

The Role of Entrepreneur Optimism in Facing the Challenge of Running a Family Business

Fatimah Azzahra¹ , Diva Ayu Safitri², Vidia Ade Lukmannia³ Mayda Arwanti⁴
Disha Wanda⁵ Aftina Nurul Husna⁶

^{1,2,3,4,5,6} Department of Psychology Universitas Muhammadiyah Magelang, Indonesia

 fatimah200801@gmail.com

Abstract

Family business is a form of business that is part of people's lives. Running a family business is inseparable from the entrepreneur's challenge to continue the family business opportunity. Where the success factor in running a business is driven by the role of optimism which involves aspects of Achievement, Pervasiveness and Personalization. This research aims to examine in more depth the role of optimism for entrepreneurs who face the challenges of running a family business. This research uses qualitative study methods with a descriptive approach, through in-depth interviews with 3 sources of entrepreneurs aged 18-24 years who are currently running family businesses. The results of this study show that there are several roles of optimism in an entrepreneur, including: (1) source of optimism (2) motivation (3) achievement, (4) Pervasiveness and (5) Personalization.

Keywords: Family business; Entrepreneur; Optimism

Peran Optimisme Bagi Wirausahawan dalam Menghadapi Tantangan Menjalankan Bisnis Keluarga

Abstrak

Bisnis Keluarga merupakan bentuk usaha yang juga menjadi bagian dari kehidupan di masyarakat. Bisnis keluarga dijalankan tidak terlepas dari tantangan wirausahawan untuk meneruskan peluang bisnis keluarga. Dimana faktor keberhasilan dalam menjalankan bisnis didorong oleh peran optimisme yang melibatkan aspek Permanence, Pervasiveness dan Personalization. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji lebih dalam terkait peran optimisme bagi wirausahawan yang menghadapi tantangan menjalankan bisnis keluarga. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, melalui wawancara mendalam dengan 3 narasumber wirausahawan berusia 18-24 tahun yang sedang menjalankan bisnis keluarga. Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat beberapa peran optimisme dalam diri seorang wirausahawan, diantaranya : (1) sumber-sumber optimisme (2) motivasi (3) Permanence, (4) Pervasiveness dan (5) Personalization.

Kata kunci: Bisnis Keluarga; Wirausahawan; Optimisme

1. Pendahuluan

Kegiatan Perekonomian di masyarakat tidak terlepas dari peran yang diberikan oleh pelaku ekonomi. Peran ini dijalankan oleh hampir semua kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Dari kegiatan ekonomi yang menjadi kebutuhan di masyarakat, kemudian memunculkan berbagai pelaku usaha. Hal ini berdampak pada perkembangan kewirausahaan di masyarakat. Proses bisnis atau usaha yang dijalankan menghasilkan berbagai produk macam kebutuhan dan jasa yang ditawarkan, biasanya orang-orang tersebut dikenal dengan wirausahawan. Wirausahawan adalah seorang yang memiliki

keaktivitas suatu bisnis baru dengan berani mengambil risiko dan ketidakpastian bertujuan untuk mencapai keuntungan dan pertumbuhan usaha berdasarkan identifikasi peluang dan mampu menggunakan sumber-sumber untuk memodali peluang tersebut[1].

Minat masyarakat untuk menjadi seorang wirausahawan tampak semakin meningkat dewasa ini, utamanya dari kaum muda. Tentu fenomena ini sangat baik bagi keberlangsungan perekonomian negara. Menurut McClelland bahwa jika jumlah pengusaha di suatu negara adalah 2% dari populasinya, maka negara tersebut akan makmur, oleh karena itu, seorang wirausahawan dapat menjadi penggerak bagi perekonomian suatu negara, khususnya lingkungan atau wilayah tempat mereka tinggal (Suparno dan Saptono, 2018 dalam [2]).

Wirausahawan muncul akibat dari ide kreatif dan mengembangkan ide tersebut menjadi sebuah produk/jasa dalam usahanya. Ide tersebut adalah hasil dari analisis melihat peluang yang ada. Tantangan sebagai seorang wirausaha adalah dari ide dan peluang tersebut harus mendapat sumber daya untuk pengelolaan usahanya. Hal ini untuk keberlangsungan usaha dan dapat berorientasi pada masa akan datang. Seorang wirausaha adalah agen perubahan yang mengenalkan inovasi-inovasi produk, metode produksi, teknik penjualan dan tipe alat pekerjaan yang baru. Dari perilaku inovatif tersebut membuat mereka mampu dalam menghadapi permasalahan menjadi peluang yang menguntungkan [3].

Berdasarkan asal usul dalam berbisnis, usaha dirintis dari nol atau merupakan warisan dari keluarga. Bisnis keluarga mengacu pada bisnis yang dijalankan oleh sebuah keluarga, usaha yang dijalankan oleh pasangan, dan beberapa anggota keluarga yang berinteraksi dalam pekerjaan dan berhubungan secara keluarga untuk berbagi tanggungjawab (Barnett, F., Barnett, 1998; Bruin, 2006 [4]).

Bisnis keluarga didirikan oleh dua atau lebih anggota keluarga dan adanya pengawasan/ kewenangan yang mengontrol terhadap kinerja/ keuangan dalam bisnis keluarga (Susanto, A. B., dkk 2008). Peran dan komitmen diperlukan untuk mengambil keputusan dalam mencari peluang, mengelola bisnis, dan management dalam pembiayaan. Tantangan yang dapat muncul adalah permasalahan yang dapat mempengaruhi profil dan managementnya. Merencanakan kebutuhan keuangan dan menentukan keputusan harus diambil dengan bijak sesuai kebutuhan dan untuk keberlangsungan bisnis.

Dalam menghadapi tantangan ataupun kesulitan, seseorang memerlukan keberanian dan keterampilan dalam mengambil sebuah keputusan berwirausaha. Sikap optimisme menjadikan seseorang memiliki pandangan yang lebih berani dan positif untuk membuka usaha. Bagi seseorang yang keluarganya memiliki bisnis atau usaha tidak menutup kemungkinan menjadi seseorang yang ikut andil dan terlibat dalam usaha keluarganya. Bagi mereka pun dalam mengambil keputusan untuk melanjutkan usaha keluarga juga memerlukan dukungan sosial, baik dari lingkungan sosial, teman, anggota keluarga dan anggota/ komunitas (Taylor, dkk, 1994 dalam [5]). Melalui Wirausaha memberikan manfaat pada kebebasan individu untuk menentukan nasibnya dalam mencapai tujuan untuk sebuah kesuksesan. Dengan hal ini akan menjadikan kesempatan bagi individu untuk mendapatkan perubahan pada kualitas hidup, mengoptimalkan kemampuan yang dimiliki,

dan sebagai wadah dalam meningkatkan perkembangan dirinya melalui usaha yang dijalankan.

Lestari (2018), bahwa dalam membangun bisnis keluarga bukan tantangan yang sulit, namun untuk mempertahankan dan menjaga hingga ke generasi berikutnya adalah hal yang tidak mudah [2]. Menurut Ningrum, 2017 bahwa persiapan transfer kepemimpinan maupun transfer ilmu yang dilakukan oleh generasi pertama atau pemilik kepada generasi berikutnya masih sangat kurang padahal peran keluarga menjadi hal penting dalam mencerdaskan generasi penerus yang akan memimpin kelangsungan usaha keluarga. Sehingga, ini menjadi pokok yang perlu diperhatikan oleh pemilik bisnis keluarga, terutama sebelum dan selama estafet kepemimpinan [2].

Berdasarkan hasil survei awal terhadap dua wirausahawan, terdapat beberapa temuan yang bisa disimpulkan. Wirausahawan pertama (D) mengungkapkan bahwa tantangan yang dihadapi dalam usahanya adalah ketika awal mula mewarisi usaha milik orang tuanya merasa kesulitan dan kebingungan dikarenakan belum memahami dan memerlukan adaptasi untuk bisa mengelolanya. Memerlukan banyak persiapan, strategi baru, kesiapan diri, dan kerja keras karena harus belajar dari awal untuk bisa mengelola dan mengembangkan bisnis keluarganya. Wirausahawan kedua (A) mengungkapkan bahwa dalam berbisnis atau memulai usaha perlu adanya persiapan dan perencanaan. Tantangan awal yang dihadapinya adalah harus dapat melihat peluang membangun bisnis di daerah lain untuk mengembangkan bisnis keluarganya. Walaupun A merasa memiliki minat dalam berbisnis dan keinginan meneruskan bisnis keluarga, A merasa banyak tantangan yang dihadapi seperti memahami kondisi bisnis, memiliki strategi bisnis, menguasai lingkungan bisnis, dan tentunya masih perlu pendampingan dalam mengelola bisnis keluarga agar sesuai dengan standar bisnis di dalam keluarganya yang sudah ada. Dari kedua bisnis atau usaha yang dijalankan, bahwa kedua wirausahawan menjalankan bisnis/usaha keluarga dengan memiliki latar belakang dan tantangan yang berbeda-beda. Perlu penyesuaian diri dan kerja keras dalam membangun bisnis keluarganya agar tetap berjalan dan berkembang.

Manfaat dari sikap optimisme menurut Ubaedy (2007) yaitu sebagai energi positif atau dorongan, dimana esensi menjadi orang optimis adalah menghindarkan diri dari kondisi batin dan pemikiran yang buruk. Selain itu sikap optimisme sebagai sistem pendukung, apabila seseorang ingat akan keberhasilan maka dia berpikir akan berhasil, memiliki kemauan untuk berhasil, dan akan melakukan hal-hal yang dibutuhkan untuk dapat mencapai keberhasilan. Optimisme juga bermanfaat sebagai perlawanan terhadap masalah atau tantangan yang menghambat, biasanya orang-orang yang memiliki optimisme memiliki perlawanan yang kuat untuk menyelesaikan masalah begitupun sebaliknya [6]. Optimisme juga berdampak pada meningkatkan kepercayaan diri untuk terus berusaha dan melihat suatu permasalahan itu adalah hal yang positif atau husnudzon (berbaik sangka) [7]. Beberapa yang mempengaruhi optimisme antara lain self-esteem, dukungan sosial, pendidikan, pekerjaan, lingkungan, dan konsep diri.

Penelitian yang dilakukan oleh Gow dan Rodhiah (2019) menyatakan bahwa optimisme memiliki pengaruh terhadap wirausahawan, dan menjadi bagian penting dalam berwirausaha[8]. Optimisme memiliki pengaruh yang penting dalam pengembangan usaha, namun terlalu optimis juga dapat membuat kegagalan dalam proses start-up (Rose

Trevelyan, 2008 dalam [8]). Optimisme kewirausahaan memiliki hubungan yang positif dengan ketekunan dalam berwirausaha, gaya kognitif perencanaan, dan penciptaan dapan membantu memoderasi hubungan optimisme. Dari pemaparan diatas, penelitian ini tertarik mengkaji lebih dalam terkait peran optimisme bagi wirausahawan yang menghadapi tantangan menjalankan bisnis keluarga.

2. Literatur Review

Mendirikan dan meneruskan bisnis keluarga memerlukan karakteristik yang mendukung seorang wirausahawan untuk mensukseskan dan berhasil mengatasi tantangan dalam berbisnis. Karakteristik wirausahawan berperan dalam membentuk sikap mental seseorang, daya inovasi, kreatifitas, berani, tekun, semangat kerja keras, bersinergi dengan keterampilan dan waspada dalam menentukan keberhasilan bisnis (Soearsono, 1988 dalam [9]) Sehingga perlu adanya memiliki karakteristik maupun sifat dalam kewirausahaan untuk bisa menghadapi permasalahan dan hambatan.

2.1. Wirausahawan

Kewirausahaan merupakan orang yang berinsting (semangat, jiwa, nalar, intuisi, dan kompetensi) dalam berbisnis, berani mengambil risiko, berani rugi dalam memperoleh keuntungan, berani berubah dan menciptakan kemajuan setiap waktu (Helin, 2011 dalam [4]). Ciri yang dimiliki kewirausahaan menurut Abidin, 2007 antara lain (1) percaya diri, keyakinan, ketidakbergantungan, individualisis, dan optimisme. (2) Adanya orientasi pada tugas dan hasil, kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, tekun, tabah, kerja keras, dorongan kuat dan energik, serta inisiatif. (3) pengerahan resiko, kemampuan untuk mengambil resiko yang wajar dan kritik tantangan; (4) kepemimpinan perilaku sebagai pemimpin, bergaul dengan rakyat lainnya, menanggapi saran-saran dan kritik; keorisinilan Inovatif dan kreatif serta fleksibel; dan (6).berorientasi itu kedepan dan berspektif (Helin, 2011 dalam A[4]). Sifat-sifat tersebut harus dimiliki seorang wirausahawan. karena pandangan tersebut menjadikan wirausahawan akan melihat peluang dan memahami lingkungan dan berfungsi untuk mengatasi tantangan.

Wirausahawan merupakan orang yang memperkenalkan inovasi dan juga suatu perubahan (J. A. Schumpeter, 1983 dalam [10]). Seorang wirausahawan harus melihat peluang berdasarkan struktur dan komposisi demografi penduduk, gaya hidup dan selera masyarakat. Oleh karena itu, pemahaman pada lingkungan usaha atau kondisi yang dihadapi pelaku usaha akan mempengaruhi keberlanjutan usaha (Abdullah dan Mansor , 2018 dalam [9]).

2.2. Bisnis Keluarga

Menurut Kidwell, Kellermans dan Eddleston, 2011 Bisnis keluarga adalah perusahaan dengan anggota keluarga yang berperan sebagai pengurus yang membawa perusahaan dalam keberhasilan sesuai potensi yang dipunya [11]. Menurut Susanto, A. B., dkk, 2008 Peran dalam keluarga di perusahaan/ bisnis apabila minimal terdapat 2 generasi keluarga yang menentukan arah perusahaan [11]. Beberapa karakteristik dalam bisnis keluarga, menurut Susanto, A. B., dkk, 2008 antara lain (1) terdapat keterlibatan anggota keluarga baik dari orang tua yang diturunkan kepada anaknya karena komitmen untuk diteruskan generasi selanjutnya, (2) sebagai tempat belajar dalam mengajarkan saling berbagi dan menjadikan anggota keluarga memiliki jiwa berbisnis, (3) tingginya saling mengandalkan

dan rasa percaya, (4) keterlibatan emosi, dimana karyawan diperlakukan seperti keluarga sendiri, namun tergantung dari kebijakan setiap bisnis keluarga, (5) fungsi anggota keluarga yang kabur (adanya jabatan resmi baik direksi ataupun dewan) masih mengurus dan ikut andil dalam mengoperasikan bisnis keluarga, (6) Kepemimpinan ganda dimana bisa membingungkan karyawan karena ada intervensi yang tinggi dari pihak keluarga pada kepemimpinan perusahaan walaupun memiliki manajer profesional [11].

2.3. Tantangan dalam Bisnis Keluarga

Ada beberapa tantangan yang di hadapi oleh bisnis keluarga, yaitu: 1). Modal yang terbatas, perusahaan keluarga harus memenuhi ekspektasi yang terus meningkat dari semua pemegang saham, selain itu adanya anggota keluarga yang ingin melepaskan kepemilikan mereka untuk mencari kemandirian. 2). Penerus yang tidak cocok, penerus bisnis keluarga yang lemah karena memiliki keraguan karena mereka takut tidak bisa menjadi seperti generasi sebelumnya sehingga hal tersebut juga memberikan tekanan bagi mereka, dan juga adanya ketidak tertarikannya serta pengambilan resiko yang rendah. 3). Ketidak Fleksibelan wirausaha, jika salah satu pemimpin dalam bisnis keluarga memiliki kesuksesan, mereka pasti akan terpaku pada formula kesuksesan itu sehingga tidak mau mengubah atau terbuka pada hal-hal baru. 4). Konflik antar saudara, konflik juga berpengaruh pada bisnis keluarga, konflik saudara akan mengganggu proses manajemen dan iklim bisnis serta menghabiskan modal dan potensi pertumbuhan yang besar karena beberapa mitra dibeli oleh mitra yang lain. 5). Tujuan dan nilai yang berbeda, ketika keluarga berkembang dan bertambah besar, tujuan dan nilai juga berkembang menjadi lebih besar .

2.4. Optimisme

Optimis adalah orang yang selalu berpengharapan atau berpandangan baik dalam menghadapi segala hal [12]. Menurut Sagestrom dalam [7] optimisme adalah cara berfikir yang positif dan realistis dalam memandang suatu masalah. Optimisme akan membentuk diri yang memiliki pandangan bahwa akan berhasil untuk menghadapi tantangan juga hambatan, sehingga memandang masa depan dengan memiliki dorongan untuk berkarya [12]. Optimisme juga sebagai bentuk mental dan pemikiran positif terhadap harapan dalam menghadapi masa depan dan keyakinan serta semangat hidup terlepas dari beban kecemasan/gangguan untuk mencapai suatu tujuan yang lebih baik. [13]. Sehingga, optimisme adalah cara berfikir yang positif dan realistis terhadap suatu masalah dimana menjadikan seseorang memiliki pandangan dan dapat memperkirakan hal baik terjadi pada dirinya.

Aspek-aspek optimisme

Konsep optimisme berkaitan dengan teori motivasi *expectancy-value* (Carver & Scheier, 2001 dalam [14]) perilaku individu disusun oleh dua aspek yaitu: Goal atau tujuan adalah tindakan yang memotivasi seseorang, semakin besar tujuan tersebut maka semakin besar nilainya dalam memberi motivasi pada individu tersebut. Seseorang yang tidak memiliki tujuan tidak memiliki alasan untuk bertindak. Sedangkan ekspektasi adalah kepercayaan atau keragu-raguan dalam pencapaian tujuan. Jika seseorang ragu-ragu maka tidak akan ada tindakan, dimana hal tersebut akan mengganggu usaha untuk mencapai tujuan tersebut. Hanya seseorang yang memiliki ekspektasi yang cukup yang mampu melanjutkan usahanya.

Menurut Seligman (2006) terdapat tiga aspek yang mempengaruhi optimisme yaitu: Permanence adalah pemikiran bahwa kejadian atau situasi buruk hanya bersifat sementara sedangkan situasi yang baik bersifat menetap, situasi baik inilah yang menandakan bahwa seseorang tersebut memiliki sikap optimis yang tinggi. Pervasiveness adalah seseorang yang cenderung optimis mencari secara mendetail suatu sebab dari sebuah permasalahan. mereka cenderung menganalisis setiap kegagalan secara spesifik sehingga dapat menjadikan itu sebuah pembelajaran. Personalization adalah setiap penyebab dari sebuah kegagalan berasal dari diri sendiri atau orang lain. seseorang dengan sikap optimisme yang tinggi akan melihat setiap kegagalan berasal dari diri sendiri [15].

Berdasarkan pendapat diatas, maka dapat disimpulkan bahwa aspek-aspek yang mempengaruhi optimisme yaitu Goal atau tujuan, ekspektasi, Permanence, pervasiveness dan personalization.

Faktor-faktor optimisme

Menurut (Vinacle dalam Nurtjahjanti & Ika, 2011:128) Terdapat faktor yang mempengaruhi optimisme yaitu etnosentris dan egosentris [7]. Faktor Etnosentrisme adalah sifat yang dimiliki baik kelompok maupun individu, seperti keluarga, status sosial, jenis kelamin, agama, dan kebudayaan. Faktor Egosentrisme sendiri adalah sifat yang dimiliki oleh individu itu sendiri, sehingga individu satu dengan yang lain berbeda seperti minat, percaya diri, harga diri, dan motivasi. Optimisme berkaitan dengan masa depan, hal ini juga dipengaruhi oleh beberapa faktor salah satunya faktor internal yaitu self-esteem. *Self-esteem* adalah kepercayaan dan penilaian terhadap diri sendiri tentang motivasi, sikap, perilaku, dan pengendalian emosi.[13]. *Self esteem* dapat menjadi dorongan dalam membangun sikap optimis, Ketika self esteem kurang maka seseorang dapat kehilangan rasa optimis dalam diri sendiri.

Selain self-esteem, dukungan sosial merupakan faktor eksternal yang mampu mempengaruhi optimisme seseorang. Menurut Taylor (2009:555) bahwa dukungan sosial dapat bersumber dari pasangan atau partner, keluarga, teman, kontak sosial dan masyarakat, teman sekelompok, komunitas religi dan teman kerja [7].

Dukungan sosial terdiri dari empat dimensi di antaranya (1) Dukungan emosional meliputi rasa empati, dan perhatian; (2) Dukungan penghargaan yaitu penilaian positif terhadap ide, perasaan, dan performa orang lain; (3) Dukungan instrumental meliputi bantuan finansial atau bantuan melakukan suatu tugas/jasa; (4) Dukungan informasi meliputi nasehat, arahan, saran, tanggapan dan cara yang memecahkan masalah [7].

Berdasarkan pendapat di atas, beberapa faktor yang mempengaruhi optimisme adalah etnosentrisme dan egosentrisme selain itu ada faktor internal yaitu self-esteem dan faktor eksternal yaitu dukungan sosial.

Dampak optimisme

Optimisme berdampak pada peningkatan kepercayaan diri untuk terus berusaha dan melihat suatu permasalahan itu adalah hal yang positif atau husnudzon (berbaik sangka) [7]. Seseorang yang optimis akan selalu melihat kegagalan sebagai sebuah hal yang positif

sehingga mereka tidak akan terjebak dengan kesedihan yang berkepanjangan dan terus berjalan ke depan dengan keyakinan yang positif [16]. Sikap optimis cenderung akan membuat entrepreneur dapat menemukan sebuah peluang baru dimanapun mereka berada [17]. Entrepreneur yang memutuskan untuk maju menghadapi rintangan dan memiliki semangat dalam menghadapi rintangan menunjukkan bahwa mereka memiliki optimisme yang benar-benar tinggi [17].

3. Metode

3.1. Desain Penelitian

Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peran optimisme pada wirausahawan dalam menghadapi tantangan bisnis keluarga. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bertujuan menetapkan fokus penelitian, memilih informasi untuk data dan mengumpulkan data, menilai kualitas, menganalisis, menafsirkan, serta membuat kesimpulan dari semuanya [18]. Pendekatan kualitatif deskriptif menurut Alsa (2003) merupakan suatu penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan secara detail dan keakuratan mengenai data yang didapatkan dari responden yang terkait.

3.2. Partisipan

Peneliti melakukan wawancara dengan 3 orang narasumber dengan kriteria: pelaku wirausaha, berusia 18-24 tahun, dan menjalankan bisnis keluarga. Pemilihan narasumber dipilih melalui purposive sampling yaitu pengambilan sampel dengan menggunakan beberapa pertimbangan tertentu sesuai dengan kriteria yang diinginkan untuk dapat menentukan jumlah sampel yang akan diteliti [18]. Sebelum melakukan proses penelitian, peneliti memberikan informed consent sebagai bentuk kesediaan narasumber menjadi subjek penelitian dan jaminan kerahasiaan [18].

3.3. Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan wawancara secara mendalam (in dept interview). Dimana dilakukan secara semi terstruktur dengan menggunakan guide wawancara untuk mendalami optimisme berkaitan dengan aspek Permanence, pervasiveness, dan personalization.

3.4. Analisis Data

Analisis data interaktif terdiri dari: a) data yang diperoleh dari proses wawancara dan observasi dikumpulkan Setelah terkumpul data disatukan dan disusun menjadi catatan deskriptif dan reflektif. Dimana catatan deskriptif merupakan catatan alami, catatan yang disesuaikan dengan data yang terkumpul, kemudian oleh peneliti akan mereduksi data dimana data dirangkum dan dipilih. Reflektif Adalah catatan yang berisi kesan, komentar, dan tafsiran peneliti; b) Setelah terkumpul data disatukan dan akan mereduksi data dimana data dirangkum dan dipilih. Tujuannya adalah untuk memfokuskan data-data yang sesuai dengan tujuan penelitian; c) Penyajian data dilakukan setelah mereduksi, sehingga data yang disajikan adalah catatan wawancara yang diberi kode dengan tujuan mengelompokkan data, sehingga peneliti dapat lebih mudah dalam menganalisis data; d) Kesimpulan atau verifikasi data yang telah dikategorikan, disimpulkan dengan didukung menggunakan bukti kuat di tahap pengumpulan data [19]

4. Hasil dan Pembahasan

Pengalaman yang didapat selama wawancara, peneliti menyadari bahwa narasumber dalam proses berwirausaha dalam menghadapi tantangan bisnis keluarga memang memerlukan semangat dan kerja keras. Hal ini penting untuk membangun mereka menjadi lebih berhati-hati dalam berbisnis, selain itu perlu adanya banyak evaluasi dan pengumpulan informasi terkait bisnis yang dijalankan agar dapat terus melanjutkan bisnis keluarga yang berkembang dan mendorong bisnis lebih terarah. Sehingga peran optimisme dapat menjadi sumber kekuatan, semangat, motivasi, dan jembatan untuk terus tidak menyerah sehingga menciptakan bisnis keluarga yang berkelanjutan.

4.1. Profil Narasumber

Narasumber MP, berusia 23 tahun dengan bisnis bergerak di bidang penginapan dan villa dimana bisnis ini telah berdiri sejak 2015. Bisnisnya di bidang penginapan ini bukanlah satu-satunya bisnis keluarga yang dijalankan, melainkan hanya salah satu dari beberapa usaha keluarganya. Narasumber merupakan anak tunggal, dimana kedua orang tuanya telah meninggal, sehingga hal ini menyebabkan nya mau tidak mau harus mengambil alih usaha keluarga yang dimiliki menjadi satu satunya pemilik dari usaha tersebut.

Narasumber N, berusia 24 tahun dengan bisnis yang dijalankan adalah bisnis rafting di mana bisnis ini telah berdiri sejak tahun 2004 sampai sekarang. Narasumber merupakan anak kedua dari lima bersaudara, dan kini narasumber menjalankan bisnis keluarga yang diturunkan dari kedua orangtuanya. Di dalam bisnis keluarganya, posisi narasumber yaitu sebagai komanditer.

Narasumber A, berusia 23 tahun dengan bisnis yang dijalankan yaitu bisnis toko retail yang telah berdiri sejak tahun 1998 hingga sekarang. Narasumber dalam bisnis ini adalah anak pertama, sehingga saat ini narasumber sebagai pemilik bisnis yang diturunkan dari ibunya sebagai pemilik sebelumnya. Karena ini bisnis keluarga, menurut narasumber tidak ada posisi spesifik, sehingga status dari posisinya adalah pemilik.

4.2. Tema yang muncul

Berdasarkan hasil wawancara ditemukan beberapa tema yang muncul yang dapat menggambarkan peran optimisme dalam berwirausaha:

Tabel 1. Tema Peran Optimisme dalam bisnis keluarga

Tema	Sub Tema
Sumber-sumber optimisme	a. Kognitif b. Penilaian positif
Motivasi	a. Faktor dari internal b. Faktor dari eksternal
<i>Permanence</i>	a. Social Skill b. Sikap Kerja c. Problem Solving Skill
<i>Pervasiveness</i>	a. Orientasi belajar b. Responsibility
<i>Personalization</i>	a. Intropeksi diri b. Makna Kegagalan

Peran 1: Sumber-sumber Optimisme

1. Kognitif

Seorang wirausahawan memutuskan untuk menjalankan bisnis keluarga, dapat berasal dari beberapa sumber, dimana sumber tersebut mendorong mereka untuk tetap optimis selama menjalankan bisnis keluarga. Sumber optimisme dapat berasal dari kognitif atau pemikiran positif yang berasal dari dalam diri mereka. Pemikiran tersebut ditunjukkan seperti untuk menjadi pelarian atau kegiatan untuk mengisi waktu luang saat tidak bekerja, mengeksplorasi diri sendiri, mengembangkan kemampuan diri sendiri dan juga keinginan untuk berbisnis. Hal ini seperti yang dinyatakan oleh narasumber berikut:

“...kalau sekarang ya justru malah bisa jadi tempat isi waktu luang kalau lagi tidak ada jadwal flight” (MP)

2. Pemikiran positif

Selain berasal dari pemikiran positif atau kognitif, sumber optimisme juga berasal dari lingkungan. Hal ini ditunjukkan seperti dorongan lingkungan dan adanya tuntutan melanjutkan bisnis, meneruskan bisnis keluarga, melihat potensi pasar, melanjutkan warisan keluarga dan membantu orangtua. Optimisme tersebutlah yang mempengaruhi dalam mengambil alih bisnis keluarga tersebut.

“Tadi nya tidak ada pikiran buat bisnis,tapi karena dorongan lingkungan di tambah lagi ada tuntutan harus melanjutkan bisnis dari orang tua” (MP).

Peran 2 : Motivasi

Untuk menjamin keberlangsungan bisnis dapat dicapai yaitu dengan motivasi, seseorang mampu memiliki motivasi dengan adanya sebuah tujuan, semakin besar tujuan tersebut maka semakin besar nilainya dalam memberi motivasi pada individu tersebut. Seseorang yang tidak memiliki tujuan tidak memiliki alasan untuk bertindak.

1. Internal:

Kemampuan dalam mengeksplorasi diri, pengembangan kemampuan dan keinginannya dalam dunia bisnis, sangat mempengaruhi tujuan untuk terciptanya sebuah motivasi dalam berbisnis. Semakin besar tujuan atau target yang akan dicapai, maka akan semakin besar juga motivasi wirausahawan untuk berusaha dalam menjalankan bisnisnya.

“...alasan saya sebenarnya untuk mengeksplorasi diri saya sendiri serta mengembangkan kemampuan diri saya dalam berwirausaha” (N)

Saat wirausahawan mencapai tujuannya, maka wirausahawan akan mencapai tahap kebahagiaan dan hal itu bisa memotivasinya untuk berusaha lebih keras lagi. Seperti saat mencapai target pasti wirausahawan akan mulai senang dengan apa yang dilakukan, bisa juga menjadi awal mula terciptanya ide-ide baru untuk mengembangkan bisnis dan untuk terus mengasah kemampuannya.

“...karena ingin membahagiakan diri saya serta mengasah kemampuan diri saya.” (N)

2. Eksternal:

Motivasi eksternal juga banyak terlibat dan bisa dibilang semakin memperkuat dalam kelanjutan bisnis keluarga, seperti adanya perhatian, dorongan positif (nasehat, saran, arahan) dari lingkungan dan bisa juga tuntutan dari keadaan atau situasi yang terjadi dalam keluarga (pengalihan jabatan).

“...tadi nya tidak ada pikiran buat bisnis,tapi karena dorongan lingkungan di tambah lagi ada tuntutan harus melanjutkan bisnis dari orang tua” (MP)

Peran 3 : Permanence

Dalam melakukan bisnis keluarga, seorang wirausahawan dihadapkan dengan berbagai tantangan usaha. Untuk menghadapi tantangan tersebut, salah satunya dengan memiliki peran Permanence yaitu bagaimana seseorang menghadapi/menilai situasi yang kurang baik dianggap hanya sementara dan tidak menetap. Beberapa sikap yang dapat terlihat antara lain:

1. Social Skill, merupakan kemampuan yang dimiliki seorang wirausahawan dalam menghadapi situasi/tantangan dari karyawan, pelanggan, dan orang lain, seperti menjadi contoh/teladan yang baik bagi karyawan.

“Ya jadi harus bisa memutuskan masalah di waktu yang singkat,harus bisa jadi contoh karena kalau atasan nya udah jelek ya apalagi bawahan nya,terus harus bisa bersosialisasi juga sama orang orang baru”

2. Sikap Kerja

sikap kerja dapat dipersepsikan bagaimana seseorang memandang dan berperilaku terhadap pekerjaannya dengan interaksi atau timbal balik yang mengarahkan pada kegiatan yang positif/ negatif, biasanya dikaitkan dengan produktivitas, kepuasan kerja, dan kesuksesan karir.

“..... dalam menjalankan bisnis yang saya jalani ini adalah ketekunan, keuletan, kepemimpinan yang baik, kemampuan dalam berkomunikasi, keterampilan manajemen, keahlian dalam analisis pasar, serta kemampuan untuk mengambil keputusan dengan cepat dan tepat.”

Ketekunan dapat terlihat dari sikap narasumber dalam menghadapi tren pasar:

“saya fokus pada adaptasi terhadap perubahan pasar dan kebutuhan pelanggan. Karena sering kali mengalami situasi sulit yg pernah saya alami, seperti perubahan tren pasar, persaingan yang ketat, atau bahkan tantangan dalam pengelolaan stok dan rantai pasok. Untuk bertahan, saya terus melakukan riset pasar, berinovasi dalam produk atau layanan, dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan serta pemasok.”

3. Problem Solving Skill

Kemampuan seorang wirausahawan dalam mengambil sebuah keputusan dengan cepat, ataupun bijak, merencanakan, mengatasi masalah, tindakan atau pencegahan yang dilakukan hingga mengevaluasi setiap strategi yang digunakan dalam berbisnis sebagai bagian dari penyelesaian suatu masalah.

“Ketika terjadi hal buruk dalam bisnis, saya berusaha untuk tetap tenang, menjaga mood dan emosi dan rasional. Saya melihatnya sebagai peluang untuk belajar dari kesalahan, mengevaluasi strategi yang telah dijalankan, dan mencari solusi yang kreatif untuk mengatasi masalah yang muncul. Dan segera menerapkan setelah evaluasi.”

Peran 4 : Pervasiveness

Dari ketiga narasumber tersebut, mereka memiliki kecenderungan dalam menganalisis kegagalan secara spesifik sehingga narasumber tersebut dapat menjadikan setiap kegagalan sebagai sebuah pembelajaran. Pervasiveness memiliki makna ketekunan, keuletan, atau kegigihan dalam menghadapi tantangan atau kesulitan dalam mencapai tujuan. Dalam dunia wirausaha pervasiveness tercermin dalam kemampuan untuk berlari dari kegagalan, mencari solusi saat rencana tidak berhasil, dan berjuang untuk meningkatkan bisnis meskipun menghadapi tantangan.

1. Orientasi

Makna orientasi belajar dalam aspek pervasiveness adalah kemampuan untuk terus belajar, tumbuh, dan beradaptasi dari setiap pengalaman, terutama ketika menghadapi tantangan atau kegagalan dalam berwirausaha. Hal tersebut dapat tercermin dari pernyataan narasumber sebagai berikut:

“Ya, walaupun sulit, tapi kalau sudah terjadi pasti akan menjadi pelajaran buat kedepannya.”

2. Responsibility

Makna responsibility dalam aspek pervasiveness diartikan sebagai tanggung jawab untuk belajar dan tumbuh dari kegagalan dalam berwirausaha. Responsibilitas dalam hal ini mencakup kesediaan untuk mengakui kegagalan, mengidentifikasi penyebabnya, dan mengambil langkah-langkah yang bertanggung jawab untuk memperbaiki atau mengatasi masalah tersebut. Hal tersebut dapat tercermin dari pernyataan narasumber sebagai berikut:

“Kalau masalah sama pelanggan, biasanya kita kasih ganti seperti potongan harga, atau mungkin malah gratis. Tapi kalau masalah serius sama karyawan, ya langsung pecat tanpa pesangon, karena teledor sedikit pasti akan sangat berpengaruh dalam dunia bisnis.”

Peran 5 : Personalization

Setiap penyebab dari sebuah kegagalan menurut ketiga narasumber yaitu berasal dari diri sendiri. Dimana adanya kesadaran dan kurangnya introspeksi diri, serta adanya makna dari kegagalan tersebut.

1. Introspeksi diri

Introspeksi diri yang muncul dari ketiga narasumber yaitu kurangnya dalam pemahaman pasar, dan kesadaran kurangnya adaptasi dengan perubahan yang ada. Hal ini seperti yang dinyatakan oleh narasumber berikut :

“Saya percaya bahwa kurangnya pemahaman akan pasar lokal pada awalnya adalah salah satu faktor yang menyebabkan kegagalan. Saya juga mungkin kurang proaktif dalam melakukan riset pasar sebelum memperluas bisnis. Faktor eksternal seperti perubahan tiba-tiba dalam preferensi konsumen juga turut memengaruhi.” (A)

“Faktor yang mempengaruhi kegagalan dalam diri saya adalah kurang evaluasi kinerja diri yang kurang baik, pesimis dan kurang semangat dalam membuat ide ide yang baru.” (N).

2. Makna Kegagalan

Makna dari kegagalan menurut narasumber yaitu sebagai pembelajaran untuk proses bisnis berikutnya, dan membutuhkan gagal untuk bisa terus bereksperimen dengan hal-hal yang baru, serta dengan adanya kegagalan dapat membuat individu siap dengan segala konsekuensi yang ada. Hal tersebut seperti yang dinyatakan oleh narasumber berikut:

“ Karena dengan kegagalan yang terjadi menjadikan proses diri dan bisnis saya menjadi lebih solid lagi, menjadikan diri saya lebih tangguh, menjadikan diri saya lebih bisa mengevaluasi kinerja secara rutin.” (N)

“Kegagalan penting karena dari situlah kita bisa belajar dan berkembang. Kegagalan memberi kita wawasan yang lebih dalam tentang bagaimana meningkatkan bisnis di masa mendatang.” (A)

PEMBAHASAN

Penelitian ini berhasil menjawab pertanyaan penelitian tentang peran optimisme pada wirausahawan dalam menghadapi tantangan bisnis keluarga. Ada lima peran yaitu: sumber-sumber optimisme, motivasi, Permanence, pervasiveness dan personalization. Sumber-sumber optimisme adalah sumber yang berasal dari dalam maupun luar individu yang dapat memunculkan atau membangun optimisme tersebut. Sumber optimisme dari dalam yaitu berasal dari kognitif atau pemikiran positif individu. Hal ini sejalan dengan manfaat optimisme Ubaedy (2007), dimana energi positif akan mendorong seseorang untuk menghindari diri dari kondisi batin dan pemikiran yang buruk [6]. Sedangkan sumber optimisme dari luar yaitu yang berasal dari lingkungan. Pemikiran seperti keinginan untuk mengeksplorasi dan mengembangkan kemampuan diri sendiri berpengaruh terhadap pengembangan bisnis keluarga. Sedangkan dorongan atau tuntutan melanjutkan bisnis dan melihat potensi pasar berpengaruh terhadap kelanjutan bisnis keluarga.

Peran kepribadian yang adaptif juga berperan ketika narasumber mendapatkan kegagalan atau masalah pada usahanya. Dengan kepribadian tersebut membuat narasumber terus belajar dari kegagalan yang menyimpannya dan siap dengan segala konsekuensi yang akan terjadi nantinya. Sebagai seorang wirausahawan yang merupakan orang berinsting (semangat, jiwa, nalar, intuisi, dan kompetensi) dalam berbisnis, berani mengambil risiko, berani rugi dalam memperoleh keuntungan, berani berubah dan menciptakan kemajuan setiap waktu (Helin, 2011 dalam [20]). Pemahaman terhadap kegagalan menurut ketiga narasumber dianggap sebagai pembelajaran, dan sebagai kesempatan untuk meningkatkan bisnis. Tujuan besar dalam berwirausaha dapat menjadi sumber motivasi, dimana semakin besar tujuan yang dibuat oleh wirausahawan maka semakin besar juga motivasi untuk terus berusaha dalam meningkatkan bisnisnya. Ketiga narasumber tersebut mengatakan bahwa motivasi internalnya yaitu untuk terus mengeksplorasi diri serta mengembangkan kemampuan diri. Dorongan dari lingkungan, seperti nasehat positif, juga dapat memperkuat motivasi.

Dalam berbisnis kemampuan dalam berkomunikasi sangat penting, oleh karena itu dibutuhkan social skill dalam berwirausaha. Social skill dapat berupa kemampuan dalam berkomunikasi dengan karyawan/pelanggan, mengevaluasi kesalahan dari karyawan,

sampai adanya pemberi layanan kepada orang lain. Selain social skill terdapat sikap kerja dan problem solving skill yang harus dimiliki oleh wirausahawan. Sikap kerja termasuk ketekunan, keuletan, kepemimpinan yang baik, dan kemampuan mengambil keputusan dengan cepat. Selain itu problem solving skill mencakup kemampuan mengatasi masalah dan mengambil keputusan dengan bijak. Menjadi wirausahawan juga dihadapkan dengan masalah-masalah baik intern maupun ekstern, dimana membutuhkan waktu dalam beradaptasi dan memutuskan suatu problem. Penting bagi wirausahawan memiliki orientasi belajar dimana, kegagalan dan juga permasalahan yang terjadi dipersepsikan sebagai bagian dari proses belajar, sehingga ditambah dengan responsibility akan menjadikan bisnis keluarga dapat berperan lebih baik. Responsibility dari ketiga narasumber dapat dilihat dengan adanya tindakan pelayanan kepada pelanggan yang mengarah ke kepuasan pelanggan, bagaimana posisi narasumber dalam bisnis keluarga, seperti sebagai pemilik bisnis keluarga yang diwariskan dari orang tuanya, maka narasumber berperan sebagai pemimpin atau menjaga bisnis untuk tetap berjalan dengan strateginya.

Kesadaran pribadi sebagai bagian dari introspeksi diri dari adanya kegagalan menurut narasumber dapat berasal dari kurangnya proaktif dalam riset pasar, pemahaman pasar, dan adaptasi terhadap perubahan. Dari hal tersebut narasumber juga mengatakan bahwa analisis terhadap kegagalan berwirausaha yaitu dengan cara memahami kebutuhan konsumen, mengevaluasi penyebab kegagalan, dan menyusun perubahan strategi. Sehingga dengan pemahaman dirinya, menjadikan pengalaman yang terjadi sebagai bagian dari proses introspeksi diri untuk lebih baik kedepannya. Selain itu, dengan memahami makna dari kegagalan tersebut dapat mengeksplorasi dirinya dan mengembangkan skill/kemampuan dalam berbisnis keluarga, sehingga akan terjalin dan terjamin keberlangsungan usahanya

5. Kesimpulan

Berdasarkan uraian di atas ditemukan bahwa ada sejumlah peran penting yang membentuk optimisme pada diri wirausahawan yang dihadapkan dengan tantangan-tantangan di bisnis keluarga yang dijalankan. Peran-peran tersebut dinilai menggambarkan bagaimana seorang wirausahawan memerlukan dorongan-dorongan yang membentuk mereka untuk optimis dalam menjalankan bisnis keluarga. Ada lima peran yaitu: (1) sumber-sumber optimisme (2) motivasi (3) Permanence, (4) Pervasiveness dan (5) Personalization. Sumber-sumber optimisme menjadikan seorang wirausahawan melibatkan sejumlah faktor pertimbangan dalam mengambil keputusan terlibat dalam bisnis keluarga, di tengah adanya tantangan dari diri baik untuk menjadi penerus, mengeksplor pasar, dll. Motivasi dalam memutuskan untuk menjalankan bisnis keluarga dapat berasal dari dalam (internal) atau (eksternal). Permanence berperan penting dalam membentuk dan melihat wirausahawan memanfaatkan social skill, menggunakan sikap kerjanya yang baik/tidak dan bagaimana cara mengatasi masalah/ problem solving. Pervasiveness melihat bagaimana mereka melihat permasalahan untuk pembelajaran (orientasi belajar) dan responsibility seorang wirausahawan. Personalization melihat wirausahawan dalam mengintrospeksi dirinya ketika berbisnis, menilai kesalahan bisnis yang nantinya menjadi sebuah makna kegagalan untuk bertumbuh dalam menjalankan bisnis keluarga. Oleh karena itu, penting bagi mereka untuk mengelola dan mengatasi setiap permasalahan dengan pertimbangan yang tepat dan evaluasi yang bijak. Hasil dari penelitian ini menunjukkan adanya beberapa

peran yang mungkin memengaruhi efektivitas bisnis keluarga, tetapi perlu penelitian lanjutan untuk membuktikan peran optimisme dalam menghadapi tantangan bisnis keluarga yang lebih luas.

Referensi

- [1] N. A. Fahmi *et al.*, “Pelatihan wirausaha pada siswa Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 1 Dolok Masihul untuk meningkatkan pengetahuan dan motivasi berwirausaha,” *Jurnal SOLMA*, vol. 11, no. 3, pp. 580–585, Dec. 2022, doi: 10.22236/solma.v11i3.9877.
- [2] J. A. Martha, R. Hidayat, A. P. Wati, and N. K. M. Sari, “Keterlibatan orang tua dalam menumbuhkan minat anak untuk melanjutkan bisnis keluarga,” *Jurnal Pendidikan dan Kewirausahaan*, vol. 9, no. 1, pp. 26–41, Jul. 2021, doi: 10.47668/pkwu.v9i1.163.
- [3] Z. Aidha, “Pengaruh motivasi terhadap mahasiswa Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Islam Negeri Sumatera Utara,” *Jurnal JUMANTIK*, vol. 1, no. 1, p. 42, 2017.
- [4] I. Athia, S. Rahayu, and S. A. Anwar, “Upaya adaptif bisnis keluarga dalam mempertahankan usahanya di era Pandemi Covid-19,” *Jurnal Bisnis & Kewirausahaan*, vol. 17, no. 3, pp. 238–250, 2021, [Online]. Available: <http://ojs.pnb.ac.id/index.php/GBK>
- [5] A. Mustika, S. Wiyanti, and S. Lilik, “Hubungan antara dukungan sosial dan adversity intelligence dengan optimisme dalam pengambilan keputusan berwirausaha pada remaja penyandang cacat Tubuh di BBRSD Prof. Dr. Soeharso Surakarta,” *Jurnal Ilmiah Psikologi Candrajawa*, vol. 3, no. 1, pp. 1–10, 2014.
- [6] F. P. P. Durell, “Analisis resiliensi aspek optimisme pada siswa SMA Negeri 2 Metro Lampung tahun ajaran 2019/2020,” Bandar Lampung, 2022.
- [7] Ushfuriyah, “Hubungan antara dukungan sosial dengan optimisme mahasiswa psikologi dalam menyelesaikan skripsi,” Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2015.
- [8] J. Primanto and Rodhiah, “Pengaruh optimisme kewirausahaan yang dimoderasi oleh gaya kognitif terhadap ketekunan kewirausahaan UKM bidang kuliner di Jakarta Barat,” *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, vol. 1, no. 3, pp. 515–523, 2019, doi: <https://doi.org/10.24912/jmk.v1i3.5363>.
- [9] Indarto and D. Santoso, “Karakteristik wirausaha, karakteristik usaha dan lingkungan usaha penentu kesuksesan usaha mikro kecil dan menengah,” *Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis*, vol. 13, no. 1, pp. 54–69, 2020, doi: <http://dx.doi.org/10.26623/jreb.v13i1.2202>.
- [10] L. Chairael, L. Y. Hastini, and E. Y. F. Mellyna, “Evaluasi pemahaman tentang kewirausahaan studi kasus mahasiswa Universitas Dharma Andalas,” *Bisnis Dharma Andalas*, vol. 25, no. 2, pp. 573–583, 2023, doi: <https://doi.org/10.47233/jebd.v25i2.1000>.
- [11] H. L. Suwarno and A. Harianti, *Family Business: Membangun bisnis keluarga*, 1st ed. Yogyakarta: Penerbit Andi, 2021.
- [12] D. E. Harmadji *et al.*, *Kewirausahaan (Peluang dan tantangan E-commerce)*. Bandung-Jawa Barat: Media Sains Indonesia, 2022. [Online]. Available: <https://www.researchgate.net/publication/368363731>
- [13] S. Aisyah, “Hubungan antara self esteem dengan optimisme masa depan pada siswa santri program Tahfidz di Pondok Pesantren Al-Muayyad Surakarta dan Ibnu Abbas Klaten,” Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2015.
- [14] S. Roellyana and R. A. Listiyandini, “Peranan optimisme terhadap resiliensi pada mahasiswa tingkat akhir yang mengerjakan skripsi,” *Prosiding Konferensi Nasional Peneliti Muda Psikologi Indonesia*, vol. 1, no. 1, pp. 29–37, 2016, [Online]. Available: <https://www.researchgate.net/publication/318128262>
- [15] N. A. Safarina, “Hubungan harga diri dan optimisme dengan kesejahteraan subjektif pada mahasiswa magister Psikologi Universitas Medan Area,” *Medan Area University Repository*, 2017.

- [16] A. Syifa, C. Hadi, D. A. Wicaksono, and Fajrianti, “Pengaruh optimisme (optimism) terhadap kesejahteraan subjektif (subjective well-being) pelaku wirausaha di dominion store”.
- [17] Daniel, “Pengaruh jaringan bisnis dan optimisme terhadap kemampuan menemukan peluang bisnis pada Cell Group Pro M Gereja Mawar Sharon Surabaya,” *AGORA Jurnal Mahasiswa Bisnis Manajemen*, vol. 7, no. 2, 2019.
- [18] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, no. 2. Bandung: Alfabeta, 2019.
- [19] M. B. Miles, A. M. Huberman, and Johnny. Saldana, *Qualitative Data Analysis*, 3rd ed. 2014.
- [20] Y. D. Rahayu, “Menanamkan nilai kewirausahaan melalui kegiatan market day kecil-kecil Jadi Wirausahawan,” *Jurnal Pena Edukasia*, vol. 1, no. 2, pp. 231–237, 2023, doi: <https://doi.org/10.58204/pe.v1i2.51>.



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)
