# BAB IV

# PEMBAHASAN

Pada bab ini akan diuraikan motivasi dan hambatan dalam menjalankan usaha untuk kelima subyek/responden penelitian. Pemaparannya dilakukan untuk masing masing subyek dan selanjutnya dirangkum untuk semua subyek. Seperti dijelaskan dalam Bab III kelima subyek penelitian tersebut adalah :

1. Noviana Purba (Pengusaha Kripik "Pipik Snack")
2. Cynthia Hani Safitri Handjojo (Kursus Bahasa, Catering, Jewelry)
3. Kevin Budiono (Warung Makan "Seribu Rasa")
4. Michael Arifik (Cloting line "ExtrovArt")
5. Deo Varens (Minuman boba "Xie-Xie Boba")

Data yang diperoleh dari wawancara berupa jawaban informan atas pertanyaan yang diajukan oleh penelitian melalui panduan wawancara yang dilakukan secara tatap muka langsung dengan informan, yang kemudian data jawaban tersebut disajikan dalam bentuk kutipan hasil wawancara. Kutipan hasil wawancara tersebut memaparkan jawaban responden yang beragam mengenai faktor-faktor yang memotivasi dan hambatan untuk menjadi wirausaha mahasiswa CSE*(Center For Student Entrepreneurship)* Universitas Katolik Soegijapranata wawancara dari informan penelitian tersebut secara lebih rinci diuraikan serta dijelaskan dalam sub bab hasil penelitian berikut ini.

## 4.1. Deskripsi Subyek Penelitian

### 4.1.1. Gambaran Umum Responden

Dalam Penelitian ini informasi bersumber dari 3 wirausaha muda anggota CSE *(Center For Student Entrepreneurship)* yang sudah dan sedang menjalankan usaha. Penelitian ini bersifat terbuka dan tanpa paksaan dari pihak-pihak tertentu agar dapat lebih terbuka dalam menjawab pertanyaan sehingga dapat tercapai tujuan penelitian yang diinginkan oleh peneliti.

**Tabel 4.1.1 Profil Aggota CSE *(Center For Student Entrepreneurship).***

| No | Keterangan | Subyek 1 | Subyek 2 | Subyek 3 | Subyek 4 | Subyek 5 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Nama | Noviana | Cynthia | Kevin | Michael | Deo |
| 2 | Umur | 23 | 25 | 22 | 21 | 21 |
| 3 | Jenis Kelamin | Perempuan | Perempuan | Laki-laki | Laki-laki | Laki-laki |
| 4 | Usaha | Aneka Kripik | Kursus Bahasa, catering,jewelry | Warung Makan | Clothing line | Minuman Boba |
| 5 | Fakultas | Bahasa dan Seni | Bahasa dan Seni | Ekonomi dan Bisnis | Ilmu hukum dan Komunikasi | Ekonomi dan Bisnis |

Kelima subyek adalah Wirausaha muda yang termasuk dalam golongan usia dewasa awal yang telah memiliki usaha. Berikut deskripsi profil subyek berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti:

1. Noviana Purba (Pengusaha Kripik "Pipik Snack")

   Noviana Purba mahasiswi Fakultas Bahasa dan Seni yang berusia 23 tahun, yang merupakan mahasiswi tingkat akhir dan salah satu anggotaa CSE *(Center For Student Entrepreneurship)* Universitas Katolik Soegijapranata. termasuk tipe orang yang ramah, mudah bergaul dan mudah akrab dengan siapa saja. Hal ini terlihat ketika saya berbicara dengan Novia, ia dapat menempatkan tutur kata yang tepat jika digunakan untuk berbicara pada orang yang seumuran ataupun yang lebih tua.

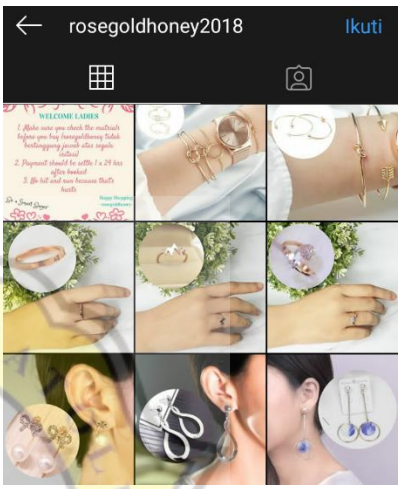
   Noviana Purba mahasiswa muda berprestasi yang telah memiliki usaha kripik yang bernama "Pipik Snack". "Pipik Snack" adalah aneka kripik seperti kripik jagung, singkong, dan kacang atom yang dapat di jadikan sebagai kudapan atau cemilan yang dapat di nikmati di seluruh kalangan masyarakat. Usaha "Pipik Snack" terhitung usaha yang dapat di bilang sukses karena sudah berhasil di pasarkan di beberapa kota. Dan sudah di jual secara online sehingga masyarakat dapat dengan mudah menemukan dan mendapatkan "Pipik Snack" tersebut.

2. Cynthia Hani Safitri Handjojo (Kurus Bahasa, Catering, Jewelry)

Cynthia Hani Safitri Handjojo mahasiswi Fakultas Bahasa dan Seni yang berusia 23 tahun, yang merupakan mahasiswi tingkat akhir dan salah satu anggotaa CSE *(Center For Student Entrepreneurship)* Universitas Katolik Soegijapranata. Cynthia Hani Safitri Handjojo adalah anak pertama dari 3 bersaudara Secara fisik Cyntia memiliki rambut sepanjang bahu berwarna coklat kehitaman, memiliki bentuk tubuh yang gemuk, berkulit sawo matang dan memiliki tinggi badan sekitar 165 cm.. Beliau merupakan tipe orang yang ramah, mudah bergaul dan mudah akrab dengan siapa saja. Hal ini terlihat ketika saya berbicara dengan Novia, ia dapat menempatkan tutur kata yang tepat jika digunakan untuk berbicara pada orang yang seumuran ataupun yang lebih tua.

Cinthia Hani Safitri Handjojo, mahasiswa Fakulyas Bahasa dan Seni, merupakan mahasiswi muda berprestasi yang memiliki sebuah usaha Cynthia's Language Center (CLC) yaitu usaha di bidang kursus bahasa asing (Bahasa Inggris, Bahasa Mandarin, Bahasa Jepang dan Bahasa Korea). Usaha kursus bahasa tersebut berawal dari adanya karena project final/tugas akhir skripsi) yang akhirnya dapat bertahan sampai sekarang.

Disamping itu Cinthia Hani Safitri Handjojo juga memiliki usaha catering Bersama dengan mamimya yang bersifa PO *(Pre Order)* dimana sesorang harus memesan dulu dalam jangka waktu beberapa hari setelah itu baru di buatkan. Dan juga memiliki usaha jewelry yang sifatnya sama dengan catering yaitu harus PO *(Pre Order)* terlebih dahulu.

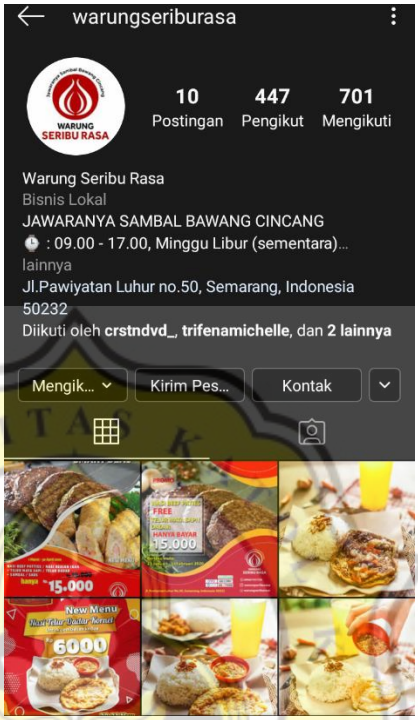



3. Kevin Budiono (Warung Seribu Rasa)

Kevin Budiono merupakan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang berusia 22 tahun, yang merupakan mahasiswa tingkat akhir dan salah satu anggotaa CSE *(Center For Student Entrepreneurship)* Universitas Katolik Soegijapranata. Secara fisik Kevin berperawakan dengan tinggi badan sekitar 170 cm, berambut lurus pendek dan sangat pemalu jika berada di lingkungan yang baru. Keluarga Kevin mayoritas berprofesi sebagai pengusaha. Ayah seorang owner di salah satu pabrik kecap di Blora dan mamanya mempunyai toko snack di Blora.

Kevin merangkap sebagai seorang wirausahawan muda yang mengawali bisnis nya dengan usaha warung makan yang sudah berjalan selama 9 bulan yang bernama warung “seribu rasa”. Warung ini didesain untuk kalangan mahasiswa yang harganya pun sangat relatif terjangkau bagi kalangan mahasiswa. Untuk menjalankan usaha tersebut kevin telah di bantu oleh 9 karyawan. Yang masing-masing karyawan memiliki tugas yang

berbeda-beda 2 karyawan mempunyai tugas belanja,2 karyawan mempunyai tugas memasak,1 orang bertugas pembukuan dan 4 karyawan mempunyai tugas mengantar makanan.




4. Michael Arif Widi N (Clothing Line)

Arif adalah seorang mahasiswa Fakultas Hukum dan Komunikasi di Universitas Katolik Soegijapranata yang saat ini berusia 21 tahun. Secara fisik Michael berperawakan besar dengan tinggi badan sekitar 175 cm. Arif merupakan anak yang sangat mudah untuk diajak berkomunikasi dan humble. Hal ini terlihat dari bentuk komunikasi Arif dengan saya. Arif merupakan anak ke lima dari lima bersaudara. Orang tua Michael bekerja sebagai PNS

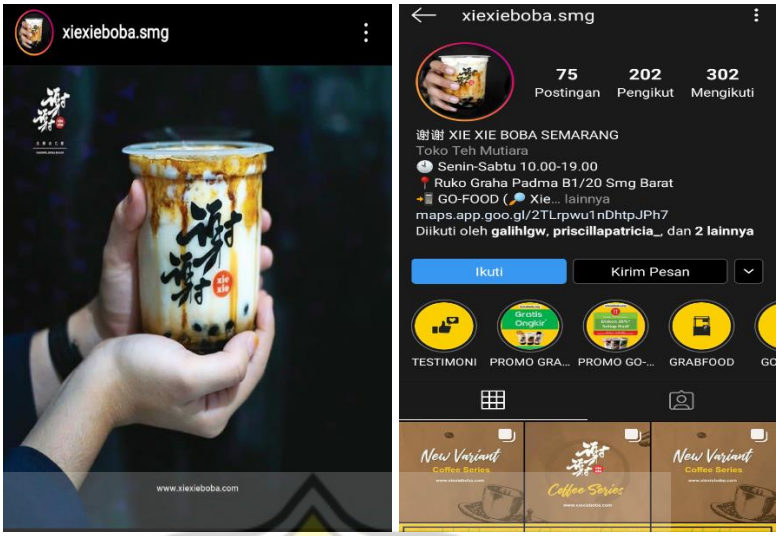
Michael Arif Widi N, merangkap sebagai seorang wirausahawan muda yang mengawali bisnis nya dengan usaha cloting line yang bernama ExtroArt. Usaha tersebut berdasarkan seni (gambar) yang di konversikan secara digital lalu di aplikasikan degan media kaos. sudah berjalan selama kurang lebih 4 tahun. Untuk lokasi penjualannya memanfaatkan social media berupa Instagram : extrovertist. Untuk menjalankan usaha nya

Michael Arif Widi N dibantu beberapa vendor untuk merealisasikan usaha kaosnya.

**5.** Deo Varens (Minuman boba "Xie-Xie Boba")

Deo merupakan mahasiswa fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Katolik Soegijapranata yang saat ini berusia 21 tahun. Secara fisik Deo berperawakan kurus dengan tinggi badan sekitar 165 cm, berambut lurus. Deo merupakan anak yang sangat mudah untuk diajak berkomunikasi. Hal ini terlihat dari bentuk komunikasi Deo dengan saya dan juga para pekerja. Deo merupakan anak pertama dari dua bersaudara. Ia memiliki adik laki-laki yang saat ini masih bersekolah di bangku SMA. Ayah Deo bekerja sebagai distributor barang dalam jumlah yang besar, sedangkan ibu Deo merupakan distributor barang dalam bentuk ritel kecil.

Deo mengawali bisnis nya dengan frinnchise Boba yang sudah berjalan selama 3,5 bulan yang bernama "Xie-Xie Boba" yang berada di Graha Padma. Warung ini didesain untuk semua kalangan masyarakat yang harganya pun sangat relatif terjangkau bagi kalangan masyarakat tersebut sekitar 14.000 rupiah. Untuk menjalankan usaha tersebut kevin telah di bantu oleh 2 karyawan dalam menjalankan bisnisnya.




## 4.2. Analisis Data dan Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara selama penelitian yang dilakukan oleh peneliti, terdapat perbedaan factor memotivasi dan faktor penghambat untuk menjadi wirausaha yang dialami oleh kelima subyek. Berikut hasil pembahasan mengenai faktor motivasi dan faktor penghambat dalam untuk menjadi wirausaha dari kelima subyek tersebut

### 4.2.1. Tanggapan Responden Motivasi untuk Menjadi Wirausaha

Motivasi berwirausaha dari kelima subyek penelitian diukur melalui 3 indikator yaitu Kebutuhan akan prestasi, Kebutuhan akan afiliasi dan Kebutuhan akan kekuasaan. Berikut di bawah ini ini adalah motivasi berwirausaha dari kelima subyek.

1. Kebutuhan akan prestasi (*need for achievement* = n Ach)

   Kebutuhan akan prestasi merupakan daya penggerak yang memotivasi semangat bekerja dalam mendorong seseorang untuk mengembangkan kreativitasnya sehingga mampun untuk mengembangkangkan ide-ide baru, mengerahkan semua kemampuan serta energi yang dimilikinya demi mencapai prestasi kerja yang maksimal

**Tabel 4.2.1.1**

**Wawancara Kebutuhan akan prestasi (*need for achievement*)**

a) Kreatifitas dan Inovatif

| Cara subyek mempromosikan barang dagangan/usaha beserta inovasi yang dilakukannya? | |
|---|---|
| Novi | *Bisa online bisa offline, kalau offline kan door to door dan ke distributor-distributor snack dan belum punya sales jadi aku yang nawarin sendiri dan kalau online paling banyak ya dari google bisnis dan setiap hari harus sering-sering di posting* |
| Cynthia | *Dari mulut ke mulut, social media intagram.* |
| Kevin | *Promosi lewat social media berupa Instagram "*Warung Seribu Rasa*", lewat paid promote soalnya kita lingkupnya sekitar UNIKA jadinya kita harus mengikuti pasar kita yaitu UNIKA jadi kalau ikut paid promote ya paid promote UNIKA pemasaran ku begitu.* |
| Arif | *Promosi untuk saat ini yang pertama adalah mengikuti expo-expo, dan sosial media berupa Instagram, facebook untuk memeperkenalkan kalua ada produk extrovart* |
| Deo | *Media sosial berupa Instagram, ikut paid promote di Unika. Trus kebetulan kan di sini dekat sekolah karang turi dan kebetulan kemarin mereka menggunakan Xie-xie boba jadi danusnya jadi kita bisa bekerja sama dan xie-xie boba dapat dikenal orang terutama sekolah Karang Turi* |

Dalam hasil wawancara oleh Novi, ia mengungkapkan bahwa saat memasarkan produknya metode yang di gunakan adalan online dan offline. Untuk online sendiri dengan menggunakan google bisnis dimana ia selalu memposting perkembangan usahanya. Cara yang di gunakan Novi agar mendapatkan penilaian baik dan kepercayaan

pada produk nya ia setiap memberikan kripik gratis terhadap teman-temannya ia membujuk temannya agar dapat memposting penilaian terhadap produknya di google bisnis tersebut. Sedangkan untuk offline ia menggunakan metode door to door karena untuk saat ini ia tidak memiliki sales untuk membantu menawarkan dari warung ke warung untuk memasarkan dan memperkenalkan kripik tersebut.

Chintya juga mengungkapkan bahwa untuk memasarkan usahanya ia memfaatkan kemajuan teknologi pada saat ini maka hal yang paling mudah digunakan untuk sarana promosi adalah media social. Dapat diketahui bahwa Chintya dalam memasarkan/memperkenalkan produk/usahanya menggunakan media social berupa intagram dimana mayoritas orang pada saat ini sudah memiliki akun personal berupa Instagram dan pasti selalu mengaksesnya setiap saat. Selain memanfaatkan media social Chintya juga melakukan promosi dari mulut ke mulut dimana target utamanya adalah perempuan. Karena perempuan lebih sering memesan makanan dan secara tidak langsung pasti akan membantu memasarkan produknya.

Kevin untuk mempromosikan warung makannya yang bernama “warung seribu Rasa” menggunakan paid promote. Paid promote merupakan layanan jasa promosi berbayar. Saat ini yang populer adalah jasa paid promote Instagram**.** Penyedia jasa ini biasanya adalah akun-akun Instagram yang memiliki jumlah follower melimpah, namun yang digunakan Kevin kali ini adalah paid promote milik panitia-panitia penyelenggara event di Unika Soegijapranata. Hal itu di dukung sebab target yang di tuju merupakan mahasiswa Unika Soegijapranta. Selain paid promote Kevin juga memanfaatkan media sosial berupa intagram yang bernama Warung seribu rasa untuk mengembangkan usahanya.

Arif mengungkapkan bahwa untuk mempromosikan ExtrovArt dengan mengikuti expo-expo yang ada, dan sosial media berupa Instagram, dan tentunya juga facebook untuk memeperkenalkan bahwa telah hadir nya extrovert yaitu berupa karya seni (gambar) yang di konversikan secara digital lalu di aplikasikan degan media kaos

Sedangkan Deo untuk mempromosikan bisnis bobanya yang bernama "Xie-Xie Boba" dengan Media sosial berupa Instagram, ikut paid promote di Unika. Dan secara kebetulan "Xie-Xie Boba" berada di dekat sekolah karang turi "Xie-Xie Boba" dapat dikenal siswa-siswa Karang Turi dan secara tidak langsung ketika siswa-siswa Sekolah Karang Turi sedang mengadakan danus (dana usaha) mereka menggunakan "Xie-Xie Boba" untuk di pasarkan

b) Tanggung Jawab

| Cara subjek mengenai tanggung jawab sebagai pemilik /owner untuk berwirausaha? | |
|---|---|
| Novi | *Mengatur dan mengawasi karyawan supaya kerja dengan benar, dan Memastikan mengirim pesanan ke alamat yang benar* |
| Cynthia | *ngajarin murid agar dapat faham mengenai materi yang di ajarkan, Menentukan menu dan jewelry untuk di jual* |
| Kevin | *Mengawasi karyawan kebetulan di warung ku ada cctv, dan kasi pelatihan untuk karyawan baru* |
| Arif | *Semua tanggung jawab aku yang pegang karena aku kerja sendiri dari membuat desin, harga, memilih caption, promosi dan mondar mandir ke vendor sendiri.* |
| Deo | *Tanggung jawab sih lumayan banyak, misalnya menyiapkan bahan baku, mencari bahan-bahan sendiri agar mendapat harga yang lebih murah, dan manajemennya aku yang nata sendiri* |

Dalam hasil wawancara oleh Novi, ia mengungkapkan bahwa tanggung jawab Novi sebagai pemilik usaha adalah Mengatur dan mengawasi karyawan supaya kerja dengan benar, dan Memastikan mengirim pesanan ke alamat yang benar agar tidak mengalami kekeliruan sehingga kripik yang di antar dapat sampai tujuan dan konsumen merasa puas terhadap pelayanannya.

Chintya dalam menjalankan usahanya memiliki tanggung jawab berupa Mengajari murid agar dapat faham atau mengerti mengenai materi yang di ajarkan, Menentukan menu dan jewelry untuk di jual

Tanggung jawab kevin sebagai pemilik warung makan "seribu rasa berupa Mengawasi karyawan, karena di warung di pasang cctv sehingga memudahkan kevin untuk mengawasi karyawan tidak pelu pergi ke warung , dan di beri pelatihan sebelum menjalakan pekerjaannya agar karyawan baru agar dapat melaksanakan tugas-tugasnya dengan baik.

Dalam menjalankan usahanya tanggung jawab Arif sebagai pemilik usaha adalah dengan membuat desaign, menentukan harga, memilih caption, promosi dan mondar mandir ke vendor sendiri. Hal tersebut ia lakukan sendiri karena ia tidak memiliki karyawan untuk membantunya.

Tanggung jawab Deo sebagai pemilik "Xie-Xie Boba" adalah menyiapkan bahan baku, mencari bahan-bahan sendiri. Hal tersebut ia lakukan agar mendapat harga yang lebih murah, dan tak lupa manajemen (mengatur keluar masuknya uang) sendiri.

c) Berani Mengambil Resiko

| |
|---|
| Subjek bersedia/mampu menerima pesanan jumlah besar seperti (acara syukuran, arisan, rapat) ? |

| | |
|---|---|
| Novi | *Bersedia apalagi kalau lebaran pesanan bisa sampai 3 ton* |
| Cynthia | *Bersedia, karena bisa mendapat untung lebih* |
| Kevin | *Bersedia karena bisa dapat uang lebih* |
| Arif | *Ya bersedia, itu malah menguntungkan buat aku dari pada pesan satu-satu jadi tidak mondar mandir ke vendor kaosnya* |
| Deo | *Bisa, yang penting pesan dulu saja dan kita pasti akan menyiapkan bahan-bahan* |

Dalam hasil wawancara dengan narasumber dapat diketahui bahwa mayoritas mereka mampu menerima pesanan dalam jumlah besar, hal tersebut di dukung oleh pernyataan ke 5 responden tersebut. Karena dengan melakukan hal tersebut mereka mampu mendapatkan keuntungan lebih.

2. Kebutuhan akan afiliasi (*need for affiliation* = n Af)

Kebutuhan akan afiliasi menjadi daya penggerak yang akan memotivasi semangat bekerja seseorang yaitu hasrat untuk diterima dan disukai oleh orang lain.

**Tabel 4.2.1.2**

**Wawancara Kebutuhan akan afiliasi (*need for affiliation)***

a) Memiliki keinginan kuat untuk bersahabat

| hubungan subjek dengan relasi bisnis (supplier , buyer/konsumen)? | |
|---|---|
| Novi | *Untuk supplier kayu dan bumbu alhamdulillah baik-baik saja, aku masi menggunakan kayu sebagai bahan bakar soalnya kalau gas tu mahal dan apinya kecil kalau bumbu aku masi beli di semarang dan belum bisa bikin bumbu sendiri. Kalau hubungan dengan konsumen ya baik ketika konsumen memesan kripik langsung di proses dan di kirim* |

| | |
|---|---|
| Cynthia | *Tidak punya supplire, ,tetapi kalau hubungan dengan murid dan pembeli catering ku ya masi berhubungan baik* |
| Kevin | *Baik semua sih, soalnya kalau ada yang complain langsung tak cut dari suppliernya agar lebih gampang lebih simple. Karena dulu pernah crash Namanya usaha ya gitu, keterlambatan pengiriman tapi buat belajar juga* |
| Arif | *Untuk selama ini sangat baik sih, kalau konsumen ya masi sedikit tetapi tidak apa-apa, karena dengan pelanggan yang masi sedikit aku bisa menumbuhkan sikap loyalitas mereka yang pasti kedepannya akan beli lagi* |
| Deo | *Baik-baik saja* |

Dari hasil wawancara yang telah di lakukan Novi mengungkapkan bahwa Novi memiliki hubungan yang baik pada supplier kayu,bumbu, dan konsumen. Karena dapat diketahui bahwa Novi masi menggunakan kayu selama proses produksinya. Hal tersebut di lakukakannya karena Novi menilai bahwa dengan menggunakan kayu akan mendapatkan api yang besar sehingga cocok untuk membuat kripik sedangkan bumbu untuk melengkapi kripiknya ia belum dapat membuat bumbu sendiri, dan selama ini ia membeli bumbu-bumbu di Semarang.

Chintya juga mengungkapkan bahwa ia tidak mempunya relasi seperti supplier. Untuk memenuhi permintaan konsumen selama ini Chitya melakukannya sendiri yang di bantu dengan maminya. Walaupun Chintya tidak memiliki supplier tetapi ia sangat menjaga hubungan baik dengan murid kursusnya dan konsumennya. Khawatir putusnya persahabatan

Kevin mengungkapkan bahwa ia memiliki relasi bisnis berupa supplier ayam, dan beras. Di awal merintis usahanya ia

mengaku bahwa ia pernah mengalami hal yang tidak enak terhadap supplier ayam. Tetapi sekarang tidak lagi dan hubungannya untuk supplier ayam yang masi bekerja sama dengan kevin baik-baik saja begitu pula dengan konsumennya.

Arif mengungkapkan bahwa Untuk selama ini hubungan dengan relasi bisnis sangat baik, walaupin dapat diketahui bahwa konsumen masi sedikit tetapi tidak menurunkan semangat untuk tetap menjalankan usaha, karena menurut Arif bahwa dengan pelanggan yang masi sedikit ia bisa menumbuhkan sikap loyalitas mereka yang pasti kedepannya akan membeli produknya lagi.

Begitu pula denga Deo yang mengungkapkan bahwa hubungan dengan relasi bisnis nya baik-baik saja.

b) Khawatir putusnya persahabatan

| sikap subjek dalam melayani pelanggan / konsumen? | |
|---|---|
| Novi | *Ramah, sopan supaya konsumen mau membeli lagi* |
| Cynthia | *Ya baik, ramah, cepat, mengikuti permintaan pembeli karena pembeli adalah raja.* |
| Kevin | *melayani dengan senyuman dan mengucapkan terimakasih* |
| Arif | *Sikap ku ya lebih fast respon karena aku promosinya ada yang lewat media sosial, untuk offline ya kalua ada expo lebih menunjukkan sikap bersahabat ke pelanggan dan ramah tentunya.* |
| Deo | *Harus ramah pastinya, kalau ngga ramah meskipun rasanya enak pasti pelanggan ngga akan kembali lagi* |

Dari hasil wawancara yang telah di lakukan Novi mengungkapkan bahwa Novi sangat memperhatikan sikapnya untuk melayani pelanggan/konsumennya. Sikap ramah yang dilakukannya

agar konsumen merasa puas terhadap pelayanan yang di berikan sehingga konsumen dapat mebeli lagi kripiknya .

Berikut juga yang dilakukan Chintya pada pembelinya yang harus ramah karena ia mengungkapkan bahwa pembeli adalah raja. Sehingga ia harus mengikuti permintaan pembeli agar pembeli merasa puas untuk membeli lagi produknya Chintya.

Sikap kevin dalam melayani pelanggan adalah ia slalu menanamkan kepada dirinya dia dan karyawannya harus melayani pembeli demgan senyuman dan mengucapkan terimakasih. Hal tersebut dilakukannya untuk menjalin hubungan baik pada pelanggan nya agar selalu memesan makanan di warungnya.

Arif mengungkapkan bahwa sikap yang ia lakukan untuk melayani pelanggan nya dengan lebih fast respon karena promosi yang ia lakukan dengan media sosial, sedangkan untuk offline nya jika ada expo lebih menunjukkan sikap bersahabat kepada pelanggan dan ramah agar pelanggan merasa nyaman beli produk ExtrovArt.

Sikap yang di lakukan Deo kepada pelanggan adalan selalu bersikap ramah karena menurut Deo jika pelayanannya tidak baik/ramah meskipun rasanya enak pasti pelanggan tidak akan kembali lagi. Sehingga setiap melayani pelangga bentuk sikap persabatan yang ia lakukan adalah bersikap ramah.

3. Kebutuhan akan kekuasaan (*need for power* = n Pow)

Kebutuhan akan kekuasaan (n Pow) merupakan daya penggerak yang memotivasi semangat kerja. n Pow akan merangsang dan memotivasi kinerja serta mengarahkan semua kemampuan demi mencapai kekuasaan dan kedudukan

**Tabel 4.2.1.3**

**Wawancara Kebutuhan akan kekuasaan (*need for power)***

a) Memiliki karakter kuat untuk memimpin

| Cara subjek mengambil keputusan sendiri dalam menjalankan usaha nya? | |
|---|---|
| Novi | *Ya terkadang rundingan dengan orang tua enaknya seperti apa. Contohnya berani/tidak mengambil pesanan dalam jumlah besar* |
| Cynthia | *Iya, kalau mengajar kursus dan jewelry ya saya sendiri, tetapi untuk catering kadang aku rundingan dulu sama Mamiku termasuk menentukan menu.* |
| Kevin | *Iya, contohnya : dalam memilih supplier, dan menentukan menu.* |
| Arif | *Dalam mengambil keputusan aku sendiri* |
| Deo | *Ngga sih, kalau keputusan menjalankan usaha ya rundingan Bersama keluarga* |

Dari hasil wawancara yang telah di lakukan, Novi mengungkapkan bahwa cara yang dilakukan Novi dalam mengambil keputusan adalah ia selalu berunding kepada orang tuanya untuk menjalankan usahanya.

Begitu juga dengan Chintya pada usahanya ia slalu berundingan kepada maminya terutama masalah menu cateringnya. Tetapi untuk menentukan jewelry ia melakukannya sendiri.

Sebaliknya dengan Kevin dalam menjalankan usahanya mampu mengambil keputusan sendiri dan melalukan segala sesuatunya sendiri. Seperti contohnya mampu memilih supplier, dan menentukan menu.

Arif mengungkapkan bahwa dalam pengambilan keputusan untuk menjalankan usahanya ia lakukan sendiri tanpa campur tangan orang lain.

Deo mengungkapkan bahwa dalam pengambilan keputusan untuk menjalankan usahanya ia tidak melakukan sendiri melainkan dibantu dengan kedua orang tuanya dengan musyawarah/rundingan.

b) Bangga atas posisi dan reputasi

| Apakah subyek bangga mempunyai usaha sendiri? | |
|---|---|
| Novi | *Sangat bangga apa lagi aku bisa membantu orang-orang di sekitar rumahku yang menganggur* |
| Cynthia | *Harus bangga, apalagi sejak awal aku emang ingin punya usaha sendiri* |
| Kevin | *Saya sangat bangga karena bebas waktu dan bebas financial* |
| Arif | *Oo sangat bangga sekali, secara kualitas produk dan brand yang aku bikin bisa hidup dan masi dapat berkembang* |
| Deo | *Belum bangga, karena ini masi frenchise kan kaya masi bergantung sama orang, maunya kan benar-benar independent yang bisa berdiri sendiri dan pyur dari aku sendiri baru aku merasa bangga* |

Dari hasil wawancara yang telah di lakukan, Novi mengungkapkan bahwa Novi sangat bangga menggeluti usaha kripik sendiri. Di tambah lagi ia dapat membantu orang-orang di sekitar rumahnya yang menganggur. Hal tersebut sangat cocok untuk mengurangi jumlah pengangguran yang saat ini terjadi di Indonesia

Chintya juga mengungkapkan bahwa ia juga bangga menjadi wirausaha. Hal tersebut dapat di ketahui bahwa sejak awal aku emang ingin punya usaha sendiri.

Kevin mengungkapkan bahwa ia sangat bangga atas apa yang di peroleh saat ini dapat diketahui bahwa ia sanagt ingin menjadi wirausaha karena ingin bebas waktu (fleksbel/tidak terpaku jam kerja) dan bebas financial.

Arif mengungkapkan bahwa ia sangat bangga dengan memiliki usaha karena, sudah memiliki kualitas produk dan brand tersendiri dan masi dapat berkembang lagi.

Deo juga mengungkapkan bahwa ia Belum bangga terhadap pencapaiannya saat ini, karena menurut beliau ini masi frenchise dan masi bergantung dengan orang lain, sedangkan ia ingin memiliki usaha yang benar-benar independent dan bisa berdiri sendiri

c) Menyukai hubungan vertikal

| Apakah anda bekerja sebagai wirausaha dalam bentuk tim/mempunyai karyawan? | |
|---|---|
| Novi | *Saat ini aku punya karyawan 5 orang, kebanyakan ibu rumah tangga karena masi banyak pengangguran dan rata-rata kera kontrak dan ke lima karyawan tersebut kalau bisa menguasai semuanya* |
| Cynthia | *Tidak ada karyawan* |
| Kevin | *Aku punya 9 karyawan. Ada 2 yang belanja, 2 yang masak, delivery 4 dan pembukuan 1. Ada proses training untuk karyawan baru dan di amati juju atau ngga* |
| Arif | *Tidak ada karyawan* |
| Deo | *Aku punya karyawan 2 orang* |
| Bagaimana sikap karyawan / pekerja anda? Apakah karyawan anda selalu memenuhi perintah anda ? | |
| Novi | *Alahamdulillah karyawan saya baik dan menjalankan tugasnya dengan benar* |
| Cynthia | *Tidak memiliki karyawan* |
| Kevin | *Ya, karyawan menghormati saya, sopan, dan patuh.* |

| | |
|---|---|
| Arif | *Tidak mempunyai karyawan* |
| Deo | *Patuh, dan memenuhi perintah ku dan konsumen* |

Dari hasil wawancara yang telah di lakukan dengan Novi, contoh hubungan vertikal dapat dilihat dari sikap karyawan terhadap pemilik usaha. Dapat diketahui bahwa sikap kayawan pada Novi baik-baik saja dan mampu menjalankan tugasnnya dengan baik dan benar. Seperti halnya dengan Kevin dan deo yang memiliki karyawan yang sangat menghormati beliau, sopan dan patuh .

Hal tersebut berbanding terbalik dengan Chintya dan Arif yang tidak memiliki karyawan karena mereka bekerja dan mengelola usahanya sendiri.

### 4.2.2. Tanggapan Responden Hambatan untuk Menjadi Wirausaha

1. Perubahan gaya hidup seorang ketika bekerja untuk diri sendiri dengan contoh membentuk kedisiplinan dalam menjalankan suatu usaha.

**Tabel 4.2.2.1**

**Wawancara Perubahan gaya hidup seorang ketika bekerja untuk diri sendiri**

| Kedisiplinan para subyek dalam mengatur waktu/mengirim barang? | |
|---|---|
| Novi | *Aku ngga nyetok barang banyak ya, jadi kalau ada yang pesan langsung tak bikinin jadinya besok / sore langsung ku kirim. Pernah telat dan dan harus nego alhamdulillah mereka mau karena pesanan banyak kadang kalau pesan di tanyain sampai kapan agar kripiknya tetap fresh/renyah* |
| Cynthia | *Aku selalu disiplin dalam mengatur waktu dalam mengirim/mengatar catering,mengajar agar intergritas tidak turun.* |
| Kevin | *Kalau delivery maksimal 45 menit seramai apapun itu, dan pernah mengalami telat sampe 1 jam atau lebih di kasi gratis* |

| | |
|---|---|
| Arif | *Disiplin dalam mengatur waktu sih gampang banget untuk barang jadi sekitar 1-2 hari, kalaupun ada yang telat sekitar 3-4 hari jadi dari awal sudah di beritau pelanggan kalau missal ada keterlambatan dan harus ada komunikasi yang jelas tentunya.* |
| Deo | *Seperti halnya aku bekerja dari jam 8-5, di sela-sela waktu masi bisa mengerjakan skripsi* |

Dari hasil wawancara yang telah di lakukan dengan narasumber mayoritas narasumber disiplin dalam mengatur waktu untuk kuliah sekaligus dengan menjalankan usahanya seperti halnya dalam mengirim barang dagangannya, sebagai wirausaha harus dapat mengantarkan barang dagangan nya dengan tepat waktu guna demi kenyamanan dan kepuasan pelanggan.

2. Resiko sosial

Resiko sosial yaitu ketakutan akan direndahkan dan ditertawakan ketika menemui kegagalan dalam berbisnis dan adanya pandangan negatif terhadap kegagalan tersebut

**Tabel 4.2.2.2**

**Wawancara mengenai Resiko Sosial**

| | |
|---|---|
| ada peran dari keluarga, orang lain atau teman sebaya subjek mengenai keputusannya menjadi seorang wirausaha,? bentuk dukungan/pernah di remehkan | |
| Novi | *Ada peran keluarga soalnya kan keluargaku yang ikut bantuin aku dan karena udah lumayan besar aku juga jarang di rumah. Untuk teman sih tidak ada malah diberi dukungan seperti ya tukeran wa (whatsupp) jadi kalau ada informasi seputar usaha ya saling membantu* |
| Cynthia | *Tidak ada, papi mami ku basicly tipe orang yang kalau kamu suka sesuatu ya kejar buat itu go for it. Dari teman ya Pastinya* |

| | |
|---|---|
| | *ada, misal kalau ada event ini event ini teman-teman pasrti kasi tau ke aku dan terkadang aku butuh temen curhat dan solusi ketika sudah buntu agar bisa membantu usahaku.* |
| Kevin | *Ada sih orang tua, bentuk dukungannya ya di kasi modal usaha Kalau dari teman sih, pada pekerja semua. Pertama suru kerja ikut orang tapi kan tidak seimbang kalau kerja ikut orang. Sedangkan Teman-teman ku tidak mendukung dan meremehkanku mereka menyuruhku agar kerja ikut orang saja karena mereka rata-rata ingin bekerja di kantor dan teman ku takut mengambil resiko.* |
| Arif | *Kalau dari keluarga ngga ada sih paling di tanyain baju ga laku-laku, sepi ya, untuk teman Lebih dari di remehkan malah produkku pernah di tiru dan ikut-ikut bikin usaha yang sama* |
| Deo | *Pasti ada, awalnya malah di suru nglanjutin usaha aja tapi aku ingin mencoba punya usaha sendiri, kalau teman ngga ada sih* |

Dari hasil wawancara yang telah di lakukan dengan ke 5 narasumber dapat diketahui bahwa Novi dan Chintya tidak mengalami resiko sosial dalam merintis atau menjalankan usahanya mereka justru mendapatkan dukungan dari orang-orang sekitarnya dengan memberika informasi seputar usaha atau bisnis. Berbanding terbalik dengan Kevin, Arif, dan Deo di awal keinginan atau dalam menjalankan usahanya mereka mengalami resiko sosial dimana terkadang mereka di remehkan oleh teman sendiri dan di sarankan melanjutkan usaha kedua orang tua.

3. Resiko Finansial

Resiko finansial adalah ketakutan akan kehilangan kekayaan pribadi dan menimbulkan hutang / ketidakpastian keuangan.

**Tabel 4.2.2.3**

**Wawancara mengenai Resiko Finansial**

| | |
|---|---|
| Bagaimanakah cara anda mendapatkan modal untuk berwirausaha? | |
| Novi | *Dapat dana dari hibah 13 juta, karena waktu itu sedang ada kompetisi tentang entrepreneur dan aku presentasi trus mengajukan dana usaha yang di butuhkan dan harus di jabarkan dan alhamdulillah aku dapat uang untuk beli mesin untuk produksi* |
| Cynthia | *Dapat modal dari uang sendiri, cari uang terus di puter. Harus memanage keluar sesedikit mungkin, tapi profit sebanyak mungkin* |
| Kevin | *Modal dari orang tua, modal pemikiran dari buku* |
| Arif | *Modal sih dari uang sendiri, kaya aku kan juga kerja jadi model dan main film web series, youtube juga.* |
| Deo | *Modal dari orang tua semuanya* |
| Apakah anda pernah mengalami ketidak pastian keuangan (tidak ada penjualan)? | |
| Novi | *Pastinya pernah, dulu waktu aku coba buat kripik dan titipin ke warung-warung terus besoknya aku cek ternyata baru laku sedikit* |
| Cynthia | *pernah pasti, jadi pertama kali aku buka catering makanan dan membranikan diri menawarkan di sosial media kaya sedikit yang minat* |
| Kevin | *Untuk awal-awal aku buka warung pernah sepi ngga ada pelanggan, jadi yang aku lakukan promosi terus* |
| Arif | *Pernah mengalami, apalagi pas liburan jadi yang aku lakukan ya melakukan istem PO (pre order) untuk meminimalkan kerugian* |
| Deo | *Tidak pernah sih, minimal paling sedikit penjualan perhari 30 cup boba.* |

Dari hasil wawancara yang telah di lakukan dengan narasumber mayoritas hambatan terbesar menjadi wirausaha adalah modal. Novi mengungkap kan bahwa untuk mendapatkan modal ia mengaku bahwa mendapatkan dana hibah sebesar 13 juta yang dapat ia gunakan untuk membeli mesin produksi agar dapat mebuat kripik yang renyah. Hal tersebut juga di sampaikan Kevin dan deo yang mengakui bahwa ia mendapatkan modal dari kedua orang tuanya untuk merintis usaha warung maknnya. Sedangkan Chintya dan Arif untuk memulai usaha ia mengaku bahwa ia mnggunakan dana sendiri dalam menjalankan usahanya. Dapat dilihat bahwa modal sangat berpengaruh besar pada saat mendirkan atau merintis usaha.

4. Kurangnya keahlian dan kemampuan

Kehalian dalam menjalankan usaha menjadi salah satu factor penting dalam menjalankan usaha karena dengan keahlian yang di miliki akan berpengaruh terhadap perjalanan bisnis.

**Tabel 4.2.2.4**

**Wawancara Kurangnya keahlian dan kemampuan**

| Pernyataan subyek mengenai kendala dalam mencari dan menentukan supplier? | |
|---|---|
| Novi | *Saat ini dengan supplier kayu aku masi menggunakan kayu sebagai bahan bakar soalnya kalau gas tu mahal dan apinya kecil. Kalau kayu apa lagi sekarang musim hujan tu harus di indent dulu dari kemaren dan aku stok banyak 1 ruangan yang masi kosong aku gunakan untuk kayu dan persediaan menipis orangnya lama karena musim hujan kayunya banyak yang basah* |
| Cynthia | *Tidak punya supplier* |
| Kevin | *Ada sih, kadang ngirimnya telat, kadamg kalau kita beli barang yang banyak haruse kan di kasi murah, lha pada saat itu* |

| | |
|---|---|
| | *supplier tau kita lagi butuh malah di kasi harga mahal dari yang lain* |
| Arif | *Kendala sih ada terutama mencari dan memilih vendor yang bagus, sekali dapat yang bagus juga vendor nya jauh tidak sesuai dengan harga yang akan di jual, dan mahal di transportnya juga* |
| Deo | *Kendala sih pasti ada, tinggal pinter-pinter membandingkan harga dan kualitas agar tidak sampai mengalami kerugian* |
| Apakah anda mempunyai kemampuan untuk mengatur finansial atau perputaran uang? dan bagaimanakah caranya? | |
| Novi | *Dari seminar yang aku terapkan untuk keluar masuk dan dapat profit dari pendapatan usaha yang sudah di potong gaji buat karyawan segala macam 70% kebutuhan ku, 20% nabung, 10% sosial* |
| Cynthia | *Cara aku mengatur Pendapatan 100% seperti, untuk Tuhan 10%, investasi 50%, buat harian 40%, sudah mempunyai kemampuan dan mengerti akan hal itu.* |
| Kevin | *Pake sistem sih berupa aplikasi berbayar grab/gojek jadi setiap pagi ada ada transaksi masuk atau ngga cocok sama uangnya atau ngga seperti itu sih, kalau secara langsung karena tempatnya kecil aku menghitung nya keluar masuk uang atau mengecek 3 hari sekali* |
| Arif | *Karena dari dulu aku pernah belajar akuntansi dan manajemen jadi secara ga langsung aku tahu dasar-dasarnya jadi mengerti cara menghitung modal dan keuntungan yang masuk, dan bisa mengatur dari penghasilam yang di dapet bisa di gunakan untuk modal, hobi dan sosial* |

| | |
|---|---|
| Deo | *Laporan keuangan aku yang handle sendiri dan selalu mencatat pengeluaran dan pemasukan jadi dilihat setiap bulannya jadi aku bisa tau kapan harus balik modal* |
| Bagaimana cara menentukan barang yang akan di produksi kemudian di jual? Apakah menjumpai kendala? | |
| Novi | *Membeli bibit unggul dari luar daerah yang kebetulan cocok di tanam di daerah sendiri dan hasilnya bagus ubi/singkong nya juga empuk. Pertama produksi ubi jalar terus pindah lagi ke singkong karena di pati tu singkong sangat berlimpah dan tanahnya banyak dan masi bisa di tanami ini itu terus akhirnya singkong udah jalan dan nyoba ke jagung dan di pati jagung juga banyak dan melimpah. Pada akhirnya aku usaha yang sekiranya bisa cari bahan baku yang mudah karena kita kadang ingin punya usaha yang di minati orang tapi bahannya tidak ada. Untuk kendala yang dihadapi seperti belum dapat menciptakan bumbu sendiri, sehingga harus membeli di Semarang dulu.* |
| Cynthia | *Kursus Bahasa : untuk kursus biasanya murid-murid langsung WA (whatsupp) dan jika sudah sepakat ya langsung mulai. Ini juga terkadang menjadi hambatan untuk saya ketika mengatur jadwal dan waktunya terbatas, harus jalan dari rumah ke ruman belum lagi ketika macet*<br>*Kuliner/catering :kalau catering ya sistemnya PO (Pre Order) jadi kita tentuin dulu apa yang mau di buat terus aku posting lewat social media jika ada yang minat baru di buat. Terkadang waktunya sama dan ngga ada tenaga yang anter-anter pesenan*<br>*Jewelry : sistem nya sama PO (Pre Order) jadi harus lebih bersabar.* |
| Kevin | *Menghitung stok bahan baku berapa jadinya berapa terus bahan keluar berapa. Kalau kendala tu dari SDM sih kalau belum ada* |

| | |
|---|---|
| | *pengalaman SDM pas lagi buka usaha pasti ya keluar masuk karyawan.* |
| Arif | *Itu sedikit sulit karena menentukan barang yang akan dijual itu harus sesuai dengan apa yang aku sampaikan dan extrovart kaya wadah untuk mnyampaikan sesuatu, missal ada global warming aku harus menungkatkan awareness di situ juga mengalami challenge diamana waktu beli kaos di vendor dapat bahan yang tipis dari biasanya* |
| Deo | *Beli sedikit dulu kemudian di coba dan nyobainnya ke keluarga dan pacar kalau di rasa udah enak dan pantas untuk di jual, aku berani jual, kendalanya pada saat membuat boba sampai 1 bulan baru dapat kualitas dan rasa yang pas dan enak* |

Dari hasil wawancara yang telah di lakukan dengan narasumber mayoritas dalam menjalankan usahanya mereka memiliki kendala dalam menentukan supplier/vendor dan menetukan barang yang akan di produksi kemudian di pasarkan ke masyarakat. Karena dalam pemilihan harus sangat di perhatikan harga dan kualitas, sehingga hal tersebut menjadi kendala dalam menjalankan usaha. Dalam kemampuan mengatur financial dalam mengelola usahanya ke lima responden tersebut mampu mengatur, menghitung financial usahanya sendiri dan ada diantara mereka menggunakan sistem dalam mengatur financial.

Novi mengungkapkan bahwa kendala dalam menentukan barang yang akan di produksi kemudian di jual adalah belum dapat menciptakan bumbu sendiri, sehingga harus membeli bumbu dari luar yang sesuai atau cocok untuk kripiknya, dan mencari bibit unggul dari luar daerah yang dapat tumbuh di daerahnya. Begitu pula dengan ke 4 responden lainnya yang masing-masing dari mereka memiliki kendala

yang beraneka ragam seperti Chintya harus menenagkan pelanggan nya yang harus bersabar karena dia menggunkana sistem PO *(Pre Order)* sehingga membutuhkan waktu yang cukup lama, Kevin harus mengerti cara mengatur karyawan agar tidak kluar masuk, Aruf mencari vendor yang tepat dengan kualitas dan harga, Deo dalam proses pembuatan boba yang enak dan lezat agar konsumen dapat menikmati dan menyukai boba.

5. Kurangnya Komitmen

Komitmen merupakan suatu keterikatan diri dan keinginan yang kuat untuk membangun,memajukan,dan mempertahankan keberadaan usahanya dalam situasi apapun.

**Tabel 4.2.2.5**
**Wawancara mengenai Kurangnya Komitmen**

| Apakah anda akan terus berkarir sebagai wirausaha, atau ini hanya sebagai sampingan sambil mencari pekerjaan yang anda inginkan ? | |
|---|---|
| Novi | *Pekerjaan utama karena dari dulu pingin kerja ikut orang dan setelah di pikir-pikir yaudahlah jalanin sendiri daripada aku kerja ngga dapet-dapet* |
| Cynthia | *Terus wirausaha karena ingin punya usaha sendiri dan uang sendiri.* |
| Kevin | *Kalau sudah lulus ingin tetap berwirausaha dan akan menambah usaha seperti minuman yang akan joinan sama teman* |
| Arif | *Aku akan jadikan pekerjaan utama* |
| Deo | *Iya, ingin terus menjadi wirausaha dan akan menjadikan sebagai pekerjaan utama dan kalau bisa malah ingin buka usaha baru seperti snack/makanan ringan.* |

Dari hasil wawancara yang telah di lakukan dengan narasumber dapat diketahui bahwa ke 5 responden tersebut akan terus berkarir sebagai wirausaha dan menjadikan wirausaha sebagai pekerjaan utama

bagi mereka. Terlebih lagi Sebagian besar dari mereka ingin sekali mengembangkan usahanya.

## 4.3. Pembahasan

Berdasarkan pembahasan dapat diketahui beberapa aspek-aspek motivasi dan hambatan pada ke 5 (lima) mahasiswa CSE (Center For Student Entrepreneurship untuk menjadi wirausaha, secara garis besar dapat dilihat pada tabel 4.3.1 dan table 4.3.2 berikut :

**Tabel 4.3.1 Rekapitulasi Hasil Wawancara Motivasi Mahasiswa *CSE* (*Center For Student Entrepreneurship)* untuk menjadi Wirausaha**

**Motivasi Berwirausaha**

| No | Indikator | Novi | Cynthia | Kevin | Arif | Deo |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. | (*need for achievement):*<br>a. Kreatif dan inovatif<br>b. Tanggung jawab<br>c. Berani mengambil resiko | a. Memiliki kreatifitas yang tinggi<br>b. Memiliki tanggung jawab terhadap tugasnya<br>c. Berani mengambil resiko untuk mendapatkan keuntungan yang lebih | a. Memiliki kreatifitas yang tinggi<br>b. Memiliki tanggung jawab terhadap tugasnya<br>c. Berani mengambil resiko untuk mendapatkan keuntungan yang lebih | a. Memiliki kreatifitas yangt inggi<br>b. Memiliki tanggung jawab terhadap tugasnya<br>c. Berani mengambil resiko untuk mendapatkan keuntungan yang lebih | a. Memiliki kreatifitas yangt inggi<br>b. Memiliki tanggung jawab terhadap tugasnya<br>c. Berani mengambil resiko untuk mendapatkan keuntungan yang lebih | a. Memiliki kreatifitas yangt inggi<br>b. Memiliki tanggung jawab terhadap tugasny<br>c. Berani mengambil resiko untuk mendapatkan keuntungan yang lebih |
| 2. | *(need for affiliation) :*<br>a. Memiliki keinginan kuat untuk bersahabat<br>b. Khawatir putusnya persahabatan | a. Memiliki keinginan kuat untuk bersahabat<br>b. memiliki hubungan persahabatan yang kuat terhadap konsumen | a. Memiliki keinginan kuat untuk bersahabat<br>b. memiliki hubungan persahabatan yang kuat terhadap konsumen | a. Memiliki keinginan kuat untuk bersahabat<br>b. memiliki hubungan persahabatan yang kuat terhadap konsumen | a. Memiliki keinginan kuat untuk bersahabat<br>b. memiliki hubungan persahabatan yang kuat terhadap konsumen | a. Memiliki keinginan kuat untuk bersahabat<br>b. memiliki hubungan persahabatan yang kuat terhadap konsumen |
| 3. | (*need for power) :*<br>a. memiliki karakter kuat untuk | a. tidak memiliki karakter kuat untuk | a. tidak memiliki karakter kuat untuk memimpin | a. memiliki karakter kuat untuk memimimpin | a. memiliki karakter kuat untuk memimpin | a. tidak memiliki karakter kuat untuk memimpin |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | memimimpin<br>b. bangga atas posisi dan reputasi<br>c. menyukai hubungan vertikal | memimimpin<br>b. bangga atas posisi dan reputasi sebagai wirausaha<br>c. menyukai hubungan vertikal | b. bangga atas posisi dan reputasi sebagai wirausaha<br>c. tidak menyukai hubungan vertikal | b. bangga atas posisi dan reputasi sebagai wirausaha<br>c. menyukai hubungan vertikal | b. bangga atas posisi dan reputasi sebagai wirausaha<br>c. tidak menyukai hubungan vertikal | b. tidak bangga atas posisi dan reputasi sebagai wirausah<br>c. menyukai hubungan vertikal |

### 4.3.1. Motivasi Berwirausaha

Motivasi yang dimaksudkan sesuai dengan topik pembahasan penelitian ini adalah suatu keadaan atau dorongan yang timbul dalam diri seseorang untuk mengambil tindakan atau mencapai tujuan dalam bidang kewirausahaan. Berdasarkan data pada tabel diatas, dapat diketahui bahwa mahasiswa CSE (*Center For Student Entrepreneurship)* memiliki motivasi kebutuhan akan prestasi untuk menjadi wirausaha. Hal ini didukung dengan jawaban wawancara 5 (lima) anggota CSE tersebut yang mayoritas dapat memasarkan produknya dengan baik dengan memanfaatkan teknologi berupa sosial media yang saat ini menjadi tren dalam memasarkan produk untuk di jual. tanggung jawab dengan mampu melaksanakan kewajiban sebagai pemilik usaha, dan berani mengambil resiko dengan dapat memanfaatkan kesempatan untuk meraih keuntungan yang lebih dengan cara mampu menerima pesanan dalam jumlah besar.

Berdasarkan data pada tabel diatas, dapat diketahui bahwa mahasiswa CSE (*Center For Student Entrepreneurship)* memiliki motivasi kebutuhan akan affiliasi. Hal ini didukung dengan jawaban wawancara 5 (lima) anggota CSE tersebut yang mayoritas memiliki keinginan kuat untuk bersahabat dengan konsumen, dengan selalu menjalin hubungan baik dengan para konsumen dan supplier, serta sangat khawatir putusnya persahabatan dengan melayani konsumen dengan baik dan ramah.

Berdasarkan data pada tabel diatas, dapat diketahui bahwa Sebagian mahasiswa CSE (*Center For Student Entrepreneurship)* memiliki motivasi kebutuhan akan kekuasaan Hal ini didukung dengan jawaban wawancara 5 (lima) anggota CSE tersebut. Bila di jelaskan bahwa dari ke 5 (lima) mahasiswa CSE tersebut hanya 2 (dua) mahasiswa tersebut memiliki karakter kuat sebagai pemimpin dengan mampu mengambil keputusan sendiri dalam menjalankan usaha, dari ke 5 (lima) mahasiswa CSE tersebut 4 (empat) mahasiswa tersebut bangga atas posisi dan reputasi dengan bangga memiliki usaha, dari ke 5 (lima) mahasiswa CSE tersebut 3 (tiga) diantaranya menyukai hubungan vertikal dengan mampu bekerja dengan tim/memiliki karyawan dalam membantu/menjalankan usahanya.

**Tabel 4.3.2 Rekapitulasi Hasil Wawancara Hambatan Mahasiswa *CSE* (*Center For Student Entrepreneurship)* untuk menjadi Wirausaha Hambatan Berwirausaha**

| No | Indikator | Novi | Cynthia | Kevin | Arif | Deo |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. | Perubahan gaya hidup seorang ketika bekerja untuk diri sendiri | Selalu disiplin dalam mengatur waktu | Selalu disiplin dalam mengatur waktu | Selalu disiplin dalam mengatur waktu | Selalu disiplin dalam mengatur waktu | Selalu disiplin dalam mengatur waktu |
| 2. | Resiko sosial : diremehkan lingkungan keluarga/teman sebaya | tidak di remehkan keluarga/teman | Tidak di remehkan keluarga/teman | Di remehkan teman sebaya | Di remehkan teman sebaya | Di remehkan keluarga |
| 3. | Resiko finansial : modal usaha/memiliki hutang | Modal usaha menjadi hambatan/kendalan dalam memulai/merintis usaha | Modal usaha menjadi hambatan/kendalan dalam memulai/merintis usaha | Modal usaha menjadi hambatan/kendalan dalam meulai/merintis usaha | Modal usaha menjadi hambatan/kendalan dalam meulai/merintis usaha | Modal usaha menjadi hambatan/kendalan dalam meulai/merintis usaha |
| 4. | Kurangnya keahlian dan kemampuan dalam berwirausaha | Kurangnya keahlian dalam berwirausaha | Kurangnya keahlian dalam berwirausaha | Kurangnya keahlian dalam berwirausaha | Kurangnya keahlian dalam berwirausaha | Kurangnya keahlian dalam berwirausaha |
| 5. | Kurangnya komitmen | Memiliki komitem yang kuat dalam | Memiliki komitem yang kuat dalam | Memiliki komitem yang kuat dalam | Memiliki komitem yang kuat dalam | Memiliki komitem yang kuat dalam |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | menjalankan usaha | menjalankan usaha | menjalankan usaha | menjalankan usaha | menjalankan usaha |

### 4.3.2. Hambatan Berwirausaha

Hambatan berwirausaha yang dimaksudkan sesuai dengan topik pembahasan penelitian ini adalah kendala yang timbul dari dalam dan luar bagi pengusaha yang sedang menjalankan bisnis atau usaha. Berdasarkan data pada tabel diatas, dapat diketahui bahwa mahasiswa CSE (*Center For Student Entrepreneurship)* memiliki beberapa hambatan diantaranya yaitu resiko sosial Hal ini didukung dengan jawaban wawancara 5 (lima) anggota CSE tersebut. Bila di jelaskan bahwa dari ke 5 (lima) mahasiswa CSE tersebut ada 3 (tiga) mahasiswa yang mengalami resiko sosial berupa diremehkan oleh orang-orang sekitarnya Ketika sedang merintis usaha, terdapat beberapa mahasiswa yang disarankan melanjutkan usaha orang tua, usahanya di tiru temannya, dan disarankan kerja ikut orang karena takut mengambil resiko yang tinggi.

Berdasarkan data pada tabel diatas, dapat diketahui bahwa mahasiswa CSE (*Center For Student Entrepreneurship)* memiliki hambatan yaitu berupa resiko finansial untuk menjadi wirausaha, Hal ini didukung dengan jawaban wawancara 5 (lima) anggota CSE tersebut yang mayoritas modal usaha dan ketidak pastian keuangan terutama pada saat awal merintis sebuah usaha menjadi hambatan untuk berwirausaha karena dari beberapa mahasiwa CSE (*Center For Student Entrepreneurship)* mendapatkan modal dengan mengikuti sebuah kompetisi, di bantu dengan orang tua, dan dengan bekerja dengan keras untuk menghasilkan modal untuk mendirikan usaha.

Berdasarkan data pada tabel diatas, dapat diketahui bahwa mahasiswa CSE (*Center For Student Entrepreneurship)* memiliki hambatan yaitu berupa kurangnya keahlian untuk menjadi wirausaha. Hal tersebut didukung dengan jawaban wawancara 5 (lima) anggota

CSE berupa memiliki beberapa kendala pada saat menjalankan usahanya, dari sistem produksi yang kemudian di jual, dan tentunya kendala dalam mencari atau menentukan supplier atau vendor yang tepat dan cocok dengan harga.