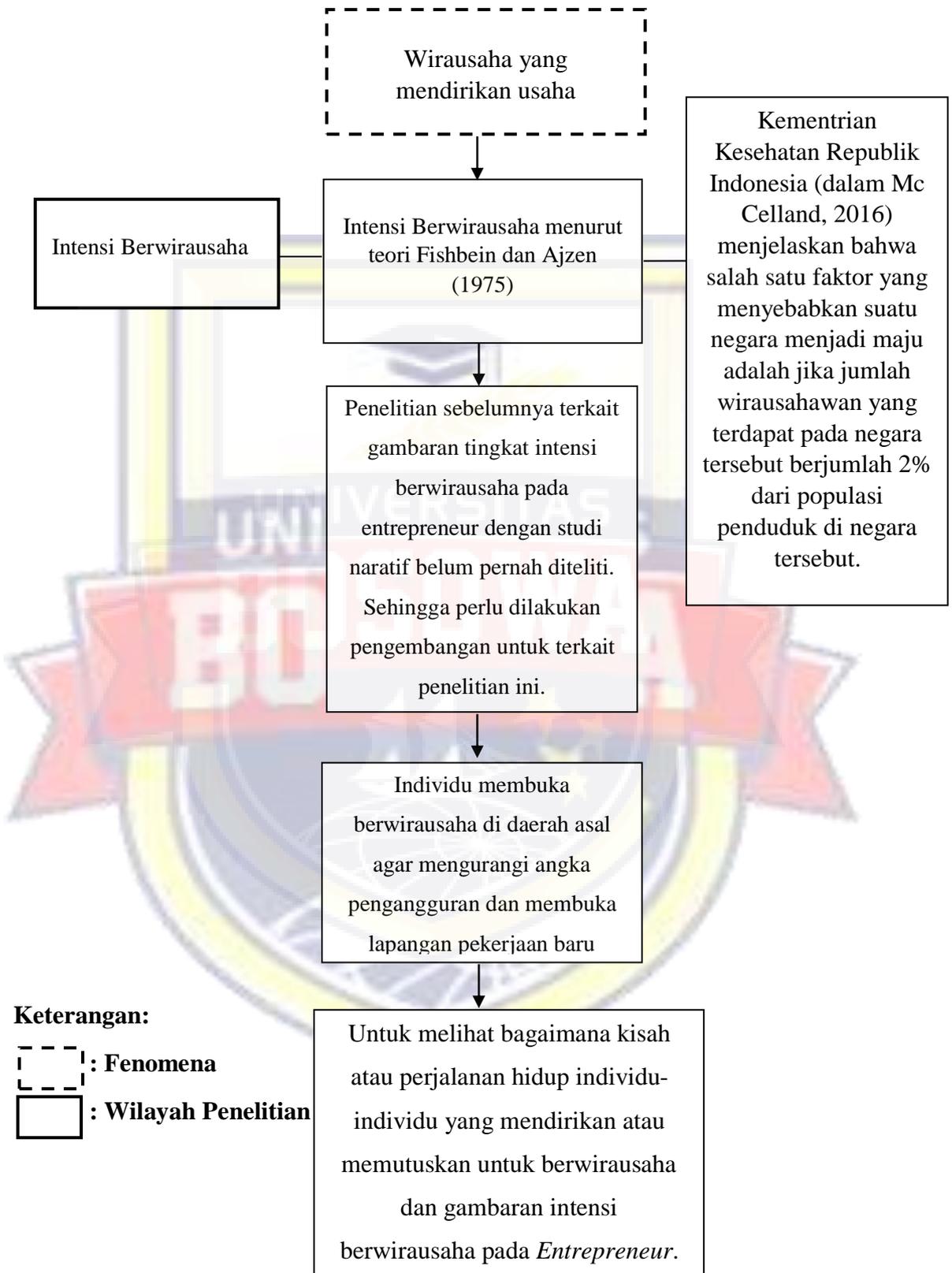
Linan (2008) menjelaskan bahwa intensi berwirausaha sebagai keyakinan dan kesadaran diri pada individu yang memiliki niat untuk mendirikan sebuah

usaha baru di masa depan. Intensi berwirausaha merupakan kebulatan tekad seseorang untuk menjadi wirausahawan. Santoso (2014) menjelaskan bahwa intensi berwirausaha diartikan sebagai sebuah gejala psikologis untuk memusatkan perhatian seseorang dalam mendirikan suatu usaha dengan perasaan senang dan memberikan manfaat tersendiri bagi individu tersebut.

Linan (2008) menjelaskan bahwa intensi berwirausaha memiliki tiga dimensi yang telah diadaptasi dari *Theory Planned Behavior* Fishbein & Ajzen, yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perspektif perilaku. Intensi berwirausaha pada individu dapat dipengaruhi pada beberapa faktor, yaitu *hardiness*, *adversity quotient*, efikasi diri, *locus of control*, dan motivasi. Selain itu, intensi berwirausaha memiliki dampak bagi individu yang melakukan tindakan berwirausaha, yaitu persepsi tentang kewirausahaan, lingkungan keluarga, dan ekspektasi pendapatan.

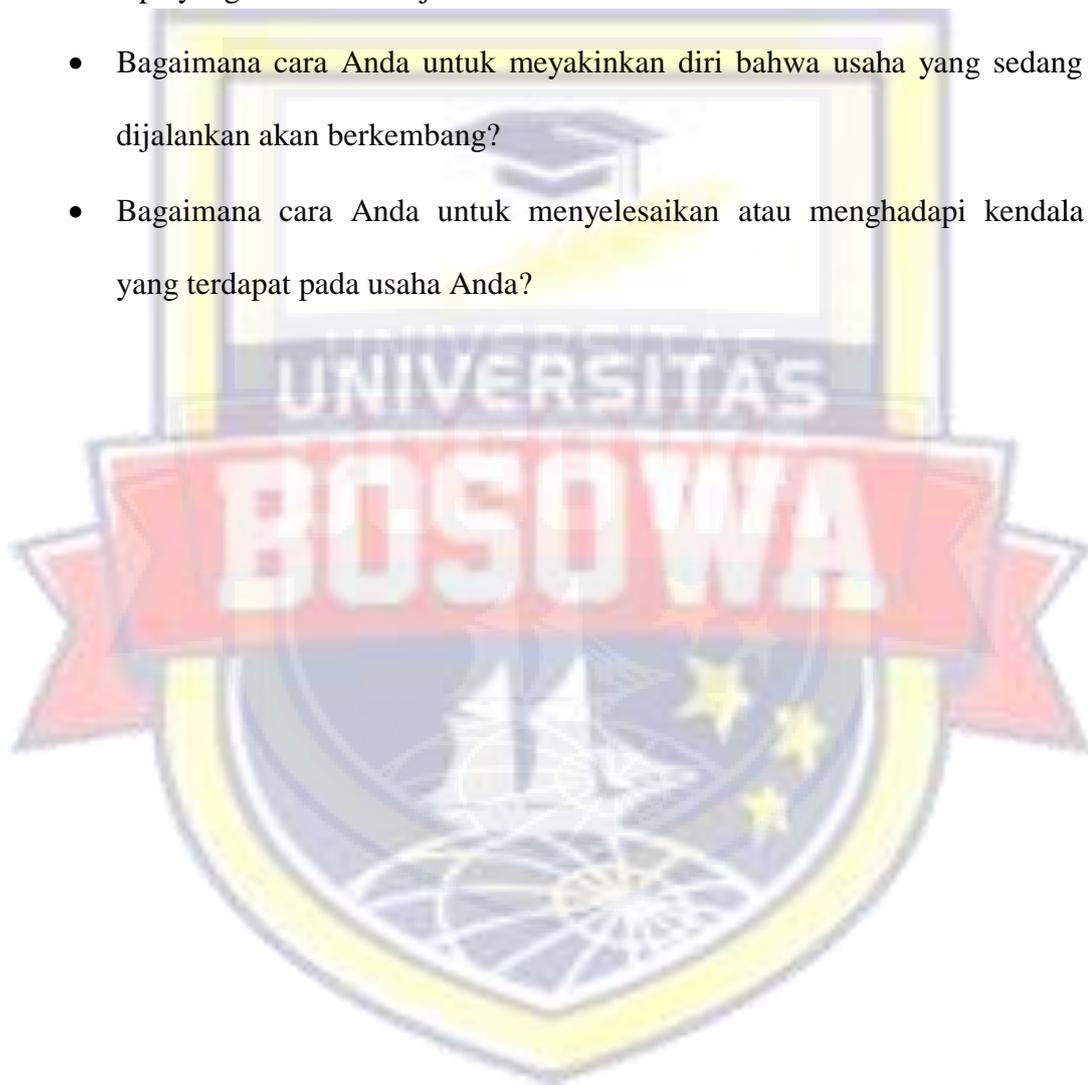
Berdasarkan uraian diatas mengenai intensi berwirausaha dapat di simpulkan bahwa, intensi berwirausaha merupakan seberapa besar dan kuat sebuah keinginan atau niat individu dalam melakukan dan mencoba untuk berusaha melakukan perencanaan mendirikan sebuah usaha. Individu melakukan tindakan berwirausaha untuk mencapai tujuan dan perencanaan dalam membangun usaha baru dengan melakukan kegiatan berwirausaha.

- **Bagan Kerangka Pikir**



2.3 Pertanyaan Penelitian

- Bagaimana kisah atau perjalanan hidup subjek yang mendirikan atau memutuskan untuk berwirausaha dan gambaran intensi berwirausaha pada *Entrepreneur*?
- Apa yang membuat subjek memiliki intensi dalam berwirausaha individu?
- Bagaimana cara Anda untuk meyakinkan diri bahwa usaha yang sedang dijalankan akan berkembang?
- Bagaimana cara Anda untuk menyelesaikan atau menghadapi kendala yang terdapat pada usaha Anda?



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Tipe Penelitian

Tipe penelitian yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini, yaitu penelitian kualitatif. Sugiyono (2013) menjelaskan bahwa penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bersifat subjektif berasal dari sudut pandang partisipan yang dilakukan secara deskriptif sehingga hasil penelitian tersebut tidak dapat digeneralisasikan. Penelitian kualitatif disebut juga dengan metode naturalistik dikarenakan penelitian dilakukan pada kondisi alamiah dan *interpretive* dikarenakan pada hasil data penelitian kualitatif berkenaan dengan interpretasi yang didasari oleh data yang ditemukan di lapangan.

3.2 Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini, yaitu pendekatan naratif. Herdiansyah (2019) menjelaskan bahwa pendekatan naratif merupakan sebuah studi yang dilakukan terhadap seseorang atau individu yang ingin dijadikan sebagai subjek penelitian oleh peneliti. Studi naratif ditulis oleh peneliti atau orang lain mengenai fase kehidupan subjek penelitian yang dianggap unik dan menarik untuk diteliti. Creswell (2016) menjelaskan bahwa naratif didasari oleh kumpulan dokumen atau rekaman mengenai kehidupan individu yang dinilai memiliki keunikan tersendiri.

3.3 Unit Analisis

Penelitian ini membahas mengenai intensi atau niat berwirausaha pada pengusaha sukses yang telah menjalankan atau memiliki suatu usaha. Intensi berwirausaha merupakan sebuah kecenderungan individu untuk melakukan perilaku berwirausaha dengan tekad dan usaha yang besar. Dalam penelitian ini, pengusaha yang sedang menjalankan usaha atau memiliki usaha akan diambil untuk dijadikan subjek penelitian. Intensi berwirausaha yang tinggi pada pengusaha dapat dilihat dari seberapa besar usaha dan kuat sebuah keinginan atau niat individu dalam melakukan dan mencoba untuk berusaha mendirikan sebuah usaha di masa depan.

3.4 Teknik Penggalan Data

3.4.1 Wawancara

Moleong (2005) menjelaskan bahwa wawancara merupakan sebuah metode pengumpulan data berisi percakapan yang dilakukan oleh dua orang, dalam hal tersebut ialah pewawancara (*interviewer*) sebagai seseorang yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) sebagai seseorang yang memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan oleh *interviewer*. Wawancara dilakukan untuk mengetahui lebih mendalam permasalahan yang ingin diteliti. Sugiyono (2013) menjelaskan bahwa wawancara dapat dilakukan melalui tatap muka maupun menggunakan telepon.

Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu wawancara semi terstruktur yang bersifat lebih fleksibel dan bertujuan

untuk lebih memahami fenomena yang ingin diteliti oleh peneliti. Herdiansyah (2019) menjelaskan bahwa teknik wawancara semi terstruktur lebih tepat digunakan dalam penelitian kualitatif. Dalam melakukan wawancara, peneliti ingin mengetahui lebih dalam dan mendapatkan informasi terkait data yang dibutuhkan dalam penelitian.

3.4.2 Observasi

Herdiansyah (2019) menjelaskan bahwa observasi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan dalam mencari sebuah data dengan melakukan pengamatan terhadap suatu perilaku subjek yang bertujuan untuk membuat suatu kesimpulan. Observasi yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini, yaitu observasi nonpartisipan yang merupakan observasi atau pengamatan yang dilakukan oleh peneliti dengan tidak terlibat secara langsung terhadap kegiatan yang dilakukan oleh responden (Sugiyono, 2013). Peneliti melakukan *checklist* terhadap perilaku yang tampak dan dilakukan oleh responden sebagai pendukung dalam penggalan data.

3.5 Responden dan Lokasi Penelitian

Responden atau subjek dalam penelitian ini ditentukan dengan menggunakan teknik *non probability* dengan jenis *purposive sampling*. Sugiyono (2013) menjelaskan bahwa *purposive sampling* merupakan teknik pengumpulan responden atau subjek penelitian dengan menetapkan ciri-ciri yang sesuai dengan kriteria yang sudah ditentukan dalam penelitian. Responden atau subjek penelitian yang akan diambil oleh peneliti dalam

penelitian ini memiliki kriteria sebagai masyarakat atau pengusaha yang memiliki usaha di bidang kuliner, yaitu:

1. I, berusia 47 tahun dengan usaha Pempek Palembang Bik Na
2. M, berusia 30 tahun dengan usaha Bakso Umum Marthen

Lokasi penelitian merupakan tempat atau objek yang akan dijadikan sebagai tempat untuk melakukan penelitian dan memperoleh data yang dibutuhkan oleh peneliti dalam penelitian. Lokasi penelitian yang ditentukan oleh penelitian adalah di kawasan kota Makassar, dikarenakan kota Makassar memiliki berbagai pengusaha dari beberapa bidang. Hal tersebut membuat peneliti tertarik dan berminat untuk melakukan penelitian mengenai intensi berwirausaha pada pengusaha di kota Makassar dan pengalaman dalam membangun usaha yang sedang dijalankan.

3.6 Teknik Pengorganisasian Data

Teknik pengorganisasian data yang merupakan salah satu teknik untuk melakukan analisis data yang digunakan pada penelitian kualitatif. Teknik pengorganisasian data dilakukan agar dapat mempermudah peneliti dalam memilah, mengelompokkan, mengurutkan, serta melakukan kategorisasi data hasil penelitian atau informasi penelitian yang diperoleh di lapangan. Sitoyo & Sodik (2015) menjelaskan bahwa teknik pengorganisasian data bertujuan untuk melakukan analisis pada penelitian kualitatif dengan mencari makna berdasarkan data yang diperoleh dari pernyataan subjek, analisis data dilakukan secara induktif sehingga memperoleh pemahaman yang jelas.

Creswell (2015) menjelaskan bahwa pengorganisasian data pada penelitian kualitatif dilakukan dengan beberapa tahapan, yaitu membaca dan membuat memo, melakukan klasifikasi data menjadi tema dan kode, menafsirkan data, menyajikan data dan memvisualisasikan data. Teknik pengorganisasian data yang dilakukan oleh peneliti meliputi data mentah yang telah diperoleh oleh peneliti. Langkah selanjutnya peneliti melakukan penyeleksian data yang diperoleh sesuai dengan tujuan penelitian.

3.7 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah teknik analisis dengan mempersiapkan dan mengorganisasikan hasil data yang diperoleh. Creswell (2015) menjelaskan bahwa teknik analisis data dalam metode penelitian kualitatif terdiri atas beberapa proses atau tahapan yang akan dilakukan, yaitu:

3.7.1 Reduksi Data (*Data Reduction*)

Data yang diperoleh saat melakukan penelitian cukup menampilkan data yang banyak dan beragam, sehingga data yang diperoleh perlu dilakukan pencatatan dengan lebih rinci dan teliti. Penggalan data yang dilakukan di lapangan dengan waktu yang lama membuat jumlah data menjadi semakin banyak dan lebih rumit. Sehingga, data yang diperoleh perlu untuk direduksi atau melakukan reduksi data dengan merangkum hasil data, memilih data dan memfokuskan pada data yang penting, serta mencari pola data dan tema dalam penelitian.

3.7.2 Penyajian Data (*Data Display*)

Langkah selanjutnya dalam setelah melakukan reduksi data, yaitu melakukan penyajian data atau menampilkan data yang telah diperoleh. Penyajian data atau data yang ditampilkan dapat berbentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori *flowcart*, dan jenis lainnya. Penyajian data berdasarkan data yang diperoleh dapat mempermudah dalam memahami apa saja yang terjadi berdasarkan fenomena dan memudahkan peneliti untuk membuat atau mengambil kesimpulan.

3.7.3 Kesimpulan dan Verifikasi (*Conclusion and Verification*)

Tahapan atau proses akhir pada analisis data yaitu membuat penarikan kesimpulan dan verifikasi data. Kesimpulan bisa saja tidak muncul hingga akhir, tergantung pada jumlah pengumpulan data di lapangan, pengkodean, penyimpanan, dan pemeriksaan kembali metode-metode yang sudah digunakan. Kesimpulan yang didapat akan dicek atau dilakukan verifikasi selama penelitian. Verifikasi dapat dilakukan dengan cara melakukan peninjauan atau pengamatan kembali yang bertujuan untuk menguji kebenarannya dan dapat memperoleh bukti-bukti untuk memperkuat kesimpulan yang telah dibuat.

3.8 Penempatan Kredibilitas Penelitian

Kredibilitas dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi, yaitu sebuah proses pemeriksaan keabsahan data penelitian dengan memanfaatkan sesuatu yang berada di luar data untuk melakukan pengecekan dan sebagai perbandingan pada data yang ingin diuji dalam penelitian. Sugiyono (2013)

menjelaskan bahwa teknik triangulasi merupakan teknik yang digunakan untuk melihat tingkat keabsahan atau kredibilitas penelitian dengan melakukan pemeriksaan data melalui sumber-sumber dari lainnya. Lebih lanjut Sugiyono (2013) menyebutkan bahwa terdapat tiga jenis triangulasi dalam penelitian kualitatif, diantaranya triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu.

Triangulasi sumber adalah jenis triangulasi yang dilakukan dengan cara mengecek data hasil penelitian yang diperoleh dari sumber lain untuk menguji kredibilitas data dalam penelitian. Triangulasi teknik merupakan jenis triangulasi yang dilakukan dengan cara melakukan pengecekan data yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dokumentasi, atau kuesioner untuk menguji kredibilitas data. Sedangkan, triangulasi waktu ialah pengumpulan data yang dilakukan dalam rangka pengujian kredibilitas data dengan cara wawancara, observasi, atau lainnya pada situasi yang berbeda dan dilakukan secara berulang-ulang hingga menemukan kepastian data (Sugiyono, 2013). Adapun teknik triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

3.9 Isu Etik dalam Penelitian

Azwar (2017) menjelaskan bahwa etika dalam penelitian merupakan standar moral yang berhubungan dengan tindakan, sikap, dan perilaku terhadap peneliti dalam mempublikasikan hasil penelitian yang telah dilakukan. Etika penelitian bertujuan untuk mencegah responden atau subjek dalam penelitian mendapatkan kerugian yang disebabkan oleh perlakuan yang

diterima pada saat berpartisipasi dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Prosedur atau tahapan pada etika penelitian yang penting untuk dilakukan, yaitu:

3.9.1 *Informed Consent*

Informed Consent merupakan lembar persetujuan yang berisi tentang kesepakatan untuk berpartisipasi dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan menandatangani lembar persetujuan tersebut. Memberikan *informed consent* bertujuan untuk meyakinkan responden atau subjek penelitian bahwa penelitian ini dilakukan tanpa adanya paksaan, mengetahui resiko dan manfaat yang akan diperoleh dalam penelitian. azwar (2017) menjelaskan bahwa *informed consent* berisi tentang pernyataan tertulis dari responden atau subjek yang menerangkan bahwa partisipasi pada penelitian dilakukan atas kemauan sendiri.

3.10 Jadwal Penelitian

Peneliti mencoba untuk menyusun dan merancang langkah-langkah yang akan dilakukan dalam penelitian agar dapat menunjang kelancaran dalam melakukan penelitian, jadwal penelitian sebagai berikut:

Tabel 3.1 Jadwal Penelitian

Uraian Kegiatan	Bulan						
	Februari-Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September
Penyusunan Proposal							
Penyusunan <i>Guideline</i>							

Uraian Kegiatan	Bulan						
	Februari-Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September
Pengambilan Data							
Pelaksanaan Penelitian							
Pengelolaan Data							
Penyusunan laporan penelitian							



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Orientasi Kancah

Orientasi kancah didefinisikan sebagai persiapan atribut penelitian dari awal hingga akhir dalam mengumpulkan data pada penelitian kualitatif yang digunakan untuk mengetahui suatu kondisi saat melakukan pengumpulan data. Orientasi kancah secara singkat merupakan seluruh proses rangkaian kegiatan yang dilakukan untuk pengumpulan data penelitian yang berkaitan dengan peneliti. Hal-hal yang dilakukan peneliti dalam mengumpulkan data penelitian ini yaitu, melakukan wawancara secara individu kepada responden dan *significant other* dari responden, observasi, dan dokumentasi.

Peneliti bertemu dengan responden yang sesuai dengan kriteria pada penelitian dan melakukan *building rapport* terlebih dahulu sebagai pertemuan awal dengan responden untuk memperoleh informasi yang sebenarnya dan permintaan kesediaan menjadi responden penelitian. Peneliti menjelaskan tujuan penelitian kepada responden sehingga bersedia menjadi bagian pada penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Peneliti juga meminta kesediaan waktu sesuai dengan kesepakatan bersama kepada reponden untuk memperoleh data sebenarnya yang dibutuhkan oleh peneliti.

Peneliti menjelaskan prosedur yang akan dilakukan selama proses pengambilan data kepada responden, yaitu memberikan *informed consent* atau surat persetujuan menjadi responden, wawancara, observasi, dan dokumentasi. Peneliti juga memberikan *informed consent* sebagai bukti

secara fisik kesediaan menjadi responden sebelum memulai wawancara utama untuk memperoleh informasi yang sebenarnya dalam melakukan penelitian. Peneliti meminta kesediaan responden untuk melakukan observasi dan dokumentasi sebagai penguat data penelitian.

4.2 Pelaksanaan Penelitian

Pelaksanaan penelitian dilakukan dengan menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk mengetahui kondisi sebenarnya pada responden. Metode wawancara yang digunakan oleh peneliti terbagi atas dua metode, yaitu wawancara secara individu kepada responden utama dan wawancara dengan *significant other* sebagai sumber validasi dari hasil wawancara responden utama. Pemilihan responden disesuaikan dengan kriteria yang sudah ditentukan oleh peneliti, yaitu masyarakat yang memiliki usaha di Kota Makassar sebanyak dua responden.

Tabel 4.1 Profil Responden Penelitian

No.	Inisial	Usia	Alamat	Pendidikan	Pekerjaan
1.	I	47 Tahun	BTP	SMP	Wirausaha
2.	M	30 Tahun	BTP	S1	Wirausaha

Peneliti mendapatkan responden penelitian dengan cara mencari masyarakat yang memiliki usaha, peneliti melakukan *building raport* kepada responden untuk menggali informasi terkait usaha yang sedang dijalankan. Responden pertama pada penelitian ini merupakan seorang perempuan berusia 47 tahun yang bekerja sebagai wirausaha dan memiliki usaha pempek Palembang sebanyak lima cabang di Kota Makassar. Responden kedua pada penelitian ini ialah seorang perempuan berusia 30 tahun yang memiliki usaha

bakso yang bekerja sama dengan pihak *supplier* atau *franchise*, yaitu Bakso Marten. Berikut merupakan tabel jadwal kegiatan pengambilan data yang telah dilakukan oleh peneliti:

Tabel 4.2 Jadwal Kegiatan Pengambilan Data

No.	Tanggal	Kegiatan
1.	8 Juli 2023	<i>Building raport</i> pada responden 1
2.	8 Juli 2023	<i>Building raport</i> pada responden 2
3.	27 Juli 2023	Wawancara responden 1
4.	27 Juli 2023	Wawancara responden 2

Kegiatan wawancara terhadap responden pertama dilakukan di BTP Blok AA No. 5 salah satu lapak usaha “Pempek Palembang Bik Na” milik responden pertama, kegiatan wawancara dilakukan berlangsung selama 28 menit 49 detik dari pukul 14.42 WITA hingga pukul 15.11 WITA. Kegiatan wawancara terhadap responden kedua dilakukan di BTP Blok K No. 36 dengan usaha “Bakso Marten” milik responden kedua. Wawancara yang dilakukan terhadap responden kedua berlangsung selama 22 menit 58 detik dari pukul 22.17 WITA hingga pukul 22.40 WITA.

Responden kedua meminta kegiatan wawancara dilakukan pada malam hari dikarenakan siang hari cukup sibuk untuk melayani pembeli. Peneliti selanjutnya meminta izin untuk kesediaan kepada responden dalam melakukan observasi dan dokumentasi terkait sikap atau perilaku yang dilakukan saat melakukan pekerjaan dalam berwirausaha. Peneliti juga meminta izin kepada responden terkait kesediaan orang terdekat dari responden untuk melakukan wawancara sebagai sumber informasi validasi dari hasil wawancara utama yang dilakukan pada kedua responden.

4.3 Hasil Penelitian

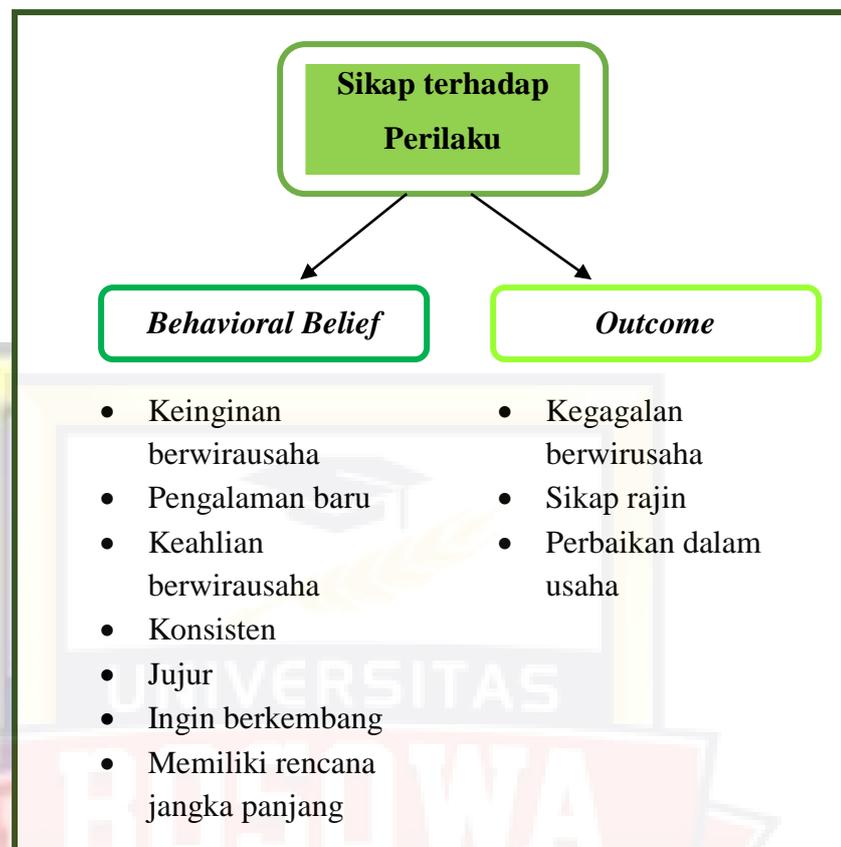
Kegiatan wawancara yang dilakukan oleh peneliti berjumlah dua orang responden dengan kriteria masyarakat yang bekerja sebagai wirausaha dan memiliki usaha di Kota Makassar. Wawancara yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini, yaitu wawancara yang dilakukan secara individual dengan melibatkan dua responden yang sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan oleh peneliti. Hasil interpretasi yang digunakan oleh peneliti berbentuk narasi yang merupakan hasil data diperoleh dari wawancara, observasi dan dokumentasi. Adapun hasil penelitian yang diperoleh dari 2 responden, yaitu:

4.3.1 Hasil Wawancara Responden

a. Responden Pertama

Nama : I
Usia : 47 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pekerjaan : Wirausaha
Pendidikan : SMP

Hasil analisis data yang diperoleh peneliti berkaitan dengan tema dalam penelitian, yaitu Sikap terhadap Perilaku, Norma Subjektif, dan Kontrol Perilaku. Berikut merupakan hasil penelitian kualitatif berdasarkan wawancara pada responden pertama dengan tema Sikap terhadap Perilaku yang akan dijelaskan pada gambar sebagai berikut.



Gambar 4.1 Hasil Analisis Tema Sikap terhadap Perilaku Responden 1

Berdasarkan hasil data penelitian pada gambar di atas, pada tema Sikap terhadap Perilaku terdapat dua sub tema, yaitu *behavioral belief* dan *outcome evaluation*. Hasil analisis koding data pada sub tema *behavioral belief* memperoleh frekuensi sebanyak tujuh kali, yaitu keinginan berwirausaha, pengalaman baru, keahlian berwirausaha, konsisten, jujur, ingin berkembang, dan memiliki rencana jangka panjang.

Hasil wawancara terhadap responden pertama terkait sub tema *behavioral belief* ditemukan bahwa responden memiliki keinginan untuk memiliki atau membangun usaha sejak kecil. Selain itu,

responden memiliki keahlian pada bidang usaha yang dijalani, yaitu memasak, sehingga responden ingin menggunakan keahlian yang dimiliki untuk mencoba pengalaman baru dengan membuka usaha. Responden menerapkan perilaku jujur dan konsisten dalam berwirausaha jika ingin usaha yang dijalani dapat berkembang, serta memiliki rencana jangka panjang terhadap usahanya. Berikut merupakan pemaparan hasil wawancara pada responden pertama yang berkaitan dengan tema *behavioral belief*.

“Saya juga emang kata orang lain dari lahir memang saya watak dagang ya kali ya, jadi di Jakarta saya buka warteg 15 tahun” [R1: 56-58]

“Warteg saya 15 tahun di situ setelah mau covid kemarin, sebelum covid saya kesini. Kata Adek coba deh buka di sini, saya kan udah bosan tuh dagang nasi kan akhirnya ke sini” [R1: 61-63]

“Ya karena memang sudah keahlian saya dari Palembang bisanya bikin pempek dasarnya terus di sini memang pempek itu jarang. Ada tapi jaraknya kan jauh-jauh ada di kota” [R1: 76-78]

“Iya memang dari dulu ingin berwirausaha, emang kata Orangtua ini saya darah dagang ya. Jadi saya modal sedikit saya kembangin dikit kalau saya gitu. Gak papa sedikit tapi modal sendiri, daripada banyak modalnya pinjam” [R1: 81-83]

“Yang penting mah kita rasa, jangan mentang-mentang laku kita kurang-kurangnya. Soalnya yang ngelola ini kan tangan saya sendiri, gak saya kasih ke Adek, ke karyawan lain gak. Saya sendiri yang mengandonya, yang ibaratnya tau ukuran ikan, bahan ikan dan lainnya saya sendiri itu selama 5 tahun berjalan. Apabila saya sakit berarti libur” [R1: 125-129]

“Ya kalau kita usahanya bener pasti berkembang lah gitu kan. Yang penting mah rasa enak dilidah dia gitu kan. Kalau di Makassar ini kan mereka gak mikir harga

gitu kan yang penting di rasa aja, kalau enak di lidah dia ya dibeli terus. Makanya jangan sekali-sekali di rubah-rubah gitu mentang-mentang laris lah 2 kg jadiin aja 1,5 kg gitu gak bisa. Sekalipun bahan mahal tetap ukuran segitu jadi gak ngecewain pelanggan kan” [R1: 134-139]

“Gak ada sih, Alhamdulillah jadi berkembang terus dari tahun ke tahun. Kalau orang Palembang mah bilangnnya jangan banyak tingkah dulu dah kalau dagang itu mau berkembang. Kalau kita mau berkembang itu ya lurus aja jalan kita ya Alhamdulillah bias” [R1: 143-146]

“Iya saya rencana mau buka cabang lagi di daerah kota kan” [R1: 149]

Hasil analisis koding data pada sub tema *outcome evaluation* memperoleh frekuensi sebanyak tiga kali, yaitu kegagalan berwirausaha, sikap rajin dalam berwirausaha, dan perbaikan dalam berwirausaha. Berdasarkan hasil wawancara terhadap responden ditemukan bahwa, responden tidak pernah mengalami kegagalan dalam berwirausaha, menerapkan sikap atau perilaku rajin, melakukan perbaikan atau evaluasi dan inovasi dalam berwirausaha. Berikut merupakan pemaparan hasil wawancara pada responden pertama yang berkaitan dengan tema *outcome evaluation*.

“Gak ada, iya Alhamdulillah. Walaupun omsetnya rendah entar naik gitu” [R1: 164]

“Iya, entar kalau di tempat yang baru pasti kita gak langsung naik gitu kan karena orang belum pada tau. Cuman kita rajinin aja, sebulan, dua bulan, tiga bulan. Tapi kalau seandainya udah 3 bulan dia stok gak berkembang kita akan cari lapak baru gitu” [R1: 166-169]

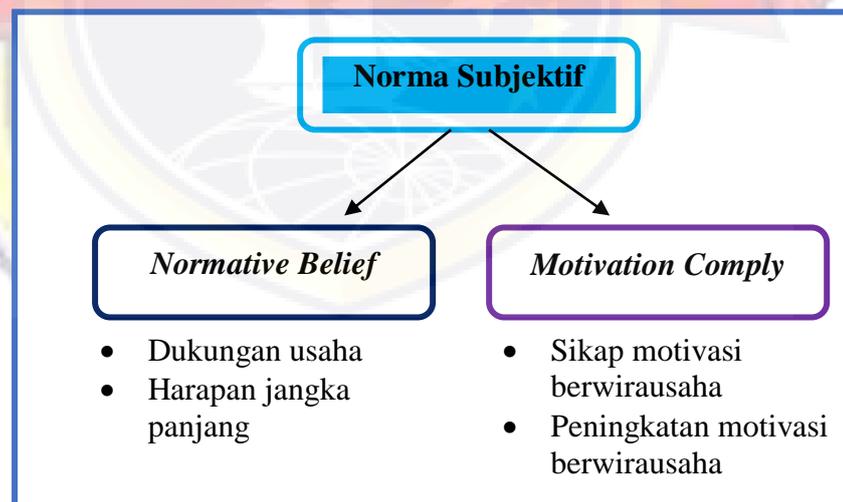
“Iya tetap, makanya kita itu kan sudah ada 5 lapak ya mungkin lapak ini agak rendah tapi dibantu dengan lapak yang lainnya gitu” [R1: 172-173] [R1: 172-173]

“Iya itu mah sering, kaya waktu jualan gitu kan dari cara-cara dia menggoreng atau segala macam” [R1: 178-179]

“Iya, itu juga kan harus kita ajarin dulu cara-caranya. Kadang-kadang kan gini kita acarin ya namanya orang sini jiwanya belum tau cara jualan pempek ini jadi ya gitu. Kita ajarin lagi, sabar aja ntar tau-tau dia udang ngerti yaudah gitu” [R1: 181-183]

“Iya, makanya kalau ada pegawai baru saya sendiri yang ngelatih di sini. Setelah cocok nih caranya, 1 minggu udah gak diajarin lagi baru saya lepas begitu” [R1: 186-188]

Berikut merupakan hasil penelitian kualitatif berdasarkan wawancara pada responden pertama dengan tema kedua atau tema selanjutnya, yaitu Norma Subjektif yang akan dijelaskan pada gambar sebagai berikut.



Gambar 4.2 Hasil Analisis Tema Norma Subjektif Responden 1

Berdasarkan hasil data penelitian pada gambar di atas, pada tema Norma Subjektif terdapat dua sub tema, yaitu *normative*

belief dan *motivation comply*. Hasil analisis koding data pada sub tema *normative belief* memperoleh frekuensi sebanyak dua kali, yaitu dukungan usaha dan harapan jangka panjang. Wawancara terhadap responden pertama terkait sub tema *normative belief* memperoleh bahwa, responden mendapatkan dukungan dari kerabat atau keluarga terdekat untuk membangun usaha.

Responden juga memiliki harapan jangka panjang dari diri sendiri dan mendapatkan dukungan untuk merealisasikan harapan tersebut dari kerabat atau keluarga terkait usaha yang dijalaninya. Selain itu, responden juga mempertimbangkan harapan pelanggan dalam waktu jangka panjang terkait usahanya. Berikut merupakan pemaparan hasil wawancara pada responden pertama dengan sub tema *normative belief*.

“Dukung ya, didukung bagus katanya gitu. Soalnya kan katanya Makassar ini memang tempat cari uang gitu kalau soal pempek ini” [R1: 191-192]

“Iya pengen maju aja usaha-usahanya, mau berkembang terus menerus” [R1: 203]

“Iya, yang di sini jalan, yang di Palembang juga dijalanin. Pengen ntar kalau di Jakarta anak saya bosan kerja mau buka usaha juga gitu. Saya pengennya anak saya dagang aja, gak usah kerja-kerja. Soalnya kan kerja ada masanya, kalau dagang itu kan saya pengen kalau di Jakarta itu apa buka sembako” [R1: 205-208]

“Iya memberi semangat aja, ngasih saran gitu bagus Kak harus buka di sini. Karena kita kan Orangtua udah gak ada ya, jadi kalau kaya saya kan buat Anak ada yang masih sekolah. Apalagi sekarang kan ada yang mau nikah gitu kan perlu uang gitu” [R1: 214-217]

Hasil analisis koding data wawancara pada sub tema *motivation comply* memperoleh frekuensi sebanyak dua kali, yaitu sikap motivasi berwirausaha dan peningkatan motivasi berwirausaha. Berdasarkan hasil wawancara terhadap responden ditemukan bahwa, responden menyatakan memiliki motivasi dalam membangun dan meningkatkan usahanya. Berikut merupakan pemaparan hasil wawancara pada responden pertama yang berkaitan dengan sub tema *motivation comply*.

“Ya kan Ibu dari Jakarta itu emang udah ibaratnya memang niat di Makassar itu mau buka usaha. Cuman kata Adek lebih bagus itu usaha pempek, ya gitu tapi saya menurut dengan modal saya. Saya itu kalau buka usaha itu tau gak modal saya bawa duit itu buat modal saya Cuma Rp2.000.000 doang. Saya beli etalase aja itu etalase yang second, yang bener-bener pait ya dari awal itu. Bukan etalase yang gini, tapi etalase yang kecil gitu” [R1: 221-226]

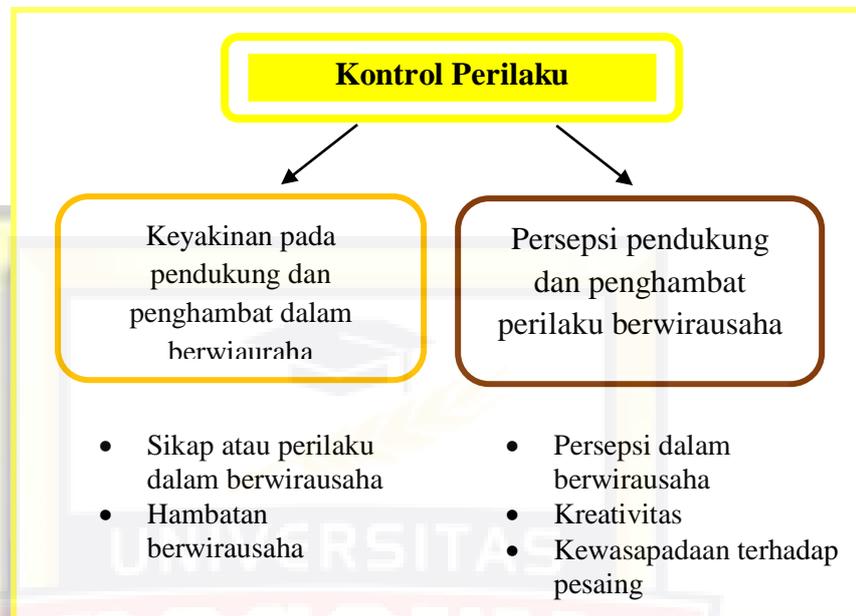
“Engga, cuman gini ya kadang-kadang bener ya orang kalau udah kecapean kadang-kadang bosan ah saya. Pagi gini, siang gini, sore gini, malam gini gitu kan. Ada kan rasa kaya gitu” [R1: 270-271]

“Iya, diajak dulu apa ke mall, apa renang, apa makan-makan bakar ikan kah apa di rumah gitu udah. 2 hari, Adek bilang Kak jangan libur lagi ya besok kita buka. Yaudah semangat lagi kan, yaudah gitu aja” [R1: 281-283]

“Iya, gak sampai ah malas ah udah tutup aja semuanya pulang aja. Gak ada kaya gitu, merintisnya susah kok” [R1: 285-286]

Berikut merupakan hasil penelitian kualitatif berdasarkan wawancara pada responden pertama dengan tema ketiga atau

tema selanjutnya, yaitu Kontrol Perilaku yang akan dijelaskan pada gambar sebagai berikut.



Gambar 4.3 Hasil Analisis Tema Kontrol Perilaku Responden 1

Berdasarkan hasil data penelitian pada gambar di atas, pada tema Kontrol Perilaku terdapat dua sub tema, yaitu keyakinan pada pendukung dan penghambat dalam berwirausaha, dan persepsi pendukung dan penghambat dalam perilaku berwirausaha. Hasil analisis koding pada sub tema keyakinan hal pendukung dan penghambat dalam berwirausaha memperoleh frekuensi sebanyak dua kali, yaitu sikap atau perilaku dalam berwirausaha dan hambatan saat berwirausaha.

Hasil wawancara terhadap responden pertama terkait sub tema keyakinan pada pendukung dan penghambat dalam berwirausaha ditemukan bahwa, responden memiliki hambatan dalam bahan baku usahanya. Selain itu, hal pendukung yang dilakukan oleh

responden adalah bersikap ramah kepada pelanggan, memperhatikan kebersihan tempat usaha dan disiplin terhadap waktu saat berwirausaha. Berikut merupakan pemaparan hasil wawancara pada responden pertama yang berkaitan dengan tema keyakinan hal pendukung dan penghambat dalam berwirausaha.

“Di ikan kita” [R1: 291]

“Iya kan harus ramah, kalau ada pelanggan ngajak ngobrol, kamu jangan jutek-jutek bisa lari pelanggan. Saya mah bilang ke karyawan saya yang menjual, yang ramah, yang sopan, yang bersih, yang rapi gitu” [R1: 315-317]

“Iya disiplin, disiplin waktu ya pokoknya jam 1 udah ada di lapak. Bersihin gerobak, segala macam dibersihin. Terus sama orang apapun kemauan orang dilayani gitu, yang kira-kira masuk akal ya. “Pempek-pempek Bu harus digini-giniin”, ya jangan” [R1: 319-322]

Hasil analisis koding data pada sub tema persepsi pendukung dan penghambat perilaku dalam berwirausaha memperoleh frekuensi sebanyak tiga kali yaitu, persepsi dalam berwirausaha, kreativitas, kewaspadaan terhadap pesaing. Berdasarkan hasil wawancara terhadap responden pertama ditemukan bahwa, responden mendapatkan persepsi negatif terhadap usahanya dari pelanggan dan mendapatkan kritikan dari pelanggan namun responden menanggapi dengan baik dan lebih meningkatkan kreativitas dalam berwirausaha.

Selain itu, responden juga bersikap tidak memperdulikan pesaing dalam berwirausaha. Berikut merupakan pemaparan hasil wawancara pada responden pertama yang berkaitan dengan tema persepsi yang mendukung dan menghambat perilaku dalam berwirausaha.

“Ada, ada yang gitu mah pasti. Kalau kita mau maju pasti ada halangan, kadang-kadang mah kita gak tau, gak kenal sama itu orang. Cuman ada komplek, “Saya di lapak itu masa saya minta cuko di lapak itu gak dikasih”. Ya kita kan kalau cuko itu sesuai porsi ya, sama saya juga pernah di komplain. Tapi nomor telpon itu kan ada di Adek yang di ruko itu kan” [R1: 346-350]

“Gak, udah biarin aja kita mah. Rezeki kita mah ada yang lain gitu, jangan dipancing-pancing kita nyari orangnya, nyari nomor telponnya, kita nagih-nagih gitu. Biarin dia mau beli silahkan, gak mau yaudah yang lain juga banyak” [R1: 362-364]

“Iya, langsung aja. Gak kita promosiin pempek Bik Na daerah kota gitu. Udah asal orang lewat ohh in. Udah gitu aja” [R1: 369-370]

“Gak saya mah, gak peduli yang kaya gitu. Di jalan Goa Ria sana ada dekat-dekatan gitu, kita biarin aja. Prinsip saya gini, rezeki masing-masing, orang di pasar aja dekat-dekatan jualan, bertahan dia. Ini sayur, ini sayur kalau Allah kasih rezeki sehari ini Rp2.000.000, mau diapain kita mau ribut sama yang sebelah kalau Rp2.000.000 ya Rp2.000.000 gitu kan gak masalah” [R1: 375-379]

b. Responden Kedua

Nama : M

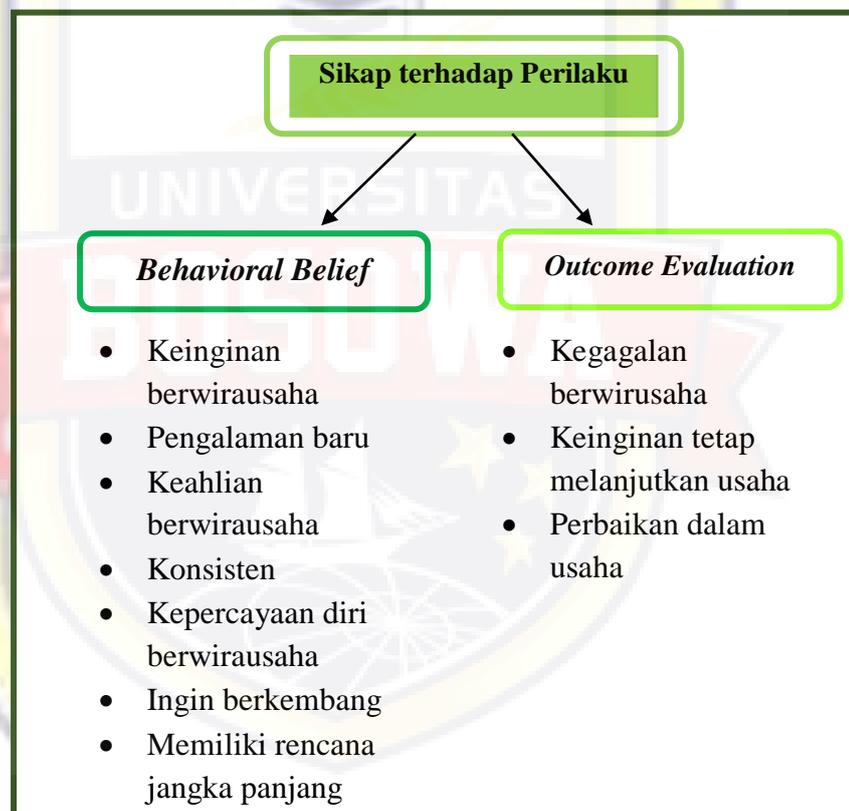
Usia : 30 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : Wirausaha

Pendidikan : S1

Hasil analisis data yang diperoleh peneliti berkaitan dengan tema dalam penelitian, yaitu Sikap terhadap Perilaku, Norma Subjektif, dan Kontrol Perilaku. Berikut merupakan hasil penelitian kualitatif berdasarkan wawancara pada responden kedua dengan tema Sikap terhadap Perilaku yang akan dijelaskan



Gambar 4.4 Hasil Analisis Tema Sikap terhadap Perilaku Responden 2

Berdasarkan hasil penelitian pada gambar di atas, pada tema Sikap terhadap Perilaku terdapat dua sub tema, yaitu *behavioral belief* dan *outcome evaluation*. Hasil analisis koding data pada

sub tema *behavioral belief* memperoleh frekuensi sebanyak tujuh kali, yaitu keinginan berwirausaha, pengalaman baru, keahlian berwirausaha, konsisten, kepercayaan diri berwirausaha, ingin berkembang, dan memiliki rencana jangka panjang. Wawancara terhadap responden kedua ditemukan bahwa, responden kedua memiliki keinginan berwirausaha yang didukung dan usaha yang dimiliki berkaitan dengan keahlian responden kedua.

Responden ingin mencoba pengalaman baru dalam berwirausaha dan memiliki kepercayaan diri, serta konsisten dalam berwirausaha. Usaha yang dimiliki ingin berkembang dan sudah memiliki rencana jangka panjang terkait perkembangan usaha kedepannya. Berikut merupakan pemaparan hasil wawancara pada responden kedua yang berkaitan dengan sub tema *behavioral belief*.

“Apa ya.. Kan memang basic saya dari itu jadi udah aja pengen buka usaha sendiri. Memang dulu saya dari dulu pengen punya rumah makan sendiri” [R2: 35-36]

“Kan dari pertama kan kita lihat-lihat, jadi termotivasi gitu kan. Liat-liat rumah makan, ohh ini bagus liat-liat peluang usahanya kalau makanan itu kan memang kebutuhan ya. Jadi tidak ada musim-musimnya, mana apalagi kalau jenis yang saya jual ini kan bakso, nah bakso ini kan untuk semua kalangan. Nah awalnya gitu, makanan usahanya kita kan jadinya bakso dan kebetulan saya juga suka makan bakso atau hobinya” [R2: 48-53]

“Dari dulu saya konsisten untuk menjaga cita rasa” [R2: 76]

“Iya, dipertahankan atau konsisten dari awal gitu, kalau yang lain-lainnya itu bakso kan kita sama tapi setiap cabang-cabang itu kan pasti ada perbedaan kuah. Karena itu kan ee kuah itu kan kita bikin sendiri, kita racik sendiri, jadi ada ciri khas sendiri kalau dari saya kuahnya gitu cuman itu saja sih” [R2: 78-81]

“Ya keramahan sama pelanggan, konsistensi dalam menetapkan harga makanan itu kan berpengaruh juga. Makanan itu kan tidak boleh misal hari ini segini harganya nanti lain lagi, harganya tidak boleh naik turun lah dalam waktu yang dekat gitu” [R2: 84-87]

“Pernah” [R2: 90]

“Ya lebih dalam berdoa” [R2: 93]

“Iya, jadi rezeki itu kan tidak lari ke mana ya, rezeki itu kan sudah ada yang atur jadi ya biar kita ambil contoh lah di pasar ya kan. Banyak pedagangnya yang bersebelahan, dengan jenis usaha yang sama, pedagang emas di Somba Opu gitu kan dengan jenis usaha yang sama kan. Ya kenapa saya tidak bisa seperti itu ya kan, jadi cuman pemikiran-pemikiran positif saja yang kita bangun ke diri sendiri” [R2: 97-101]

“Pasti adalah ya beberapa perencanaan untuk mengembangkan usaha kan, jadi tidak stuck disini sini saja. Jadi adalah perencanaan kedepannya, apakah itu buka cabang tempat lain atau menambah menu atau apakah itu pasti ada” [R2: 103-105]

Hasil analisis koding data pada sub tema *outcome evaluation* memperoleh frekuensi sebanyak tiga kali, yaitu kegagalan dalam berwirausaha, keinginan tetap melanjutkan usaha, dan perbaikan dalam usaha. Berdasarkan hasil wawancara terhadap responden kedua ditemukan bahwa, responden kedua tidak pernah mengalami kegagalan dalam berwirausaha, memiliki keinginan untuk tetap melanjutkan usaha walaupun sedang sepi pelanggan, dan

melakukan perbaikan atau evaluasi dalam berwirausaha. Berikut merupakan pemaparan hasil wawancara dengan sub tema *outcome evaluation*.

“Kalau tidak ada sama sekali pembeli sih Alhamdulillah tidak pernah, kan setidaknya ada sekalipun itu dalam satu hari itu walaupun memang lagi sepi tapi setidaknya ada pembelinya. Itu yang harus kita syukuri kalau kita berdagang ya, setidaknya ada pembeli lah, tidak pernah itu sampai tidak ada pembeli” [R2: 109-112]

“Pada saat sepi itu ya? Gak sih” [R2: 116]

“Kembali lagi ke yang tadi tetap tanamkan pikiran positif ya kan, tetap berdoa sama Tuhan. Saya kan awalnya itu kan bukan langsung jualan bakso Mbak” [R2: 119-120]

“Sebelumnya dulu itu, sebelum pandemi itu 2018 kalau gak salah. Dari 2018 itu saya buka usaha itu di Boulevard itu yang saya jual itu makan-makanan rumahan, masakan-masakan rumahan itu saya masak sendiri. Nah itu kan dulu masih numpang-numpang atau masih nyewa-nyewa dulu di tempatnya orang, begitu masuk pandemi tapi waktu itu dulu saya di Boulevard kan, begitu masuk pandemi otomatis kan lokasi disitu kan tutup” [R2: 122-127]

“Iya, nah kita mikir jadi saya sama suami mikir, gimana ini kan gak boleh begini terus tabungan pasti bakalan habislah kalau gak diputar kembali. Kita jalan keliling-keliling, dapatlah kita di BTP ini ternyata kebetulan masih ada rumah juga di sini ada yang kosong, kita lihat situasi di sini loh kok tidak terlalu terisolasi seperti yang di kota ya kan” [R2: 129-133]

“Iya, warkop itu kan dulu belum ada kenalan. Saya istilahnya kalau yang lain-lain itu kan mungkin pada saat ee opening itu kan biasa panggil-panggil teman, kan review-review dulu. Tapi saya gak ada, gak pakai metode-metode seperti itu. Itukan juga kita otomatis istilahnya kasih makan gratis orang, saya tidak seperti itu sih metodenya karena kalau memang ini kita kan

usaha. Apa yang kita keluarkan kita harus ada timbal baliknya gitu, jadi lama kelamaan itu dia satu persatu ada yang nyewa. Ada barber jadi terisi lagi”[R2:141-147]

“Ya saya kalau dalam 1 hari ya, paling saya berpikiran semoga besok ada lebih banyak lagi dari hari ini” [R2: 161-162]

Berikut merupakan hasil penelitian kualitatif berdasarkn wawancara pada responden kedua dengan tema kedua atau tema selanjutnya, yaitu Norma Subjektif yang akan dijelaskan pada gambar berikut.



Gambar 4. 5 Hasil Analisis Tema Norma Subjektif Responden 2

Berdasarkan hasil data penelitian pada gambar di atas, pada tema Norma Subjektif terdapat dua sub tema, yaitu *normative belief* dan *outcome evaluation*. Hasil analisis koding data pada sub tema memperoleh frekuensi sebanyak empat kali, yaitu dukungan usaha, bersaing secara sehat, harapan jangka panjang, pendapat orang lain terhadap usaha. Hasil wawancara terhadap

responden kedua terkait sub tema *normative belief* ditemukan bahwa responden kedua memiliki dukungan yang sangat tinggi dari suami atau *partner* dalam berwirausaha, namun tidak mendapatkan dukungan dari kerabat atau keluarga.

Responden juga mengatakan bahwa ingin bersaing secara sehat dalam mengembangkan usaha yang dimiliki dan memiliki harapan jangka panjang terhadap usaha. Selain itu, responden juga mendapatkan pendapat yang baik terkait dengan usaha yang dikelola dari teman-temannya. Berikut merupakan pemaparan hasil wawancara pada responden kedua dengan sub tema *normative belief*.

“Terus terang peran keluarga gak ada” [R2: 165]

“Iya, apa yang kita lakukan memang dari nol saya dan suami. Baik itu dari berupa materi itu kami memang berdua gitu. Paling keluarga datang ya sekali dua kali pada saat kita sudah begini” [R2: 167-169]

“Persaingan itu kan wajar ya kalau persaingan bisnis, yang penting kita ini kan bersaing secara sehat. Saya dengan tetap menjaga kualitas makanan saya, kebersihan, keramahan, ya begitu saja. Masalah rezeki atau banyak pelanggan itu tidak, itu selera juga kan itu tergantung dari masing-masing orang. Ada yang selernya di saya, ada yang bakso di sana” [R2: 174-178]

“Ya pasti dengan dukungan moral lah, moral dan materi itu” [R2: 184]

“Kita sesuaikan situasinya sajalah dan kemampuan. Saya kan sendiri, tidak ada karyawan kalau misalkan mau ini, mau itu sebenarnya bisa cuman saya kondisikan lah. Kondisikan dengan kemampuan saya lah” [R2: 192-194]

“Iya, ada beberapa teman-teman bilang ohh iya bagus ya kalau misalkan kita buka ini gitu” [R2: 198-199]

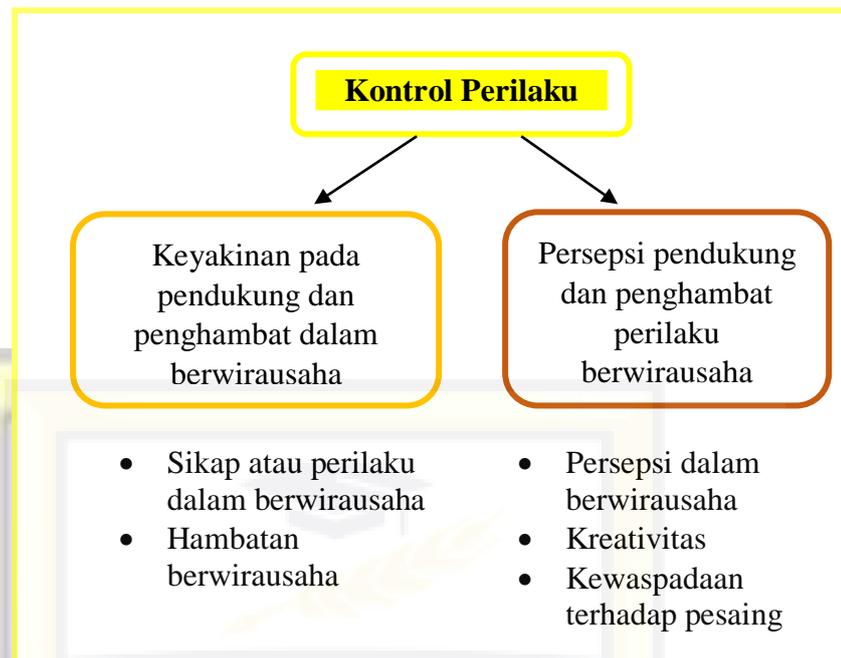
Hasil analisis koding data pada sub tema *motivation comply* memperoleh frekuensi sebanyak dua kali, yaitu motivasi awal berwirausaha dan sikap motivasi berwirausaha. Berdasarkan hasil wawancara terhadap responden kedua ditemukan bahwa, responden memiliki keinginan atau cita-cita ingin memiliki usaha sejak kecil dan melakukan peningkatan motivasi dalam berwirausaha dengan menonton motivasi di aplikasi youtube dan mengerjakan sesuatu hal dengan sepenuh hati. Berikut merupakan pemaparan hasil wawancara pada responden kedua yang berkaitan dengan sub tema *motivation comply*.

“Motivasinya itu karena memang itu cita-cita saya dari dulu pengen buka pengen punya usaha sendiri. Dulu kan saya sebelum membuka usaha itu saya pegawai, karyawan swasta lah” [R2: 186-188]

“Saya kan kebetulan suka nonton-nonton Youtube, nonton-nonton motivasi. Baca-baca itu saja, kalau hal yang kaya begitu ya dari diri kita sendiri” [R2: 204-205]

“Iya, jangan kerjakan sesuatu kalau hati masih setengah-setengah begitu. Kalau memang sudah kalau memang kemauan disitu, jangan setengah-setengah, langsung saja istilahnya nekatlah” [R2: 207-209]

Berikut merupakan hasil penelitian kualitatif berdasarkan wawancara pada responden kedua dengan tema ketiga atau tema selanjutnya, yaitu Kontrol Perilaku yang akan dijelaskan pada gambar sebagai berikut.



Gambar 4.6 Hasil Analisis Tema Kontrol Perilaku Responden 2

Berdasarkan hasil data penelitian pada gambar diatas, pada tema Kontrol Perilaku terdapat dua sub tema, yaitu keyakinan pada pendukung dan penghambat dalam berwirausaha, persepsi pendukung dan penghambat perilaku berwirausaha. Hasil analisis koding data pada sub tema keyakinan pada pendukung dan penghambat dalam berwirausaha memperoleh frekuensi sebanyak dua kali, yaitu sikap atau perilaku dalam berwirausaha dan hambatan berwirausaha.

Hasil wawancara terhadap responden kedua terkait dengan sub tema keyakinan pada pendukung dan penghambat dalam berwirausaha ditemukan bahwa, responden memiliki banyak hambatan dalam mengelola usaha tersebut. Namun, hambatan tersebut tidak menjadi penghalangan bagi responden untuk tetap

melanjutkan usahanya dengan keyakinan atau niat pada usaha dan memiliki sikap yang gigih dan konsisten terhadap usaha yang dikelola. Berikut merupakan pemaparan hasil wawancara pada responden kedua yang berkaitan dengan sub tema keyakinan pada pendukung dan penghambat dalam berwirausaha.

“Banyak hambatannya, kaya itu tadi situasi semasa covid. Otomatiskan ee gak ada pelanggan ya, kurang-kurang pelanggan, daya belinya orang juga menurun karena kan ada karyawan juga ada beberapa yang dipotong gajinya” [R2: 212-214]

“Konsisten” [R2: 217]

“Iya, karena harus gigih dan punya niat yang ee maksudnya niat yang apa ya istilahnya. Pokoknya kalau sudah punya niatan harus disegerakan dilakukan, dan jangan lupa berdoa” [R2: 219-221]

Hasil analisis koding data pada sub tema persepsi pada pendukung dan penghambat dalam berwirausaha memperoleh frekuensi sebanyak tiga kali, yaitu persepsi dalam berwirausaha, kreativitas, dan kewaspadaan terhadap pesaing. Berdasarkan hasil wawancara terhadap responden kedua ditemukan bahwa, responden mendapatkan banyak persepsi negatif dan kritikan dari orang lain terhadap usaha yang sedang dikelola yang ditanggapi dengan santai oleh responden. Selain itu, responden melakukan kreativitas dengan menjaga kebersihan dan kenyamanan pada tempat usahanya.

Responden menerapkan sikap atau perilaku percaya diri dan disiplin dengan usaha yang dimiliki walaupun memiliki banyak

pesaing lain dengan usaha yang sama. Berikut merupakan pemaparan hasil wawancara pada responden kedua yang berkaitan dengan sub tema persepsi pada pendukung dan penghambat dalam berwirausaha.

“Banyak” [R2: 226]

“Contohnya ada beberapa yang sama penjual dengan ini kan itu biasa dia tidak mau lihat kita punya ee dagangan itu lebih laku daripada punya dia begitu” [R2: 228-229]

“Ohh gak juga, ada pernah malah bilangya begini “Ini baksomu sama ya dengan yang disitu?”, saya bilang “Iya sama”, “Kok gak enak ya?”. Jadi ya saya cuman jawab “Ya itu kan tergantung selera, tergantung lidah ya, lidahnya orang kan gak sama ya. Ada yang cocok di saya, ada yang cocok di cabang sana”, ya tanggapin santai saja. Tapi selama ini sih ee tidak adaji kritikan kritikan yang terlalu menyakitkan hati” [R2: 247-252]

“Ohh iya kalau tempatnya mungkin kita buat nyaman, bersih kan gitu. Jadi kalau kita layani pelanggan itu harus benar-benar layanin baik-baik gitu. Pelayanan itu jadi nomor 1” [R2: 259-261]

“Iya ada, kan biasa kita lihat situasi kan banyak yang jualan ini juga. Tapi kita tetap percaya diri sama apa yang kita ini lakukan sekarang” [R2: 256-266]

“Iya percaya diri, disiplin, disiplin waktu” [R2: 269]

4.3.2 Hasil Observasi

a. Responden pertama

Nama : I
 Usia : 47 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pekerjaan : Wirausaha

Pendidikan : SMP

Kegiatan wawancara dilakukan pada hari Kamis, 27 Juli 2023 di BTP salah satu lapak usaha responden pertama, yaitu “Pempek Palembang Bik Na”. Proses wawancara berlangsung selama kurang lebih 28 menit 49 detik. Peneliti melanjutkan observasi selama satu minggu terhadap responden terkait perilaku yang mendukung responden terhadap intensi berwirausaha. Perilaku yang menjadi observasi oleh peneliti, yaitu kedisiplinan, cara pelayanan kepada pelanggan atau pembeli, perilaku responden ketika terdapat pelanggan yang bertanya mengenai produk yang dijual oleh responden, dan lainnya.

Responden terlihat disiplin dan konsisten terhadap waktu dalam membuka usaha atau lapak yang dimiliki sesuai dengan penjelasan yang diberitahukan kepada peneliti, yaitu membuka lapak atau usaha pada pukul 14.00 WITA. Responden terlihat mempersiapkan peralatan dan perlengkapan yang digunakan untuk berjualan dengan memperhatikan kebersihan peralatan dan perlengkapan, serta membersihkan area lapak sebelum membuka usaha yang dimilikinya. Responden terlihat bersikap ramah pada saat menerima pelanggan yang ingin membeli dagangannya.

Responden terlihat menjelaskan dengan kata-kata yang sopan, tersenyum dan berusaha untuk menjelaskan dengan jelas saat pelanggan atau pembeli bertanya mengenai dagangan pada usaha

yang dimiliki. Responden juga terlihat merapikan dan membersihkan area lapak atau usaha ketika ingin menutup usahanya pada pukul 22.00 WITA atau 23.00 WITA. Responden terlihat mengenakan pakaian yang tidak kusut dan terlihat rapi seperti kemeja atau kaos lengan pendek, celana panjang berbahan kain, dan sepatu selama memulai untuk menjaga lapak atau usaha yang dimiliki..

b. Responden kedua

Nama : M

Usia : 30 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Pekerjaan : Wirausaha

Pendidikan : S1

Kegiatan proses wawancara dilakukan pada hari Kamis, 27 Juli 2023 di BTP yang merupakan tempat usaha “Bakso Umum Marthen” yang dimiliki oleh responden kedua. Proses wawancara yang dilakukan berlangsung selama kurang lebih 22 menit 58 detik. Peneliti melanjutkan observasi selama satu minggu terhadap responden untuk melihat sikap atau perilaku responden pada saat berwirausaha sebagai pendukung intensi berwirausaha yang dimiliki oleh responden. Perilaku yang menjadi observasi oleh peneliti, yaitu kedisiplinan, cara pelayanan kepada pelanggan atau pembeli, perilaku responden ketika terdapat pelanggan yang

bertanya mengenai produk yang dijual oleh responden, dan lainnya.

Responden terlihat disiplin dan konsisten dengan waktu yang ditetapkan saat membuka usaha atau toko yang dimiliki, yaitu pada pukul 11.00 WITA, selain itu responden terlihat membuka toko atau usaha lebih cepat dari waktu yang ditentukan pada pukul 10.00 WITA. Responden terlihat menata tempat duduk dan meja dengan rapi dan membersihkan area usaha sebelum membuka usaha yang dikelola. Responden terlihat mengenakan pakaian dengan baju kaos berlengan pendek, celana pendek, dan sandal jepit ketika menjaga usaha yang dikelola.

Responden terlihat melayani dengan ramah dan sopan ketika terdapat pembeli atau pelanggan yang datang membeli usaha yang dimilikinya. Responden terlihat menjelaskan dengan bahasa yang jelas dan mudah dimengerti saat terdapat pembeli atau pelanggan yang bertanya mengenai produk yang dijual oleh responden. Responden terlihat memainkan *handphone* dan mengerjakan pekerjaan lain seperti membersihkan peralatan makan untuk usaha ketika tidak ada pelanggan atau pembeli. Responden juga terlihat membersihkan peralatan dan perlengkapan, serta area usaha ketika usaha yang dimilikinya akan tutup.

4.3.3 Hasil Triangulasi

Salah satu teknik triangulasi yang digunakan oleh peneliti ialah triangulasi sumber yang memiliki tujuan agar dapat membantu peneliti dalam melakukan pengecekan terkait kebenaran informasi yang disampaikan oleh kedua responden penelitian pada wawancara individual. Informan pendukung pada penelitian baises disebut dengan *significant other*, responden pertama dengan *significant other* yang merupakan karyawan yang bekerja di tempat usaha miliknya dan responden kedua dengan *significant other* yang merupakan salah satu rekan di area usaha miliknya.

a. Responden Pertama

Berdasarkan hasil data yang diperoleh dari *significant other*, yaitu salah satu karyawan yang bekerja dan menjaga lapak atau usaha responden menyatakan bahwa responden memiliki hubungan, sikap, dan perilaku yang baik dengan seluruh karyawannya. *Significant other* menyatakan bahwa responden kerap memberikan perhatian atau pengertian kepada karyawan dan sering mengajak karyawan untuk berbelanja dan jalan-jalan bersama saat libur bekerja. Selain itu, *significant other* menjelaskan bahwa responden ingin membuka cabang usaha lebih banyak lagi agar usaha yang dimiliki semakin terkenal.

Significant other mengatakan bahwa responden memiliki keinginan berwirausaha, motivasi yang tinggi dan tekun dalam

mengelola usaha yang dimiliki. *Significant other* menyatakan bahwa responden giat dan semangat dalam berwirusaha serta sering melakukan evaluasi atau pengamatan terhadap lapak atau cabang usahanya. Selain itu, *significant other* menyatakan bahwa responden tidak memperlakukan jika terdapat lapak atau cabang usaha yang dimiliki tidak memenuhi target penjualan.

Significant other menjelaskan bahwa jika lapak atau cabang usaha mendapatkan kritikan atau masukan terhadap usahanya, responden akan bertindak dalam menanggapi kritikan atau masukan tersebut dengan cara berusaha untuk menyelesaikan atau berbicara dengan baik. *Significant other* mengatakan bahwa responden membantu memberikan pelatihan dan evaluasi mengenai prosedur pekerjaan yang akan dilakukan jika memiliki karyawan baru. Selain itu, *significant other* menjelaskan bahwa responden mendapatkan dukungan dari keluarga dalam mengelola dan mengembangkan usaha yang dimiliki agar terus memiliki banyak cabang.

b. Responden Kedua

Berdasarkan hasil data yang diperoleh dari *significant other*, yaitu salah satu rekan kerja yang berada di area tempat usaha yang dimiliki oleh responden menyatakan bahwa memiliki hubungan yang baik dan kerap bertukar cerita bersama dengan pemilik usaha tersebut. *significant other* menjelaskan bahwa

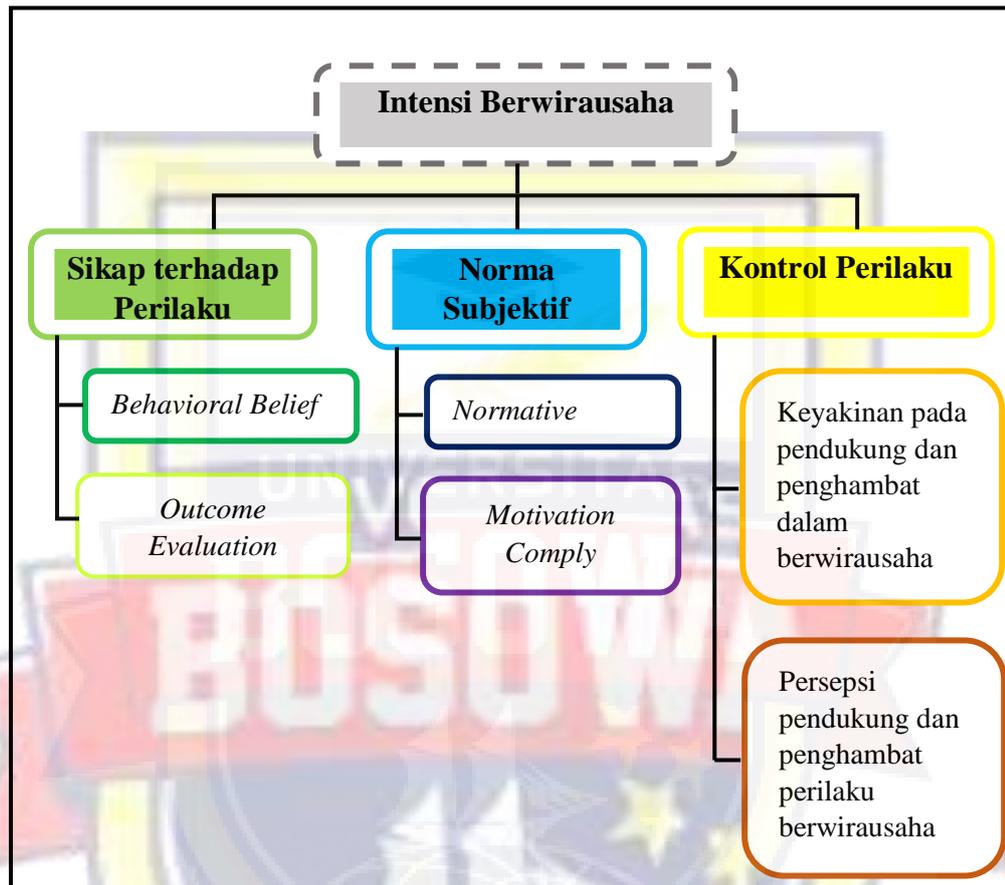
responden memiliki keinginan untuk mengembangkan usaha yang dimiliki dan memiliki rencana jangka panjang terkait apa yang ingin dilakukan kedepannya. Selain membuka usaha, responden juga menyewakan area sebagai tempat usaha bagi orang lain yang ingin membuka usaha.

Significant other menjelaskan bahwa responden memiliki kepercayaan diri dan konsisten dalam berwirausaha, terutama pada kepercayaan pelanggan dengan tidak merubah cita rasa pada usaha yang dimiliki sehingga berbeda dengan rasa yang berada di cabang lainnya. *significant other* mengatakan bahwa responden tetap memiliki keinginan untuk berwirausaha walaupun mengalami atau mendapatkan sedikit pembeli. Selain itu, *significant other* menjelaskan bahwa responden melayani pembeli dengan ramah, sopan dan kerap merapikan, serta membersihkan tempat usaha yang dimiliki agar pelanggan yang datang merasa nyaman.

Significant other menjelaskan bahwa responden terlihat sabar, memiliki semangat yang tinggi dan tetap membuka usaha walaupun sepi pelanggan. *Significant other* mengatakan bahwa responden mendapatkan dukungan dalam membuka usaha dari suaminya dan saling membantu untuk mengembang usaha yang dimiliki. Selain itu, *significant other* menjelaskan bahwa responden bersikap biasa saja saat mendapatkan kritikan atau

persepsi negatif dari pelanggan atau pesaing usaha lain terhadap usaha yang dimilikinya.

4.3.4 Keterkaitan Antar Tema



Gambar 4. 7 Keterkaitan Antar Tema

Berdasarkan hasil analisis wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, pada gambar keterkaitan tema di atas yang menunjukkan bahwa terdapat tiga tema yang dapat membentuk intensi berwirausaha pada wirausaha atau pengusaha untuk mengelola dan mengembangkan suatu usaha. Tema pertama paling mendominasi dan banyak muncul adalah sikap terhadap perilaku yang memiliki dua sub tema, yaitu

behavioral belief dengan frekuensi kemunculan sebanyak 24 kali dan *outcome evaluation* dengan frekuensi kemunculan sebanyak 18 kali.

Berdasarkan hasil proses wawancara pada sub tema *behavioral belief*, responden menyatakan bahwa memiliki keinginan atau membangun usaha merupakan impian sejak kecil, usaha yang dikelola sesuai dengan keahlian yang dimiliki oleh responden, dan ingin mencoba pengalaman baru dalam berwirausaha. Responden juga menerapkan perilaku jujur, konsisten, dan percaya diri jika ingin usaha yang dikelola berkembang serta memiliki rencana jangka panjang untuk kedepannya terhadap usaha. Pada sub tema *outcome evaluation*, responden menyatakan bahwa responden tidak pernah mengalami kegagalan dalam berwirausaha, responden juga menerapkan perilaku jujur, memiliki keinginan untuk melanjutkan usaha walaupun pelanggan sedang sepi, dan melakukan perbaikan atau evaluasi dalam usaha yang dikelola.

Tema kedua yang memiliki kemunculan paling banyak adalah norma subjektif yang memiliki dua sub tema, yaitu *normative belief* dengan frekuensi sebanyak 9 kali dan *motivation comply* dengan frekuensi sebanyak 14 kali. Pada sub tema *normative belief* berdasarkan hasil data wawancara responden menyatakan bahwa mendapatkan dukungan dari kerabat dan keluarga dalam mengembangkan usaha, memiliki harapan jangka panjang untuk merealisasikan harapan pelanggan dan kerabat atau keluarga.

Responden juga menyatakan ingin bersaing secara sehat dalam mengembang usaha yang dikelola. Berdasarkan hasil data wawancara pada sub tema *motivation comply* responden menyatakan bahwa memiliki motivasi dalam membangun dan meningkatkan usahanya. Selain itu, memiliki usaha merupakan keinginan atau cita-cita sejak kecil yang diinginkan oleh responden.

Tema ketiga ialah Kontrol Perilaku yang memiliki dua sub tema, yaitu keyakinan pada pendukung dan penghambat dalam berwirausaha yang memiliki frekuensi kemunculan sebanyak 7 kali, serta persepsi pendukung dan penghambat perilaku berwirausaha yang memiliki frekuensi kemunculan sebanyak 15 kali. Pada sub tema keyakinan pada pendukung dan penghambat dalam berwirausaha, berdasarkan hasil wawancara memperoleh bahwa responden memiliki hambatan dalam bahan baku terhadap usahanya, namun hal tersebut bukan penghalang bagi responden untuk tetap berwirausaha. Selain itu, hal pendukung responden dalam berwirausaha adalah dengan bersikap ramah kepada pelanggan, memperhatikan kebersihan tempat usaha, memiliki sikap gigih, konsistens dan disiplin dengan waktu saat berwirausaha.

Pada sub tema persepsi pendukung dan penghambat perilaku berwirausaha berdasarkan hasil wawancara responden menyatakan bahwa, responden mendapatkan persepsi negatif atau kritikan dari pelanggan, namun responden menanggapi dengan baik dan

meningkatkan kreativitas dalam berwirausaha. Responden juga tidak memperdulikan pesaing lain dalam berwirausaha dan menerapkan sikap atau perilaku percaya diri pada usaha yang dikembangkan.

4.4 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang diulas oleh peneliti tentang intensi berwirausaha, responden memunculkan beberapa topik yang telah digali oleh peneliti, yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan Kontrol Perilaku.

4.4.1 Responden Pertama

a. Sikap terhadap Perilaku

Responden menyatakan bahwa sudah memiliki keinginan berwirausaha sejak kecil dan responden sudah berwirausaha selama kurang lebih 20 tahun. Responden juga menyatakan bahwa ingin mencoba pengalaman baru dengan mengelola sebuah usaha, responden mencoba membuka usaha pertama kali dengan berjualan pempek di kota Palembang, kemudian Ia merantau ke kota Jakarta mencoba usaha baru dengan berjualan makanan rumahan atau warteg, setelah itu responden mencoba merantau ke kota Makassar dengan berjualan pempek sejak tahun 2019 hingga sekarang dan berkembang hingga memiliki 5 cabang usaha pempek. Responden mengatakan bahwa alasan ingin membuka usaha pempek dikarenakan Ia memiliki keahlian dalam membuat pempek atau memasak dan responden membangun kepercayaan pelanggan dengan mementingkan rasa dalam mengolah pempek.

Responden menyatakan bahwa usaha pempek tersebut mengalami perkembangan dengan menambah 1 lapak usaha setiap tahunnya. Responden menyatakan memiliki rencanan dalam jangka panjang kedepannya dengan menambah lapak usaha pempek yang dimiliki. Responden mengatakan bahwa usaha yang dimiliki tidak pernah mengalami kegagalan, jika mengalami kegagalan responden tetap ingin menjalankan usaha tersebut. Responden juga sering melakukan evaluasi atau perbaikan pada usahanya, jika terdapat pegawai baru Ia akan melakukan pelatihan terlebih dahulu, seperti cara menggoreng, cara melayani pelanggan, dan sebagainya selama kurang lebih 1 minggu.

b. Norma Subjektif

Responden menyatakan bahwa mendapatkan dukungan dalam berwirausaha dari kerabat dan keluarga. Kerabat atau keluarga memberikan dukungan berupa semangat dan memberikan saran kepada responden terkait usahanya. Responden memiliki harapan terkait dengan kemajuan usaha yang dimiliki kedepannya agar terus berkembang. Responden menyatakan bahwa memiliki motivasi dalam menjalankan usaha walaupun dengan modal awal yang sedikit dan responden mengajak karyawan berlibur dengan berbelanja, rekreasi dan lainnya untuk meningkatkan motivasi dalam bekerja.

c. Kontrol Perilaku

Responden menyatakan bahwa hambatan yang dimiliki dalam usaha ialah sulit untuk mendapatkan bahan baku yang digunakan pada usahanya. Selain itu, responden menyatakan bahwa sikap atau perilaku yang harus dimiliki dalam berwirausaha adalah keramahan, berperilaku sopan kepada pelanggan, memperhatikan kebersihan kerapian terhadap tempat usaha, dan disiplin, terutama disiplin waktu dalam bekerja. Responden menyatakan bahwa ia mempromosikan usahanya dengan memberitahukan kepada pelanggan dan bekerja sama dengan aplikasi *online food* seperti gojek, grab, dan shopee *food*. Responden menyatakan pernah mendapatkan persepsi atau kritikan negatif dan kewaspadaan terhadap pesaing lain dari pelanggan atau orang lain terhadap usaha yang dikelola, namun ia bersikap tidak memperdulikan persepsi atau kritikan negatif dan kewaspadaan terhadap pesaing tersebut.

Responden menyatakan bahwa memiliki keinginan atau tekad untuk berwirausaha sejak kecil dan usaha yang dikembangkan pada bidang kuliner sesuai dengan keahlian yang dimiliki, yaitu memasak seperti membuat pempek dan membuat makanan rumahan. Responden sudah pernah mencoba beberapa kali membuka usaha dibidang kuliner dan belum pernah mengalami kegagalan dalam berwirausaha, namun jika mengalami kegagalan responden tetap memiliki keinginan atau

mencoba berwirausaha. Hal tersebut sejalan dengan hasil penelitian terdahulu oleh Andika & Madjid (2012) yang menerangkan bahwa sikap terhadap perilaku dalam intensi berwirausaha memberikan pengaruh yang positif, responden cenderung akan berani menghadapi kegagalan dan mencoba tantangan baru dalam berwirausaha.

Responden menyatakan bahwa mendapatkan dukungan dari kerabat dan keluarga dalam mengembangkan usaha hingga saat ini. Keluarga atau kerabat memberikan dukungan berupa semangat dan saran kepada responden yang dapat meningkatkan usaha yang dijalani. Hal tersebut sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya oleh Linan & Chen (2009) dan Rahayu *et al.* (2011) yang juga menjelaskan bahwa norma subjektif dalam intensi berwirausaha dapat meningkatkan keinginan atau niat dalam berwirausaha pada individu.

Responden menyatakan bahwa dalam membuka usaha yang dijalani saat ini memiliki penghambat dan juga pendukung dalam berwirausaha. Hambatan yang dimiliki oleh responden ialah keterbatasan pada bahan baku yang digunakan usaha yang dikembangkan oleh responden dan pendukung dalam berwirausaha yaitu dengan menerapkan sikap keramahan, sopan, disiplin, dan memperhatikan kerapian tempat usaha. Selain itu, responden menyatakan bahwa tidak memperdulikan persepsi dan kritikan negatif dari orang lain terhadap usaha yang dijalani. Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Ajzen (2005) bahwa dalam intensi berwirausaha seseorang akan menunjukkan

tingkah laku keyakinan pada penghambat dan pendukung dalam berwirausaha, serta persepsi seseorang sebagai pendukung dan penghambat dalam bertindak laku saat berwirausaha.

4.4.2 Responden Kedua

a. Sikap terhadap Perilaku

Responden menyatakan bahwa keinginan untuk memiliki usaha sendiri di bidang kuliner dan dalam mengelola usaha ini sesuai dengan keahlian yang dimiliki, yaitu memiliki hobi memasak. Responden menyatakan bahwa dengan hobinya tersebut menumbuhkan keinginan untuk memiliki sebuah usaha dan ingin mencoba hal baru dalam berwirausaha. Selain itu, responden menjelaskan bahwa harus untuk konsisten terhadap rasa pada makanan, terutama pada kuah bakso dengan racikan atau rasa khas sendiri dari responden agar cita rasa bakso tersebut berbeda dengan cabang yang lain.

Responden menyatakan keramahan pada pelanggan dan konsistensi dalam menetapkan harga makanan merupakan penunjang tindakan dalam mengelola suatu usaha. Responden pernah merasa tidak percaya diri pada usahanya, namun Ia meningkatkan percaya diri dengan membangun pikiran-pikiran positif, memperbanyak waktu dalam berdoa dan lebih mendekatkan diri kepada Tuhan. Responden memiliki rencana jangka panjang pada usaha yang dimiliki dengan membuka

cabang baru, menambah menu baru dalam usaha, dan sebagainya. Selain itu, responden menyatakan tidak pernah mengalami kegagalan dalam berwirausaha dan tetap ingin melanjutkan usaha walaupun sedang sepi pelanggan.

Responden menyatakan bahwa, sebelum membuka usaha bakso Ia pernah mencoba usaha lainnya, seperti menjual makanan-makanan rumah dan membuka warung kopi. Responden juga memiliki ruko dan menyewakan ruko tersebut kepada orang lain, sehingga penghasilan responden tidak hanya berasal dari usahanya saja. Responden membuka usaha sejak tahun 2018 yang awalnya Ia bekerja sebagai karyawan disalah satu perusahaan swasta. Responden juga melakukan evaluasi atau perbaikan terhadap usahanya dan berharap mendapatkan pelanggan yang lebih banyak dihari-hari berikutnya.

b. Norma Subjektif

Responden menjelaskan bahwa dalam mengelola usaha dari dulu hingga sekarang tidak mendapatkan dukungan atau peran dari keluarga. Responden hanya mendapatkan dukungan dari pasangan atau *partner* dalam berwirausaha dengan mendapatkan dukungan moril dan materil dari pasangannya. Responden menyatakan tidak terlalu menanggapi pesaing yang memiliki usaha yang sama sama dengannya, Ia tetap menjaga kualitas

usaha dan bersaing dengan cara sehat dengan menjaga kebersihan, keramahan kepada pelanggan.

Responden menyatakan dalam merealisasikan harapan dari pelanggan menyesuaikan kemampuan yang dimilikinya Responden menyatakan bahwa cita-cita sejak kecil ingin memiliki usaha sendiri menjadi motivasi untuk berwirausaha. Kemudian, responden melakukan kegiatan yang dapat meningkatkan motivasi dalam berwirausaha dengan menonton motivasi-motivasi di aplikasi Youtube. Beberapa teman dari responden juga memberikan pendapat positif terhadap usaha yang dimiliki oleh responden. Responden menyatakan bahwa dalam memulai suatu pekerjaan harus dengan bersungguh-sungguh dan tidak mengerjakannya dengan cara setengah-setengah.

c. Kontrol Perilaku

Responden menyatakan memiliki banyak hambatan pada saat menjalankan usaha, salah satunya responden mendapatkan sedikit atau sepi pelanggan pada saat pandemi *covid-19* dan daya beli yang menurun diakibatkan banyaknya karyawan yang mengalami pemotongan gaji. Responden menyatakan perilaku yang harus dimiliki jika ingin berwirausaha adalah konsisten, gigih, dan memiliki niat dan harus segera dilaksanakan. Kemudian responden menyatakan banyak mendapatkan persepsi negatif dari orang lain, seperti beberapa pesaing yang mempunyai usaha yang

sama tidak ingin melihat usaha responden mendapatkan banyak pelanggan.

Responden juga pernah mendapatkan kritikan negatif atau komplain terhadap usaha yang dimiliki, responden menanggapi hal tersebut dengan santai dan tidak memasukkan kritikan tersebut ke dalam hati. Responden menyatakan bahwa melakukan kreativitas terhadap usaha dengan membuat tempat usaha terasa nyaman, bersih, dan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan. Serta, responden menyatakan bahwa memiliki kewaspadaan terhadap pesaing usaha yang sama seperti miliknya, namun tetap bersikap percaya diri dan disiplin terhadap waktu.

Responden menyatakan bahwa dengan keahlian dan hobi yang dimiliki, yaitu memasak dapat menumbuhkan keinginan atau niat responden untuk membuka suatu usaha atau berwirausaha di bidang kuliner. Responden menyatakan bahwa dalam membangun sebuah usaha harus konsisten, percaya diri, dan memiliki rencana jangka panjang dalam mengembangkan usaha tersebut. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Wijaya (2008) bahwa sikap terhadap perilaku memiliki pengaruh positif pada perilaku dalam berwirausaha.

Responden menyatakan bahwa dalam mengelola dan mengembangkan usaha yang dimiliki sejak awal responden tidak mendapatkan dukungan dari keluarga atau kerabat. Responden

menyatakan bahwa hanya mendapatkan dukungan oleh *partner* atau pasangan dalam mengembang usaha sejak awal hingga saat ini. Responden menyatakan bahwa dalam mengembangkan usaha yang dijalani saat ini memiliki banyak hambatan, seperti sepi pelanggan saat membuka usaha.

Responden juga menyatakan bahwa mendapatkan persepsi dan kritikan terhadap usaha yang dimiliki, namun responden tidak menanggapi hal tersebut dan tetap melanjutkan untuk berwirausaha. Responden menyatakan bahwa memiliki pesaing dengan usaha yang sama dengan usaha yang dikembangkan oleh responden, namun responden tetap percaya diri, konsisten, dan disiplin dalam berwirausaha. Hal tersebut sejalan dengan penelitian Zhao, *et al.*, (2005) yang menjelaskan bahwa individu yang berwirausaha memiliki kecenderungan untuk berani dalam mengambil resiko yang mempengaruhi individu saat menghadapi hambatan dalam berwirausaha.

Persamaan yang dimiliki oleh kedua responden pada penelitian ini, yaitu kedua responden memiliki keinginan untuk membuka usaha dan mencoba pengalaman baru dalam beberapa usaha, memiliki keahlian dalam memasak sehingga hal tersebut dapat menunjang usaha yang dikembangkan pada bidang kuliner. Selain itu, kedua responden menyatakan bahwa tidak pernah mengalami kegagalan dalam berwirausaha dan apabila kedua responden mengalami kegagalan tetap ingin melanjutkan usaha tersebut, pantang

menyerah, percaya diri, ingin mencoba usaha lainnya dan konsisten dalam berwirausaha. Kedua responden cenderung berani mengambil resiko dalam mengembangkan usaha.

Responden pertama mencoba untuk membuka usaha menjual pempek di kota Palembang, setelah itu mencoba merantau ke kota Jakarta dan membuka usaha warteg selama kurang lebih 15 tahun, hingga kembali merantau untuk mencoba membuka usaha Pempek di kota Makassar. Responden kedua memutuskan untuk keluar dari pekerjaannya sebagai karyawan perusahaan swasta pada saat pandemi *covid-19* dan mencoba membuka usaha warung makan prasmanan. Selain itu, responden kedua mencoba untuk membuka warung kopi namun tidak mengalami peningkatan, sehingga kembali mencoba untuk membuka usaha bakso dan bermitra atau *franchise* dengan Bakso Martin yang bertahan hingga saat ini.

4.5 Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan dalam penelitian ini setelah melakukan pengambilan data dan pengolahan data, peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih kurang dalam pengambilan data dikarenakan hanya melakukan wawancara sebanyak 2 kali sehingga informasi yang diperoleh belum tergambarkan secara maksimal dan mendalam.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan terkait dengan gambaran intensi berwirausaha pada *entrepreneur*, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Terdapat tiga aspek yang membentuk sebuah intensi berwirausaha pada individu, yaitu sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan Kontrol Perilaku. Ketiga aspek tersebut dapat meningkatkan wirausaha memiliki keinginan atau niat untuk membangun, mengembangkan sebuah usaha, dan berani untuk menghadapi resiko atau tantangan dalam berwirausaha.
2. Responden pertama dan responden kedua memiliki keinginan atau niat untuk memiliki usaha sendiri, membangun dan mengembangkan usaha tersebut merupakan impian sejak kecil. Usaha yang dimiliki oleh responden pertama dan responden kedua bergerak dibidang kuliner, dikarenakan memiliki keahlian dalam memasak.
3. Sikap terhadap perilaku yang timbul pada kedua responden dalam intensi berwirausaha, yaitu ingin mengembangkan usaha yang dimiliki setiap tahunnya dan berperilaku jujur, konsisten, rajin, melakukan evaluasi terhadap usaha serta memiliki rencana jangka panjang dalam meningkatkan usahanya.
4. Norma subjektif pada kedua responden dalam intensi berwirausaha, yaitu mendapatkan dukungan berupa semangat dan saran yang dapat

meningkatkan niat atau keinginan responden dalam berwirausaha, serta mempertimbangkan harapan dari diri sendiri, keluarga atau kerabat, dan pelanggan untuk pengembangan usahanya.

5. Kontrol Perilaku pada kedua responden, yaitu hambatan yang dimiliki oleh responden terdapat pada bahan baku utama usaha yang sulit untuk didapatkan dan sepi pelanggan. Perilaku pendukung yang dilakukan dalam berwirausaha adalah bersikap ramah, sopan, disiplin, percaya diri dan memperhatikan kebersihan serta kerapian terhadap tempat usaha. Selain itu, kedua responden pernah mendapatkan persepsi atau kritikan negatif terhadap usaha, dan pesaing lainnya terhadap usaha yang dimiliki namun tidak memperdulikan hal tersebut.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan pada hasil penelitian di atas, hal-hal yang perlu disarankan terkait penelitian ini, yaitu:

1. Bagi masyarakat diharapkan dari hasil penelitian ini dapat meningkatkan keinginan atau niat untuk berwirausaha, termotivasi untuk membangun dan mengembangkan sebuah usaha sehingga dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru kepada calon pekerja dalam berwirausaha.
2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menyempurnakan penelitian selanjutnya dengan lebih memperhatikan responden yang lebih spesifik, seperti pengusaha besar agar dapat memperoleh informasi penelitian lebih mendalam dan dapat mengolah hasil pengambilan dengan secara

maksimal. Selain itu memperhatikan instrumen pengumpulan dan pengolahan data dalam penelitian.



DAFTAR PUSTAKA

- Afista, Y & Hidayatullah, M. K. Y. (2020). Locus of Control Internal dan Niat Wirausaha Siswa Sekolah Menengah Kejuruan. *Jurnal Kajian, Penelitian dan Pengembangan Pendidikan*, 8(2), 163-168.
- Ahmad, G. N., Khairunnisa, T. K., & Gurendawati, E. (2020). Pengaruh Religiusitas, Preferensi Risiko, dan Locus Of Control terhadap Perilaku Keuangan dan Dampaknya terhadap Personal Financial Distress pada Pekerja Muda di DKI Jakarta. *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 11(2).
- Ahmad, N & Seymor, R. G. (2008). Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks For Data Collection. *Organisation for Economic Co-operation and Development*, 1-16.
- Ajzen, I. (1991). *The Theory of Planned Behavior, Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 50:179-211.
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, Personality and Behavior*. New York: Open University Press.
- Alnedral. (2015). *Sport Entrepreneurship: Konsep, Teori, dan Praktik*. Padang: FIK-UNP Press.
- Andika, M., & Madjid, I. (2012). Analisis Pengaruh Sikap, Norma Subyektif Dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa fakultas Ekonomi Universitas Syiah Kuala (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas. *Eco-Entrepreneurship*, 1(1), 190–197. <https://doi.org/10.1007/978-1-4419-0143-0>
- Anwar, M. (2014). *Pengantar Kewirausahaan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Apriliyani & Zaia, N. (2014). Perbedaan Intensi Berwirausaha berdasarkan Lokus Kendali pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. *Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Bisnis*, 2(1).
- Azwar, S. (2017). *Reliabilitas dan Validitas*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Badan Pusat Statistik Indonesia. (2020). *Persentase Bekerja dan Pengangguran. 2021-2022*.
- Baldegger, U., Schroeder, S. H., & Furtner, M. R. (2017). The self-loving entrepreneur: Dual narcissism and entrepreneurial intention. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 9(4), 373–391. <https://doi.org/10.1504/IJEV.2017.088639>

- Baluku, M. M., Kikooma, J. F., & Kibanja, G. M. (2016). Psychological capital and the startup capital–entrepreneurial success relationship. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 28(1), 27–54. <https://doi.org/10.1080/08276331.2015.1132512>
- Bartone, P. T., Hansen, A. L., Hystad, S. W., Johnsen, B. H., & Sandrvik, A. M. (2015). Psychopathy Anxiety, and Resilience – Psychological Hardiness As a Mediator of the Psychopathy anxiety relationship in a prison setting, *Personal and Individual Differences*, 72, 30-34.
- Brunel, O., Laviolette, E. M., & Radu-Lefebvre, M. (2017). Role Models and Entrepreneurial Intention: The Moderating Effects of Experience, Locus of Control and Self-Esteem. *Journal of Enterprising Culture*, 25(02), 149–177.
- Buchori, A. (2011). *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Bungin, B. (2005). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Prenadamedia.
- Creswell, J. W. (2015). *Penelitian Kualitatif & Desain Riset*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Denzin, N.K & Lincoln, Y.S. (1994). *Handbook of Qualitative Research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Febrianurdi, B. A & Kurniawan J. E. (2002). Hubungan Motivasi Berprestasi dengan Minat Berwirausaha Mahasiswa Psikologi. 76-84.
- Ferdyan, F. (2017). Pengaruh Komitmen Profesional, Komitmen Organisasional, Motivasi Kerja dan Locus of Control terhadap Kepuasan Kerja Auditor. *Media Riset Akuntansi, Auditing dan Informasi* 14(2): 75.
- Fini, R., Sobero, M., & Gian, L. M. (2009). *The Foundation of Entrepreneurial Intention*. Department of Management of the University of Bologna, Italy.
- Fishbein, M & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research. Chapter 7: Formation of Intention*. London, England: Addison-Wesley Publishing Company.
- Ghufron, M. N., dan Risnawita, S. (2009). *Teori-Teori Psikologi*. Jakarta: Gramedia.
- Gulo, W. (2002). *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Hendriyan. (2013). Pengetahuan Kewirausahaan dan Persepsi Mahasiswa Tentang Kewirausahaan Serta Pengaruhnya Terhadap Intensi Berwirausaha: Survei pada Mahasiswa Fakultas Pendidikan Ekonomi dan Bisnis Universitas Pendidikan Indonesia.

- Herdiansyah, H. (2019). *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-ilmu Sosial: Perspektif Konvensional dan Kontemporer Edisi 2*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Indarti, N & Rostiani, R. (2008). Intensi Kewirausahaan Mahasiswa Studi Perbandingan Antara Indonesia, Jepang, dan Norwegia. *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Indonesia*, 23(4).
- Islami, N.N. (2015). Pengaruh Sikap Kewirausahaan, Norma Subyektif, dan Efikasi Diri terhadap Perilaku Berwirausaha Melalui Intensi Berwirausaha Mahasiswa. *Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan*, Vol. 3. No.1
- Keadaan Ketenagakerjaan Indonesia. 2019. Badan Pusat Statistik Indonesia.
- Kementerian Kesehatan dan Pendidikan Republik Indonesia. (2016). Pentingnya Pendidikan Kewirausahaan dan Kesehatan sebagai Bekal Lulusan yang Berkompeten. *Jurnal Kesehatan dan Pendidikan Kewirausahaan Pada Siswa*, No: 42-59.
- Linan, F. (2008). *Intention-Based Model of Entrepreneurship Education*. Spain: University of Seville.
- Linan, and Chen, Y. 2009. Development and Cross-Cultural Application of A Specific Instrument to measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*. May 2009:593-617.
- Maiti & Bidinger. (1981). Takhrij and Syarah Hadith of Chemical: The Relationship Between Chemical Bonds and Brotherhood Bonds in Islam. *Journal of Chemical Information and Modeling* 53(9): 1689-1699.
- Moleong, L. J. (2005). *Metodologi Penelitian Kualitatif: Edisi revisi*. Bandung: Rosda.
- Musslifah, A. (2012). Perikajy Menyontek Siswa ditinjau dari Kecenderungan Locus Of Control. *Talenta Psikologi & Ekonomi*, 1(2): 137-50.
- Naim, Mochtar. (2013). *Merantau, Pola Migrasi Suku Minangkabau*. Edisi III. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Nainggolan, M. A., Kojo, C., & Sendow, G. (2018). Analisis Pengaruh Internal Locus Of Control dan External Locus Of Control terhadap Kepuasan Kerja serta Dampaknya terhadap Kinerja Tenaga Kependidikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Akuntansi*, 6(4).
- Nizma, C., & Siregar, D. A. (2018). Analisis Pengaruh Locus of Control, Need for Achievement dan Risk Taking terhadap Intensi Berwirausaha Alumni

- Mahasiswa Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Medan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis.*, 19(1), 30–37.
- Nurhidayah, S & Hidayah, N. (2009). Hubungan antara Ketabahan dan Locus of Control External dengan Kebermaknaan Hidup Pada Istri yang Bekerja di Bagian Sewing Pada PT. Bosaeng Jaya Bantar Gebang Bekasi. *Jurnal* 2(2): 62-89.
- Polignano, V. M. (2019). *Journal of Chemical Information and Modeling* 53(9): 1689-1699.
- Rahayu, M., Novadjaja, L. H, & Indrawati, N. K. 2011. “Intensi Berwirausaha pada Mahasiswa Baru”, *Jurnal Aplikasi Manajemen*, vol.9, no.2, <http://jurnaljam.ub.ac.id/index.php/jam/article/view/112>.
- Robbins, Stepen. 2007. *Perilaku Organisasi*. Terj: Benyamin Molan. New Jersey Prentice Hall, Inc.
- Rotter, J.B. (1966), “Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement”, *Psychological Monographs*, Vol. 80, pp. 1-28.
- Rustini, N. M., Pratama, I. G. S., & Mada, I. G. N. C. (2019). Pengaruh Motivasi Lingkungan Internal terhadap Minat Berwirausaha Seka Taruna di Kota Denpasar. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akuntansi*, 18(2), 104-115.
- Samad, M.Y. A & Karyono, O. (2019). *Entrepreneurship: Perspektif Ilmu Pengetahuan, Empiris dan Agama*. Klaten: Lakeisha.
- Santoso, A. B. (2014). Pengaruh Motivasi Kerja dan Lingkungan Kerja Terhadap Minat Berwiraswasta Siswa. *Gardan*, 4(2).
- Sarina, S. (2017). Minat Berwirausaha ditinjau dari Kepribadian Extraversion pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Dharmawangsa Medan. *Jurnal Diversita*, 3(1): 32.
- Setyorini, D. (2018). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta [Universitas Negeri Yogyakarta]. <http://eprints.uny.ac.id/id/eprint/59642>.
- Shane, S., & Nicolaou, N. (2015). Creative personality, opportunity recognition and the tendency to start businesses: A study of their genetic predispositions. *Journal of Business Venturing*, 30(3), 407–419. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.04.001>
- Siyoto, S., Sodik, M, A. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Spector, P. E. (1998). Development of the Work Locus of Control Scale. *Journal of Occupational Psychology*, 61, 335-340.

- Sohrabi, S., Gherekhloo, J., Kamkar, B., Ghanbari, A., & Mohassel, M. H. R. (2016). The phenology and seed production of Cucumismelo as an invasive weed in northern Iran. *Australian Journal of Botany*, 64(3), 227–234. <https://doi.org/10.1071/BT15256>
- Stoltz, P.G. (1997). *Adversity Quotient: Mengubah Hambatan Menjadi Peluang*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Sugiyono, P. D. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV. ALVABETA.
- Sumardi, K. (2007). Menakar Jiwa Wirausaha Mahasiswa Teknik Mesin Angkatan 2005. *Jurnal Pendidikan Teknologi Kejuruan*, 4(10).
- Suryana. (2000). *Kewirausahaan: Pedoman Praktid Kita dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suwarsi, Sri.,Budianti, Nadia. 2009. “Influence Of Locus Of Control And Job Involvement To Organizational Cultural Applied By Employees On Bank X”. *World academy of science, engineering and technology* 3, 12-24.
- Tedjasutisna, A. (2004). *Kewirausahaan*. Bandung: Armico.
- Thompson, Edmund. (2009). *Individual Entrepreneurial Intent: Construct Clarification and Development of an Internationally Reliable Metric*. Entrepreneurship Theory and Practice. Baylor University.
- Widiyarini. (2018). Mengurangi Pengangguran Terdidik dengan Meningkatkan SemangatKewirausahaan Melalui Pelatihan Jasa Laundry. *10(3)*, 199–206.
- Widyaningrum, D. (2017). *Pengaruh Bimbingan Karir terhadap Efikasi Diri dalam Pengambilan Keputusan Karir pada Siswa di SMA N 1 Depok Babarsari Sleman Yogyakarta*. Yogyakarta: UGM.
- Wijaya, T. (2007). Hubungan Adversity Intelligence dengan Intensi Berwirausaha. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 9(2), No. 1: 117-127.
- Wijaya, Tony, 2008. Kajian Model Empiris Perilaku Berwirausaha UKM DIY dan Jawa Tengah. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol. 10 No. 2, (PP: 93 – 104).
- Worokinasih, S., Nuzula, N.F., & Damayanti, C.R. (2021). *Youth Entrepreneur*. Malang: Media Nusa Creative.
- Wulandari, S. (2013). Pengaruh Efikasi Diri terhadap Minat Berwirausaha Pada Siswa Kelas XII di SMK Negeri Surabaya. *Fakultas Ekonomi, Unesa, Kampus Ketintang Surabaya 1(1)*:1-20.

Yulianti, R. (2020). *Perlindungan Hukum Bagi Ham Masyarakat atas Sumber Daya Pesisir*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka.

Zhao, H., Seibert, S.E., & Hills, G.E. 2005. The Mediating Role of Self Efficacy in the Development of Entrepreneurial Intention. *Journal of Applied Psychology*, 90, 1265-1271

Zhao, H., Seibert, S. E., & Lumpkin, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. *In Journal of Management (Vol. 36, Issue 2, pp. 381–404)*.

Zimmer, T. W., dkk. (2008). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat.

