

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Setting Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan selama kurang lebih dua bulan mulai dari 19 Mei 2014 sampai dengan 10 Juli 2014 yang dilaksanakan di Surabaya. Waktu kurang lebih dua bulan ini mencakup pencarian informasi mengenai minat berwirausaha pada orang difabel dengan bertanya pada orang terdekat subjek. Data diperoleh melalui wawancara dan observasi mulai awal hingga akhir dilakukan oleh peneliti meskipun terkadang dalam pengumpulan data menemui kendala dalam proses penelitian.

Pelaksanaan penelitian ini tidak banyak mengalami kendala yang berarti. Kendala yang ditemui pada penelitian ini diantaranya adalah negosiasi atau proses tawar menawar antara subjek penelitian dengan peneliti dimana subjek meminta agar waktu wawancara tidak terlalu lama dan menyesuaikan dengan waktu subjek. Kendala yang lainnya ketika subjek susah untuk dihubungi dikarenakan subjek tengah sibuk bekerja.

Penelusuran informasi tentang subjek penelitian. Hal yang pertama kali dilakukan peneliti pada subjek ialah berkenalan dengan subjek dan kemudian peneliti mengutarakan maksudnya untuk jadi subjek penelitian. Setelah ada persetujuan maka diadakan kesepakatan waktu untuk mengadakan wawancara. Apabila dalam wawancara pertama ternyata

masih ada beberapa hal yang diperlukan penjelasan maka diadakan wawancara berikutnya. Ketika wawancara peneliti mengeluarkan peralatan yang digunakan dalam wawancara (pedoman wawancara, alat perekam, dan alat tulis), dan wawancara segera dimulai. Setelah wawancara selesai peneliti segera melakukan pengolahan data dan ternyata masih ada data-data yang kurang jelas sehingga peneliti segera menghubungi subjek dan membuat janji untuk melakukan wawancara selanjutnya. Selanjutnya ketika masih ada data yang kurang atau pernyataan tidak jelas, maka peneliti menghubungi subjek lewat pesan singkat.

Tabel 1 Jadwal Kegiatan Observasi dan Wawancara

No	Hari/Tanggal	Jenis Kegiatan	Tempat
1	Senin, 19 Mei 2014	Membangun report	Rumah subjek
2	Kamis, 22 Mei 2014	Meminta informed consent	Rumah pak SN
3	Sabtu, 24 Mei 2014	Wawancara 1 subjek	Rumah subjek
4	Minggu, 25 Mei 2014	Mengikuti belanja	Pasar pogot
5	Kamis, 29 Mei 2014	Wawancara 2 subjek	Rumah subjek
6	Selasa, 3 Juni 2014	Observasi ketika aktivitas di rumah	Rumah subjek
7	Sabtu, 21 Juni 2014	Wawancara 3 subjek dan observasi	Pasar atom mall
8	Minggu, 22 Juni 2014	Wawancara significant other 1	Rumah pak SN

9	Rabu, 22 Juni 2014	Mengikuti belanja dan observasi	Pasar keputran
10	Rabu, 25 Juni 2014	Wawancara 1 significant other 2	Rumah pak SN
11	Rabu, 2 Juli 2014	Wawancara 2 significant other 2	Rumah pak SN
12	Sabtu, 5 Juli 2014	Mengikuti berjualan	PTC
13	Kamis, 10 Juli 2014	Wawancara 4 subjek	Rumah subjek

Berikut ini akan dipaparkan riwayat kasus dari subjek penelitian, yaitu:

Nama Subjek : JK (inisial)

Jenis Kelamin : Laki-laki

Tempat, Tanggal lahir: Solo, 7 Januari 1985

Nama ibu : MA

Nama ayah : SN

JK adalah seorang laki-laki berusia dua puluh sembilan tahun. JK anak ke dua dari empat bersaudara. Pendidikan terakhir JK ialah diploma tiga statistik ITS Surabaya. JK laki-laki yang mandiri, memiliki kepercayaan diri yang tinggi, humoris, terbuka serta mampu bersosialisasi dengan baik terhadap lingkungan sekitar. Selain itu, JK juga orang yang pintar dan kreatif sehingga ia bisa sekolah sampai kuliah dengan uang pribadinya meskipun kondisi fisik JK kurang sempurna.

Ukuran kaki JK tidak sama panjang. Kaki sebelah kanan JK memiliki ukuran lebih kecil daripada kaki yang sebelah kiri. Sebelumnya subjek memiliki kaki yang normal seperti kaki manusia pada umumnya. Subjek memiliki kaki tidak normal di usia sepuluh tahun akibat kecelakaan. Hal ini disebabkan karena sembilan belas tahun yang lalu, Jk bermain sepak bola dengan teman sebaya. Pada waktu JK menendang bola, ia terpeleset dan kakinya keseleo. Ketika itu JK hanya membiarkan saja kondisi kakinya dan tidak memberitahukan hal itu kepada ibu dan ayahnya, karena takut dimarahi oleh kedua orang tuanya. Tidak lama kemudian kaki JK bengkak dan ketahuan oleh ibunya. Ibunya bertanya kepada JK tentang apa yang terjadi, dan JK menceritakan kalau kakinya bengkak karena keseleo ketika bermain bola. Setelah itu JK langsung diajak ibunya ke granting untuk pijat urat.

Setelah beberapa hari dipijat, kaki JK semakin sakit dan akhirnya dibawa ke rumah sakit karang menjangan. Dokter menyuruh JK untuk melakukan operasi. Setelah menjalankan operasi, kaki Jk tidak bisa kembali normal seperti semula. Pada awalnya para saudara JK terkejut melihat kondisi JK. Akan tetapi, JK tidak merasa malu dengan kondisi tersebut dan menganggap kakinya itu masih normal. Menurut JK orang yang tidak normal itu adalah orang yang tidak memiliki kedua kaki.

Subjek pernah melamar pekerjaan dan pada saat interview ia mendapatkan pengalaman yang kurang menyenangkan. Pada saat melamar JK merasa diremehkan karena kondisi kakinya yang kurang sempurna.

Akan tetapi JK merasa bahwa kondisi dirinya itu sehat dan tidak terjadi apa-apa. JK tidak mudah menyerah, ia yakin meskipun gagal interview di perusahaan A JK bisa bekerja di perusahaan yang lainnya. Akhirnya JK bisa membuktikan bahwa dirinya dapat pekerjaan di salah satu dealer dengan posisi sebagai sales penjualan. Setelah bekerja di agen sales penjualan subjek hanya bertahan tujuh bulan dan kemudian keluar dari perusahaan tersebut serta mencari pekerjaan yang lainnya. Alasan JK keluar dari perusahaan dealer karena JK merasa kurang mampu bekerja dengan target yang tinggi di tempat tersebut.

Setelah JK memutuskan untuk berhenti bekerja di perusahaan dealer, JK bekerja di salah satu bank dan menjabat sebagai surveyor. Dalam waktu satu tahun tiga bulan JK memutuskan untuk pindah bekerja karena JK ingin mencari pengalaman kerja. Akhirnya JK mendapatkan kerja di PNM widang sari. JK bekerja di PNM widang sari selama kurang lebih dua tahun. Setelah dua tahun bekerja JK memutuskan untuk mencari kerja yang baru. JK akhirnya bekerja di Trenggalek dalam kurun waktu enam bulan. setelah itu JK keluar dari pekerjaannya karena JK melihat bahwa kantor tempat ia bekerja mengalami masalah internal.

Cerita awal JK bisa berjualan karena ia sudah tidak bekerja di perusahaan dan hanya mengikuti bisnis MLM serta memberikan les privat agar mendapatkan uang. Akan tetapi penghasilan yang didapat JK hanya sedikit dan tidak bisa memenuhi kebutuhan hidupnya. JK ingin mempunyai penghasilan yang lebih besar lagi. Akhirnya Jk tertarik

berwirausaha karena melihat ayah, saudara-saudara serta temannya telah sukses berjualan. Hasil ayahnya berjualan bisa membeli rumah dan yang lainnya. Selain itu juga ada peluang untuk berjualan. JK memutuskan membuka usaha makanan karena sering membantu ayahnya berjualan makanan sehingga ia pun tahu cara membuatnya, selain itu ayahnya juga sudah tua dan JK ingin memiliki usaha sendiri, agar tidak selamanya menjadi pegawai orang lain.

Jk memilih berjualan makanan karena setiap orang pasti membutuhkan makanan. Pilihan berjualan mie goreng karena tempat ia berjualan di pasar Atom yang sebagian besar di dominasi oleh orang cina yang sukanya mengkonsumsi mie goreng, bihun goreng, cap jay, dan sejenis masakan cina lainnya. Selain itu penyajiannya juga cepat karena bahan-bahannya sudah dimatangkan terlebih dahulu, sehingga para pelanggan tidak terlalu lama menunggu. Kalau JK berjualan mie pangsit misalnya, proses penyajiannya terlalu lama karena harus memasak sawi dan mienya terlebih dahulu, dan ia takut pelanggannya keburu kabur karena tidak sabar menunggu. JK saat ini mempunyai dua stand penjualan yaitu di pasar Atom dan PTC. JK memutuskan berwirausaha ini didukung oleh keluarga, teman dan kerabat. JK lebih termotivasi untuk mengembangkan usahanya setelah mendapatkan pelatihan dari Dinas Tenaga Kerja Surabaya. Meskipun JK adalah seorang difabel tetapi JK tidak merasa malu untuk menjalankan usahanya.

Dari beberapa subjek yang ditemukan oleh peneliti orang difabel yang minat berwirausaha hanya JK yang memiliki kepercayaan diri yang tinggi serta terbuka terhadap orang lain. JK tidak malu dengan kondisi fisiknya dan JK ingin memberikan motivasi kepada orang lain untuk tetap berusaha meskipun usaha yang dijalankan JK ini ada yang lebih besar.

B. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Temuan Penelitian

a. Komponen Minat berwirausaha

1. Komponen kognitif

JK mempunyai pengetahuan dan persepsi berwirausaha secara otodidak pengalaman yang didapat subjek. Pengalaman yang didapat JK yaitu dengan cara melihat saudara-saudaranya yang berwirausaha. Hal ini di ketahui dari hasil wawancara terhadap subjek, dalam kutipan berikut.

“yo gak belajar don, otodidak yo mek ndelok dolor dolorku seng liyane, kan dolor - dolorku akeh seng podo dodolan kabeh”.
(CHW:1.4.6)

Dan didukung oleh hasil wawancara dengan adik kandung JK sebagai berikut.

“PS : ndak juga mas, masku sebenere nerusin punyae pak e, jadi gak buka langsung gitu mas, tapi dulu sebelum nerusin, khusus 1 stand itu di pegang sama mas jk terus lama kelamaan mas jk udah bisa nguasain ya akhirnya di urusin dua duanya,

dulu juga sempat buka cabang lagi tapi hanya bertahan beberapa bulan saja soalnya sepi mas, makannya terus ditutup dan fokus ama 2 stand yg sekarang ini” (CHW:2.2.10)

Selain itu pengetahuan JK dalam berwirausaha didapatkan dengan cara mengikuti seminar kewirausahaan yang diadakan oleh dinas tenaga kerja Surabaya. Acara seminar kewirausahaan tersebut diadakan di kelurahan kelurahan tanah kali kedinding. JK mendapatkan undangan seminar kewirausahaan tersebut dan JK hadir dalam seminar tersebut. Dengan mengikuti seminar kewirausahaan JK mempunyai motivasi yang lebih untuk mengembangkan usaha yang dijalani JK. Hal ini di ketahui dari hasil wawancara terhadap subjek, dalam kutipan berikut.

“JK : *tau, teko seminar iku aku malah onok motivasi ngembangno usahaku*
 peneliti: *ikut seminar dimana?*
 JK : *nang kelurahan, mbiyen onok undangan teko dinas tenaga kerja*” (CHW:1.4.7)

2. Komponen afektif

JK sangat senang berwirausaha daripada berkerja dikantor, ini menggambarkan perasaan dan emosi subjek ketika berwirausaha. Perasaan dan sikap subjek merupakan evaluasi menyeluruh terhadap obyek sikap. JK merasa lebih nyaman ketika membuka usaha sendiri. Alasan JK merasakan hal demikian disebabkan waktu bekerja JK bisa menyesuaikan

dengan subjek berbeda ketika JK bekerja di kantor. Hal ini di ketahui dari hasil wawancara terhadap subjek, dalam kutipan berikut ini.

“seneng e iku enak gak melok uwong mane, sekalian buka lapangan kerjaan terutama gawe dolorku, soale rewangku iku akeh teko dolorku dewe”. (CHW:1.4.8)

JK : *yo lek enak e se enak dodolan iki,.....”*
(CHW:1.4.12)

Dan didukung oleh hasil wawancara dengan adik kandung JK sebagai berikut.

“PS : yah pernah aku tanya mas, kenapa kok keluar, yah alasanya ya bilang kondisinya kurang enak,” (CHW:2.2.3)

3. Komponen konatif

JK mampu menunjukkan tindakan dan perilaku berwirausaha. JK sudah membuka usaha makanan sejak tahun 2012 dan saat ini JK mempunyai dua stand penjualan yang terletak di Pakuwon Trade Center (PTC) dan di Pasar Atom Mall. Hal ini di ketahui dari hasil wawancara terhadap subjek, dalam kutipan sebagai berikut ini.

“peneliti: sejak kapan mas JK buka usaha?
JK : *sekitar taon rongewu rolas”*.
(CHW:1.4.1)

“onok nang ptc karo nang atom”
(CHW:1.3.3)

Dan didukung oleh hasil wawancara dengan adik kandung JK sebagai berikut.

“PS: jualannya di PTC sama di pasar atom mas” (CHW:2.2.6)

Selain membuka usaha JK juga melakukan cara menarik dan mempertahankan pelanggan-pelanggannya. JK mempertahankan citra rasa, kebersihan makanan maupun tempat berjualan dan memberikan sajian makanan yang menarik sehingga pelanggan akan kembali lagi untuk membeli makanan di tempat JK. Hal ini di ketahui dari hasil wawancara terhadap subjek, dalam kutipan sebagai berikut ini.

“lek iku seng pertama rasa dipertahano masio bumbu larang, terus panggone dijogo kebersihane mulai teko peralatan masak sampe panggone dodolan, karo tampilan se lek ngawene koyok ngono” (CHW:1.4.10)

b. Faktor Minat Berwirausaha

1. Faktor Intrinsik

a) Motif berprestasi

Subjek menunjukkan bahwa dirinya mempunyai motivasi berprestasi. Hal ini menyangkut dengan pribadi JK. JK ingin sukses seperti saudara-saudara yang lainnya. Hal ini juga terlihat sebelumnya JK berbisnis MLM, berjualan minyak goreng, berjualan parfum sampai membuka les privat. JK ingin menjadikan hidupnya lebih baik. Hal ini di ketahui dari hasil wawancara terhadap subjek, dalam kutipan sebagai berikut ini.

“JK : awale biyen yo langsung pengen buka ngono ae

Peneliti : cerita awal e mas, gimana masak langsung buka gitu aja?

JK : yoo biyen kan wes gak kerjo, terus aku gak onok pengawean pisan yo wektu iku aku melok bisnis MLM terus mbek ngelesi ben entok duek, tapi suwi suwi kok mek sak mono ae yo pengen seng luweh gede”
(CHW:1.4.3)

“JK : yo biyen iku MLM, pernah dodolan minyak goreng, dodolan parfum, ngelesi”
(CHW:1.4.11)

Dan didukung oleh hasil wawancara dengan adik kandung JK sebagai berikut ini.

“PS : yah masku itu orangnya kan mandiri, orang e itu juga gak bisa diem meskipun kakinya gitu, kegiatannya itu ada ae mas, setelah keluar dari kerjaannya yah mas JK itu ngelesi lagi, terus pernah jualan oriflame” (CHW:2.2.4)

b) Harga diri

Subjek sejak dulu sudah mandiri dan tidak lagi tergantung pada orang lain. Hal ini yang menjadikan JK sebagai orang berwirausaha. JK juga merupakan orang yang tidak mudah menyerah, selalu berusaha untuk menjadi yang lebih baik dengan cara berwirausaha. JK mendapatkan penghasilan yang lebih tinggi dibandingkan dengan sebelumnya. Dengan berwirausaha JK bisa membuat lapangan pekerjaan untuk saudara-saudaranya yang belum bekerja. Hal ini di ketahui dari hasil wawancara dengan adik kandung dan subjek dalam kutipan sebagai berikut ini.

“PS : emmm, mas JK itu orangnya mandiri banget dan pinter menurutku, karna sejak sekolah sampe dia kuliah udah pake biaya sendiri” (CHW:2.1.2)

“PS : iya mas, mas JK itu hebat banget menurutku, mas JK itu orangnya gak gampang nyerah, selalu berjuang terus mas JK itu orangnya pede gak menutup diri orange itu terbuka dan suka humor mas,, yah kalau lagi kumpul dirumah gt pasti suka godain adek-adeknya” (CHW:2.1.4)

“JK : *yoo biyen kan wes gak kerjo, terus aku gak onok pengawean pisan yo wektu iku aku melok bisnis MLM terus mbek ngelesi ben entok duek, tapi suwi suwi kok mek sak mono ae yo pengen seng luweh gede*” (CHW:1.4.3)

“JK : *seneng e iku enak gak melok uwong mane, sekalian buka lapangan kerjaan terutama gawe dolorku, soale rewangku iku akeh teko dolorku dewe*” (CHW:1.4.8)

c) Faktor senang

Subjek lebih senang dan nyaman menjalankan usaha yang dijalani saat ini dibandingkan JK bekerja di perusahaan. JK merasa senang karena dalam berwirausaha JK tidak bekerja dengan orang lain melainkan JK bekerja untuk dirinya sendiri. Jam bekerja JK bisa menyesuaikan dengan dirinya sendiri, berbeda ketika JK bekerja di kantor yang jam kerjanya sudah ditentukan. Dengan berwirausaha, JK bisa membuat lapangan pekerjaan untuk saudara-saudaranya yang belum bekerja. Hal ini di ketahui dari hasil wawancara terhadap subjek, dalam kutipan sebagai berikut ini.

“JK : *yo rasane onok seneng e onok enggak e*
JK : *seneng e iku enak gak melok uwong mane, sekalian buka lapangan kerjaan terutama gawe dolorku, soale rewangku iku akeh teko dolorku dewe*” (CHW:1.4.8)

“JK : *yo lek enak e se enak dodolan iki, kan gak melok uwong dadi waktune yo isok diatur dewe*” (CHW:1.4.12)

2. Faktor Ekstrinsik

a) Lingkungan keluarga

Lingkungan keluarga subjek memberikan pengaruh yang positif terhadap minat berwirausaha JK, karena aktifitas anggota keluarga mempengaruhi JK untuk berwirausaha baik secara langsung maupun tidak langsung. Pekerjaan orang tua JK bisa menumbuhkan minat berwirausaha, karena JK sering membantu ayahnya. Hal ini diketahui dari hasil wawancara dengan ayah kandung dan adik kandung JK dalam kutipan sebagai berikut ini.

“PS : ya awalnya itu masku sering bantu bantu pak e, yah pak e kan juga udah tua, akhirnya mas JK buka warung sendiri sambil bantu keluarga juga sama buat pemasukannya sendiri” (CHW:2.2.11)

“SN : *yo paling kebiasaan ngiwangi pak e, terus ngerti ngerti dhewe le*” (CHW:3.1.13)

b) Lingkungan masyarakat

lingkungan sekitar juga mempengaruhi minat berwirausaha subjek. JK banyak belajar dari lingkungan sekitar, mulai dari melihat teman-temannya dan saudara-

saudaranya. JK tertarik melihat saudara-saudaranya sukses dalam berwirausaha dan JK ingin mengikut mengikuti jejak saudara-saudaranya. Tidak hanya melihat saudara-saudaranya, JK juga termotivasi dengan teman-temannya sendiri. Hal ini di ketahui dari hasil wawancara terhadap subjek, dalam kutipan sebagai berikut ini.

“JK: opo yo don,, yo ndelok dolor-dolorku sukses dodolan pak e dewe yo sukses iso tuku omah tuku seng liyane, terus konco-koncoku yo onok seng dodolan pisan terus koyok anae kok enak ngunu, terus mumpung onok kesempatan pisan yo mesisan mbukak mumpung ono peluang” (CHW:1.4.2)

c) **Peluang**

Subjek mampu melihat peluang yang ada dan memanfaatkan peluang tersebut untuk meraih kesuksesan. JK menganggap membuka usaha makanan adalah peluang yang sangat besar. Hal ini di ketahui dari hasil wawancara terhadap subjek, dalam kutipan sebagai berikut ini.

“JK : lek menurutku yo gedean dodolan sego goreng don” (CHW:1.4.5)

Selain itu JK melihat kebutuhan pasar yang ada. JK berjualan makanan karena peluang yang ada lebih besar

dari yang lain. Menurut JK menjual makanan tersebut adalah kebutuhan pokok, karena setiap orang membutuhkan makan. JK melihat peluang tidak hanya dari segmen pasarnya saja, tetapi JK juga melihat tempat yang cocok untuk dijadikan tempat berjualan. JK berjualan mie goreng, nasi goreng, bihun goreng dan lain sebagainya tersebut karena menurut JK menjual makanan tersebut lebih cepat dan efisien. Hal ini di ketahui dari hasil wawancara terhadap subjek, dalam kutipan sebagai berikut ini.

“JK : ndelok ndelok dhisek dodolane nang endi, mbek ndelok kebutuhane, jareku seng peluange gede iku yo dodolan panganan soalae aku dodolan awale nang atom lagek nang ptc, saiki ngene uwong iku pasti botoh mangan kan,, mangkane aku dodolan panganan

Peneliti : iya, terus kenapa jualan nasi goreng, mie goreng dan lain lainnya itu mas kok gak jualan pangsit misale mas?

JK : yo iku mau aku dodolan nang atom, lah wong atom kan akeh wong cinoe, ojok ngamuk loh yo hehehehe

Peneliti : gak lah mas, terus mas?

JK : wong cino iku senengane mie goreng, bihun goreng, cap jay, mangkane aku dodolan iku, teros opo'o gak dodolan seng liyane, soale cepet, lak dodolan pangsit misale iku suwi leren godhok mie ngentenine suwi, selak seng tuku ngaleh kabeh, lah lek misale mie goreng sak durunge iku miene wes mateng wes digodok dadi gorenge gak suwi-suwi” (CHW:1.4.5)

d) Pendidikan

Dalam berwirausaha JK mendapatkan pengetahuan kewirausahaan dengan cara otodidak dan mengikuti seminar. Acara seminar kewirausahaan tersebut diadakan oleh dinas tenaga kerja Surabaya serta dilaksanakan di kelurahan kelurahan tanah kali kedinding. JK mendapatkan undangan seminar kewirausahaan tersebut dan JK hadir dalam seminar tersebut. Dengan mengikuti seminar kewirausahaan JK mempunyai motivasi yang lebih untuk mengembangkan usaha yang dijalani JK. Meskipun bukan pendidikan formal pengetahuan yang didapat JK, dapat dijadikan modal dalam memulai berwirausaha. Hal ini di ketahui dari hasil wawancara terhadap subjek, dalam kutipan sebagai berikut ini.

“JK : yo gak belajar don, otodidak yo mek ndelok dolor dolorku seng liyane, kan dolor -dolorku akeh seng podo dodolan kabeh” (CHW:1.4.6)

“JK : tau, teko seminar iku aku malah onok motivasi ngembangno usahaku

JK : nang kelurahan, mbiyen onok undangan teko dinas tenaga kerja” (CHW:1.4.7)

2. Hasil Analisis Data

Dalam penelitian ini, peneliti menfokuskan penelitian gambaran proses minat berwirausaha pada orang difabel. Berikut adalah gambaran minat berwirausaha dilihat dari komponen dan faktor-faktor pembentukan minat berwirausaha yang didapat dari hasil wawancara, observasi serta dokumen-dokumen penting lainnya:

1. Komponen minat berwirausaha

a. Komponen kognitif

JK mempunyai pengetahuan dan persepsi berwirausaha secara otodidak pengalaman yang didapat subjek. Pengalaman yang didapat JK yaitu dengan cara melihat saudara-saudaranya yang berwirausaha

Selain itu pengetahuan JK dalam berwirausaha didapatkan dengan cara mengikuti seminar kewirausahaan yang diadakan oleh dinas tenaga kerja Surabaya. Acara seminar kewirausahaan tersebut diadakan di kelurahan tanah kali kedinding. JK mendapatkan undangan seminar kewirausahaan dan JK hadir dalam seminar tersebut. Dengan mengikuti seminar kewirausahaan JK mempunyai motivasi yang lebih untuk mengembangkan usaha yang dijalani JK.

b. Komponen afektif

JK sangat senang berwirausaha daripada berkerja dikantor, ini menggambarkan perasaan dan emosi subjek ketika

berwirausaha. Perasaan dan sikap subjek merupakan evaluasi menyeluruh terhadap obyek sikap. JK merasa lebih nyaman ketika membuka usaha sendiri. Alasan JK merasakan hal demikian disebabkan waktu bekerja JK bisa menyesuaikan dengan subjek berbeda ketika JK bekerja di kantor.

c. Komponen konatif

JK mampu menunjukkan tindakan dan perilaku berwirausaha. JK sudah membuka usaha makanan sejak tahun 2012 dan saat ini JK mempunyai dua stand penjualan yang terletak di Pakuwon Trade Center (PTC) dan di Pasar Atom Mall.

Selain membuka usaha JK juga melakukan cara menarik dan mempertahankan pelanggan-pelanggannya. JK mempertahankan citra rasa, kebersihan makanan maupun tempat berjualan dan memberikan sajian makanan yang menarik sehingga pelanggan akan kembali lagi untuk membeli makanan di tempat JK.

2. Faktor minat berwirausaha

a. Faktor intrinsik

a) Motif berprestasi

Subjek menunjukkan bahwa dirinya mempunyai motivasi berprestasi. Hal ini menyangkut dengan pribadi JK.

JK ingin sukses seperti saudara-saudara yang lainnya. Hal ini juga terlihat sebelumnya JK berbisnis MLM, berjualan minyak goreng, berjualan parfum sampai membuka les privat. JK ingin menjadikan hidupnya lebih baik.

b) Harga diri

Subjek sejak dulu sudah mandiri dan tidak lagi tergantung pada orang lain. Hal ini yang menjadikan JK sebagai orang berwirausaha. JK juga merupakan orang yang tidak mudah menyerah selalu berusaha untuk menjadi yang lebih baik dengan cara berwirausaha JK mendapatkan penghasilan yang lebih tinggi dibandingkan dengan sebelumnya. Dengan berwirausaha JK bisa membuat lapangan pekerjaan untuk saudara-saudaranya yang belum bekerja.

c) Faktor senang

Subjek lebih senang dan nyaman menjalankan usaha yang dijalani saat ini dibandingkan JK bekerja di perusahaan. JK merasa senang karena dalam berwirausaha JK tidak bekerja dengan orang lain melainkan JK bekerja untuk dirinya sendiri. Waktu bekerja JK bisa menyesuaikan dengan dirinya sendiri, berbeda ketika JK bekerja di kantor

yang waktu kerjanya sudah ditentukan. Dengan berwirausaha JK bisa membuat lapangan pekerjaan untuk saudara-saudaranya yang belum bekerja.

b. Faktor ekstrinsik

a) Lingkungan keluarga

Lingkungan keluarga subjek memberikan pengaruh yang positif terhadap minat berwirausaha JK, karena sebagian besar anggota keluarga berprofesi sebagai pedagang sehingga mempengaruhi JK untuk berwirausaha baik secara langsung maupun tidak langsung. Pekerjaan orang tua JK bisa menumbuhkan minat berwirausaha, karena JK sering membantu ayahnya.

b) Lingkungan masyarakat

Lingkungan sekitar juga mempengaruhi minat berwirausaha subjek. JK banyak belajar dari lingkungan sekitar, mulai dari melihat teman-temannya dan saudara-saudaranya. JK tertarik melihat saudara-saudaranya sukses dalam berwirausaha dan JK ingin mengikuti jejak saudara-saudaranya. Tidak hanya melihat saudara-saudaranya, JK juga termotivasi dengan teman-temannya sendiri.

c) Peluang

Subjek mampu melihat peluang yang ada dan memanfaatkan peluang tersebut untuk meraih kesuksesan. JK menganggap membuka usaha makanan adalah peluang yang sangat besar.

Selain itu JK melihat kebutuhan pasar yang ada. JK berjualan makanan karena peluang yang ada lebih besar dari yang lain. Menurut JK menjual makanan tersebut adalah kebutuhan pokok, karena setiap orang membutuhkan makan. JK melihat peluang tidak hanya dari segmen pasarnya saja, tetapi JK juga melihat tempat yang cocok untuk dijadikan tempat berjualan. JK berjualan mie goreng, nasi goreng, bihun goreng dan lain sebagainya tersebut karena menurut JK menjual makanan tersebut lebih cepat dan efisien.

d) Pendidikan

Dalam berwirausaha JK mendapatkan pengetahuan kewirausahaan dengan cara otodidak dan mengikuti seminar. Acara seminar kewirausahaan tersebut diadakan oleh dinas tenaga kerja Surabaya serta dilaksanakan di kelurahan kelurahan tanah kali kedinding. JK mendapatkan undangan seminar kewirausahaan tersebut dan JK hadir dalam seminar tersebut. Dengan mengikuti seminar kewirausahaan JK

mempunyai motivasi yang lebih untuk mengembangkan usaha yang dijalani JK. Meskipun bukan pendidikan formal pengetahuan yang didapat JK, dapat dijadikan modal dalam memulai berwirausaha.

C. Pembahasan

Minat berwirausaha dapat dilihat dari ketersediaan untuk bekerja keras dan tekun untuk mencapai kemajuan usahanya, kesediaan menanggung macam-macam resiko berkaitan dengan tindakan berusaha yang dilakukannya, bersedia menempuh jalur dan cara baru, kesediaan untuk hidup hemat, kesedian dari belajar yang dialaminya. Menurut Fuadi (2009) minat berwirausaha adalah keinginan, ketertarikan, serta kesediaan untuk bekerja keras atau berkemauan keras untuk berusaha secara maksimal untuk memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa merasa takut dengan resiko yang akan terjadi, serta berkemauan keras untuk belajar dari kegagalan.

Dari hasil penelitian JK merupakan seorang laki-laki yang mandiri serta memiliki kepercayaan diri yang tinggi meskipun kondisi fisik subjek kurang sempurna. JK memiliki pribadi yang humoris dan terbuka. JK merupakan orang yang pintar dan kreatif sehingga ia bisa membiayai sekolah sampai kuliah dengan uang pribadinya. Subjek pernah melamar pekerjaan dan pada saat interview subjek mendapatkan pengalaman yang kurang menyenangkan. Pada saat melamar JK merasa diremehkan karena

kondisi kaki JK yang kurang sempurna. Akan tetapi JK merasa bahwa kondisi dirinya itu sehat dan tidak terjadi apa-apa. JK tidak mudah menyerah, JK yakin meskipun gagal interview di perusahaan A JK bisa bekerja di perusahaan yang lainnya. Subjek bisa membuktikan bahwa dirinya dapat pekerjaan hal ini terbukti ketika JK sering melamar di perusahaan-perusahaan akhirnya JK bekerja di salah satu dealer. JK bekerja di sebuah dealer dan posisi JK sebagai sales penjualan.

Setelah bekerja di agen sales penjualan subjek hanya bertahan tujuh bulan dan kemudian keluar dari perusahaan tersebut serta mencari pekerjaan yang lainnya. Alasan JK keluar dari perusahaan dealer ialah JK merasa kurang mampu bekerja di tempat tersebut karena tempat tersebut mempunyai target yang tinggi. Setelah JK memutuskan untuk berhenti bekerja di perusahaan dealer, JK bekerja di perusahaan yang lainnya. JK bekerja di salah satu bank dan JK menjabat sebagai surveyor. Dalam waktu satu tahun tiga bulan JK memutuskan untuk pindah bekerja karena JK ingin mencari pengalaman kerja. Akhirnya JK mendapatkan kerja di pnm widang sari. JK bekerja di pnm widang sari selama kurang lebih dua tahun. Setelah dua tahun bekerja JK memutuskan untuk mencari kerja yang baru. JK akhirnya bekerja di Trenggalek. JK bekerja di Trenggalek kurun waktu enam bulan setelah itu JK keluar dari pekerjaannya. Alasan JK keluar dari pekerjaan di Trenggalek ialah JK melihat bahwa kantor tempat ia bekerja mengalami masalah internal.

Setelah berpindah-pindah tempat bekerja, subjek akhirnya memutuskan keluar dari pekerjaan yang terakhir dan subjek menjadi pengangguran. Kegiatan JK kembali seperti sebelum ia bekerja. JK membuka les privat dan membantu pekerjaan ayahnya. JK juga mencoba mengikuti bisnis MLM. Subjek memulai membuka usaha baru yaitu dengan berjualan nasi goreng, mie goreng, bihun goreng dan sejenis masakan cina lainnya. JK membuka usaha setelah ia keluar dari pekerjaan yang terakhir serta tidak memiliki pekerjaan tetap dan memiliki banyak waktu yang luang. Alasan JK membuka usaha yaitu ingin mencukupi biaya hidupnya.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa gambaran minat berwirausaha Jk, dipengaruhi tiga komponen yaitu komponen kognitif, komponen afektif dan komponen konatif. Dari ketiga komponen tersebut minat berwirausaha di dapat dari sumber-sumber yang mempengaruhi JK, yaitu:

Menurut Sumarwan (2003) pengukuran minat terhadap pekerjaan dapat dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya dengan struktur pembentuk minat berperilaku yaitu,

Komponen Kognitif

Komponen kognitif adalah pengetahuan dan persepsi yang diperoleh melalui pengalaman dengan suatu obyek, sikap dan informasi dari berbagai sumber (Schiffman dan Kanuk, dalam Sumarwan, 2003). Pengetahuan dan persepsi biasanya berbentuk kepercayaan dan

kepercayaan yang maksudnya adalah adanya rasa percaya bahwa suatu obyek sikap mempunyai berbagai atribut dan perilaku yang spesifik

Komponen Afektif

Komponen afektif memnggambarkan perasaan dan emosi seseorang terhadap obyek. Perasaan dan sikap seseorang merupakan evaluasi menyeluruh terhadap obyek sikap. Komponen afektif disini menunjukkan penilaian langsung dan umum terhadap suatu obyek (Sciffman dan Kanuk, dalam Sumarwan, 2003). Perasaan dan emosi seseorang terutama ditujukan kepada obyek secara keseluruhan, bukan perasaan dan emosi kepada atribut-atribut yang dimiliki oleh suatu obyek. Perasaan dan emosi digambarkan dengan ungkapan dua sifat yang berbeda guna mengevaluasi obyek

Komponen Konatif

Komponen konatif menunjukkan tindakan seseorang atau kecenderungan perilaku terhadap suatu obyek (Engel,et.al, dalam Sumarwan, 2003).Dari teori tersebut, maka dalam penelitian ini pengukuran minat dilakukan dengan indikator yaitu komponen kognitif, komponen afektif dan komponen konatif

a. Komponen kognitif

JK mempunyai pengetahuan dan persepsi berwirausaha secara otodidak pengalaman yang didapat subjek. Pengalaman yang didapat JK yaitu dengan cara melihat saudara-saudaranya yang berwirausaha

Selain itu pengetahuan JK dalam berwirausaha didapatkan dengan cara mengikuti seminar kewirausahaan yang diadakan oleh dinas tenaga kerja Surabaya. Acara seminar kewirausahaan tersebut diadakan di kelurahan tanah kali kedinding. JK mendapatkan undangan seminar kewirausahaan dan JK hadir dalam seminar tersebut. Dengan mengikuti seminar kewirausahaan JK mempunyai motivasi yang lebih untuk mengembangkan usaha yang dijalani JK.

b. Komponen afektif

JK sangat senang berwirausaha daripada berkerja dikantor, ini menggambarkan perasaan dan emosi subjek ketika berwirausaha. Perasaan dan sikap subjek merupakan evaluasi menyeluruh terhadap obyek sikap. JK merasa lebih nyaman ketika membuka usaha sendiri. Alasan JK merasakan hal demikian disebabkan waktu bekerja JK bisa menyesuaikan dengan subjek berbeda ketika JK bekerja di kantor.

c. Komponen konatif

JK mampu menunjukkan tindakan dan perilaku berwirausaha. JK sudah membuka usaha makanan sejak tahun 2012 dan saat ini JK mempunyai dua stand penjualan yang terletak di Pakuwon Trade Center (PTC) dan di Pasar Atom Mall.

Selain membuka usaha JK juga melakukan cara menarik dan mempertahankan pelanggan-pelanggannya. JK mempertahankan citra rasa, kebersihan makanan maupun tempat berjualan dan memberikan

sajian makanan yang menarik sehingga pelanggan akan kembali lagi untuk membeli makanan di tempat JK

Dari hasil penelitian diketahui bahwa gambaran minat berwirausaha JK, dipengaruhi oleh 2 faktor yaitu intrinsik dan ekstrinsik.

Faktor intrinsik yang mempengaruhi minat berwirausaha JK, yaitu:

a Motif berprestasi

Subjek menunjukkan bahwa dirinya mempunyai motivasi berprestasi. Hal ini menyangkut dengan pribadi JK. JK ingin sukses seperti saudara-saudara yang lainnya. Hal ini juga terlihat sebelumnya JK berbisnis MLM, berjualan minyak goreng, berjualan parfum sampai membuka les privat. JK ingin menjadikan hidupnya lebih baik.

b Harga diri

Subjek sejak dulu sudah mandiri dan tidak lagi tergantung pada orang lain. Hal ini yang menjadikan JK sebagai orang berwirausaha. JK juga merupakan orang yang tidak mudah menyerah selalu berusaha untuk menjadi yang lebih baik dengan cara berwirausaha JK mendapatkan penghasilan yang lebih tinggi dibandingkan dengan sebelumnya. Dengan berwirausaha JK bisa membuat lapangan pekerjaan untuk saudara-saudaranya yang belum bekerja.

c Faktor senang

Subjek lebih senang dan nyaman menjalankan usaha yang dijalani saat ini dibandingkan JK bekerja di perusahaan. JK merasa senang karena dalam berwirausaha JK tidak bekerja dengan orang lain melainkan JK bekerja untuk dirinya sendiri. Waktu bekerja JK bisa menyesuaikan dengan dirinya sendiri, berbeda ketika JK bekerja di kantor yang jam kerjanya sudah ditentukan. Dengan berwirausaha JK bisa membuat lapangan pekerjaan untuk saudara-saudaranya yang belum bekerja.

Faktor ekstrinsik yang mempengaruhi minat berwirausaha JK, yaitu:

a. Lingkungan keluarga

Lingkungan keluarga subjek memberikan pengaruh yang positif terhadap minat berwirausaha JK, karena sebagian besar anggota keluarga berprofesi sebagai pedagang sehingga mempengaruhi JK untuk berwirausaha baik secara langsung maupun tidak langsung. Pekerjaan orang tua JK bisa menumbuhkan minat berwirausaha, karena JK sering membantu ayahnya.

b. Lingkungan masyarakat

Lingkungan sekitar juga mempengaruhi minat berwirausaha subjek. JK banyak belajar dari lingkungan sekitar, mulai dari melihat

teman-temannya dan saudara-saudaranya. JK tertarik melihat saudara-saudaranya sukses dalam berwirausaha dan JK ingin mengikuti jejak saudara-saudaranya. Tidak hanya melihat saudara-saudaranya, JK juga termotivasi dengan teman-temannya sendiri.

c. Peluang

Subjek mampu melihat peluang yang ada dan memanfaatkan peluang tersebut untuk meraih kesuksesan. JK menganggap membuka usaha makanan adalah peluang yang sangat besar.

Selain itu JK melihat kebutuhan pasar yang ada. JK berjualan makanan karena peluang yang ada lebih besar dari yang lain. Menurut JK menjual makanan tersebut adalah kebutuhan pokok, karena setiap orang membutuhkan makan. JK melihat peluang tidak hanya dari segmen pasarnya saja, tetapi JK juga melihat tempat yang cocok untuk dijadikan tempat berjualan. JK berjualan mie goreng, nasi goreng, bihun goreng dan lain sebagainya tersebut karena menurut JK menjual makanan tersebut lebih cepat dan efisien.

d. Pendidikan

Dalam berwirausaha JK mendapatkan pengetahuan kewirausahaan dengan cara otodidak dan mengikuti seminar. Acara seminar kewirausahaan tersebut diadakan oleh dinas tenaga kerja Surabaya serta dilaksanakan di kelurahan kelurahan tanah kali

kedinding. JK mendapatkan undangan seminar kewirausahaan tersebut dan JK hadir dalam seminar tersebut. Dengan mengikuti seminar kewirausahaan JK mempunyai motivasi yang lebih untuk mengembangkan usaha yang dijalani JK. Meskipun bukan pendidikan formal pengetahuan yang didapat JK, dapat dijadikan modal dalam memulai berwirausaha.

Dari gambaran komponen dan faktor-faktor minat berwirausaha dapat disimpulkan bahwa JK telah memiliki semua komponen dan faktor-faktor minat berwirausaha sehingga membuat JK bisa membuka usaha dan lapangan pekerjaan bagi orang lain, meskipun ia seorang difabel. Akan tetapi faktor yang paling dominan adalah faktor ekstrinsik yaitu lingkungan keluarga, masyarakat, peluang serta pendidikan yang ia miliki. Kedifabelannya justru membuat ia termotivasi untuk tetap *survive* dalam hidupnya.