

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. SETTING PENELITIAN

1. Persiapan Penelitian

Dalam hal ini terdapat beberapa hal yang penting yang dilakukan oleh peneliti, antara lain:

a. Penentuan Subyek

Pencarian subyek penelitian diperoleh dengan cara informal, yaitu dengan cara memilih satu dari beberapa donatur yang ada di yayasan tempat peneliti berdomisili yang sebagian besar adalah para *entrepreneur* pada bidangnya masing-masing. Subyek dipilih berdasarkan beberapa kriteria yang telah ditetapkan pada penentuan subyek penelitian pada metode penelitian. Dengan identitas subyek sebagai berikut:

Nama : H. Asmanto

Jenis kelamin : Laki-laki

Alamat : Jl. Raya Diponegoro 200 surabaya

Jenis usaha : Produksi tenda

Jumlah karyawan : 50 orang

b. Persiapan Wawancara

Setelah peneliti memilih dan memutuskan subyek yang akan diwawancarai. Demi tercapainya kelancaran proses wawancara

peneliti terlebih dahulu menyiapkan dan menyusun pedoman wawancara agar dalam penggalian data peneliti tetap berfokus pada data-data yang ingin diungkap dengan format wawancara sebagaimana terlampir. Untuk langkah awal peneliti terlebih dahulu meminta kesediaan AS untuk meluangkan waktu diwawancarai dengan menyusun jadwal pertemuan bersama dan menentukan tempat wawancara. Setelah peneliti dan AS bertemu, peneliti menyampaikan tujuan dari penelitian dan apa yang akan dilakukan dalam penelitian ini secara singkat. Peneliti mempersiapkan dan memeriksa perekam suara, baterai, dan kaset-kaset yang akan digunakan dalam wawancara, menyiapkan alat tulis yang dibutuhkan serta memilih tempat yang tenang dan bebas gangguan serta dirasa nyaman oleh AS.

c. Persiapan Observasi

Observasi dilakukan selama dan setelah proses wawancara berlangsung. Observasi yang dilakukan ditujukan untuk mengamati aspek-aspek yang ada pada AS dengan format observasi sebagaimana terlampir.

2. Pelaksanaan Penelitian

Penelitian ini dilakukan kurang lebih selama 6 bulan, waktu pelaksanaan penelitian ini dihiitung sejak proses pencarian literatur, pencarian subyek penelitian, proses wawancara dan observasi hingga

disusunnya laporan hasil penelitian ini disusun oleh peneliti secara bertahap

a. Pelaksanaan wawancara

Pada awal wawancara, peneliti tidak mengalami kesulitan dalam menjalin rapport (hubungan awal) dengan subjek penelitian yang akan diwawancarai dengan inisial nama AS. Hal ini dikarenakan peneliti adalah salah seorang santri yang masih berdomosili di pondok pesantren dibawah naungan sebuah yayasan, yang mana AS adalah salah seorang donatur terbesar pada yayasan tersebut. Pada saat proses wawancara berlangsung, peneliti tetap bersikap netral terhadap data yang diperoleh. Dengan kata lain, dengan sikap netral ini peneliti menerima apapun yang disampaikan oleh AS secara apa adanya. Peneliti telah mengenal AS sebelum penelitian yang memungkinkan peneliti sedikit banyak telah mengetahui karakteristik AS sehingga dapat membantu kepekaan AS dalam menghadapi reaksi dan kebutuhan AS ketika wawancara berlangsung. Oleh karena itu, untuk membentuk perasaan yang nyaman pada diri AS, maka peneliti harus melangsungkan wawancara dalam suasana yang menyenangkan, santai namun tetap serius dan dirasa aman oleh AS. Pelaksanaan wawancara pada AS berlangsung dalam dua kali pertemuan, daftar pertanyaan-pertanyaan pada saat penelitian yang sebagian diadaptasi dari buku *Appreciative Intelligence* yang ditampilkan di lampiran.

b. Pelaksanaan Observasi

Observasi dilakukan selama wawancara berlangsung dan juga setelah wawancara berlangsung, hal itu dilakukan untuk memperbanyak informasi yang nantinya dijadikan sumber data penelitian. Informasi yang diperoleh dari hasil observasi akan dikombinasikan dengan informasi yang diperoleh dari hasil wawancara. Pelaksanaan observasi tidak hanya dilakukan di rumah dan kantor AS akan tetapi di seluruh lokasi yang menjadi titik-titik pusat produksinya. Format observasi di tampilkan di lampiran, berikut ini adalah rincian jadwal penelitian.

Table 4.1 Rincian jadwal penelitian

No	Tanggal	Tempat	Pukul	Lama	Kegiatan
1.	10 Agustus 2009	Kantor Kharisma Jaya	10.00 - 10.30	½ jam	Memperkenalkan diri, menyerahkan proposal penelitian dan menjelaskan tujuan penelitian dan memulai observasi.
2.	29 Agustus 2009	Graha Kharisma Jaya	09.00 – 12.00	3 jam	Pengisian identitas, wawancara I dan observasi.
3	5 Agustus 2009	Graha Kharisma jaya	10.00 – 12.00	2 jam	Wawancara II dan observasi.

B. PENYAJIAN DATA

1. Hasil Wawancara

a. Deskripsi Subyek

Dari hasil wawancara oleh peneliti kepada AS selaku subyek pada hari Sabtu 29 Agustus 2009 di graha Kharisma Jaya. Peneliti mendapatkan data sebagaimana berikut:

Nama	: H. Asmanto
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Tempat dan Tanggal Lahir	: Surabaya, 10 Mei 1954
Alamat	: Jl. Diponegoro 200 surabaya
Telp	: 08123227214
Agama	: Islam
Anak ke-	: 4 (empat)
Jumlah saudara	: 10 (sepuluh)

Riwayat Pendidikan :

- 1) TK Widodaren, Surabaya (1962 - 1964)
- 2) SDN Widodaren, Surabaya (1964 -1969)
- 3) SMPN 3, Surabaya (1969 -1971)
- 4) SMA Tri Murti, Surabaya (1971-1973)

AS adalah orang yang optimis dan pantang menyerah serta selalu menunggu datangnya tantangan.

“Saya selalu menunggu datangnya tantangan soalnya kalau ada tantangan itu kita jadi lebih tertantang dan jadi tambah semangat. Tapi kalau nggak ada tantangan itu kita malah dimanjakan sama keadaan yang ada” AS290837.⁶⁸

AS adalah orang yang selalu berusaha untuk tidak melakukan kesalahan yang sama untuk kedua kalinya.

“orang yang paling bodoh adalah orang yang melakukan kesalahan yang sama dua kali” AS290833⁶⁹

AS merupakan seorang enterpreneur yang sukses karena usahanya telah memiliki prestasi yang baik di mata masyarakat dengan bentuk tingginya kualitas barang produksi AS yang telah diakui di pasaran. Hal inilah yang membuat peneliti memilih AS sebagai subyek penelitian.

“saya rasa masalah kualitas itu nggak bisa dibohongi, saya ini hanya ingin melakukan yang terbaik, biar masyarakat yang menilai sendiri. Tapi kenyataannya mereka masih memilih kharisma jaya” AS290823⁷⁰.

AS adalah orang yang supel dan pandai bergaul, AS bisa berteman dengan siapa saja mulai dari kalangan tingkat social atas sampai dengan menengah ke bawah. AS bisa bergaul tanpa gengsi dengan para tukang becak dan pedagang kaki lima, namun AS juga bisa menjadi sahabat ustad tanpa menghilangkan tata karma dan sopan

⁶⁸ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁶⁹ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁷⁰ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

santunnya. Hal itu adalah salah satu ciri-ciri *entrepreneur* yang sukses. Yakni. Pandai dan senang bergaul.

“Saya itu mbak paling suka kalau ngobrol-ngobrol sama tukang becak. Soalnya mereka itu banyak memberi informasi baru sama saya yang tidak saya dapatkan dari orang lain. Pokoknya saya suka lah bergaul siapa saja. Ya itu tadi. Mereka itu seperti Koran berjalan saya” AS050930⁷¹

AS adalah orang yang suka berbagi dengan sesama sebagai bentuk rasa syukurnya kepada Allah atas keberhasilan yang telah diraihinya.

“saya percaya mbak, kalau keberhasilan saya pada saat ini tidak pernah luput dari campur tangan sing kuoso, yo ..mestine kudu tak syukuri. Lha...menurut saya cara bersyukur yang bisa saya tunjukkan adalah dengan cara berbagi kepada sesama. Yang terpenting adalah kepada orang-orang yang dekat atau ada di sekitar saya, seperti saudara-saudara, tetangga maupun pegawai saya. Kita menyadari seperti apapun kinerja kita kalau tanpa campur tangan Allah ya nggak akan ada apa-apanya” AS290829⁷²

Ciri-ciri *entrepreneur* yang sukses juga ada pada AS sebagai pribadi yang kreatif dan inovatif.

⁷¹ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 05 September 2009

⁷² Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

“.....Lha sejak saat itu setiap tiga bulan sekali kan kita ada evaluasi dan berinovasi, yang kemudian muncul pemikiran kreatif saya untuk membuat macam-macam jenis tenda dan terop yang selalu berkembang dan berinovasi menjadi banyak jenis tenda dan terop dengan berbagai macam ukuran juga sesuai permintaan pelanggan” AS290813 ⁷³

AS adalah orang yang mampu mengembangkan usahanya pada masa-masa yang orang lain menganggapnya sulit untuk mengembangkan suatu usaha. Hal ini dapat mewakili pada penentuan kriteria subyek seagai seorang yang memiliki usaha yang terus berkembang.

“Waktu itu hanya ada beberapa karyawan yang membantu saya sekitar 5 orang lah..yang sekarang ini sudah ada sekitar 50 orang, dan yang dulu awalnya cuma membuat payung besar sekarang memproduksi bermacam-macam tenda dan terop”. AS290811⁷⁴

AS adalah orang yang supel baik kepada karyawan, pelanggan maupun orang-orang yang ada di sekitarnya

“Wah kalau karyawan saya sudah seperti keluarga saya sendiri, sebagian besar dari mereka juga tetangga saya sendiri. Mereka kan juga yang membantu progres usaha saya, jadi saya benar-benar menghargai mereka. Saya selalu ingin membuat mereka merasa diperlakukan sebagai saudara sendiri, tapi juga tetap masih ada

⁷³ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁷⁴ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

aturannya ketika dalam pekerjaan agar bisa profesional dan biar mereka nggak nglamak” AS290821⁷⁵

b. Latar Belakang Ekonomi

Pada dasarnya AS terlahir dari orang tua yang juga entrepreneur hal tersebut dapat menjadi bekal bagi AS sebagai seorang entrepreneur.

“Orang tua saya dua-duanya bisa dikatakan entrepreneur lah.. tapi diantara sepuluh saudara saya ya cuma saya yang mengikuti jejak beliau berdua, saudara-saudara saya yang lain ada yang PNS ada juga yang jadi karyawan kantor” AS290851⁷⁶

Pada awal mulanya AS hanyalah seorang penjahit biasa pada bidang garment yang berpenghasilan rata-rata ke bawah. Namun, semangat yang dimiliki subyek sangat besar, sehingga dapat mengubah kehidupan subyek menjadi lebih baik lagi pada bidang perekonomian.

“saya merasa usaha germent ini kurang menjanjikan di masa depan dengan melihat peluang pasar dan kemampuan saya juga. Kemudian saya berfikir untuk membuat payung akan adalah usaha yang menjanjikan di masa mendatang, toh nggak jauh juga beralihnya, kan masih menggunakan bahan

⁷⁵ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁷⁶ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

baku kain juga dan masih ada kegiatan menjahit juga”

AS290813⁷⁷

c. Riwayat Pekerjaan

AS tidak pernah bekerja sebagai pegawai pada suatu lembaga maupun instansi. Pada awalnya AS adalah penjahit/ pengusaha garment. AS adalah orang yang tidak mudah puas sehingga AS beralih usaha pada bidang produksi tenda atau terop yang semakin hari semakin berkembang dan tetap berdiri kokoh hingga saat ini.

“Saya nggak pernah kerja di perusahaan atau pabrik. Ya kayak gini ini saya dari dulu. Ya emang suka kehidupan kayak gini, saya nggak suka kerja di atur-atur orang” AS050930⁷⁸

“Lha ... awalnya aku kan cuma penjahit biasa atau usaha garment lah...” AS290811⁷⁹

d. Sikap Subyek di Perusahaan

AS adalah orang yang sangat mengutamakan kualitas karena tidak ingin mengecewakan pelanggan yang sudah mempercayakan pesanannya kepada perusahaan subyek

“Kalau masalah itu saya kira masyarakat atau lebih tepatnya pelanggan saya yang bisa menilainya. Tapi saya rasa masalah kualitas itu nggak bisa dibohongi, saya ini hanya ingin melakukan

⁷⁷ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁷⁸ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 05 September 2009

⁷⁹ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

yang terbaik, biar masyarakat yang menilai sendiri. Tapi kenyataannya mereka masih memilih kharisma jaya” AS290823⁸⁰

“Lagi-lagi kita juga harus bisa menjaga kepercayaan yang sudah diberikan pelanggan kepada kita” AS290827⁸¹

Dalam menghadapi tantangan maupun hambatan yang datang pada perusahaannya AS selalu menaggapinya dengan santai dan tetap berfikir sistematis dan dengan kepala dingin.

“Kita menanggapi dengan kepala dingin dan berjiwa besar, yang pasti menentukan langkah-langkah yang harus dilakukan aja” AS290843⁸²

AS adalah orang yang pandai menghargai pengalaman dan sukai memaknai kehidupan dengan positif, dalam kehidupannya AS pandai mengambil hikmah dalam setiap masalah yang dihadapi, begitu juga ketika menghadapi tantangan yang datang pada perusahaan.

“ya bisa di ambil pengalaman sebagai bahan pembelajaran untuk antisipasi. kalau kita termasuk orang yang kreatif, justru hambatan yang datang itulah yang akan menjadikan pemikiran kita semakin berkembang” AS290849⁸³

Kemampuan AS dalam memimpin perusahaannya benar-benar matang, hal tersebut tampak saat perusahaan sedang menghadapi masalah dan hal itu harus disampaikan AS kepada karyawan dan

⁸⁰ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁸¹ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁸² Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁸³ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

orang-orang yang ada di sekitarnya. Hal itu dapat dilakukan AS dengan hati-hati.

“Ya di omongkan apa adanya. Tapi harus dengan bahasa yang nggak membuat mereka panic supaya tetap bisa berfikir dengan tenang” AS050914⁸⁴

c. Profil Usaha

Dari wawancara yang dilakukan peneliti dan pengisian data oleh AS pada Sabtu, 29 Agustus 2009, peneliti memperoleh data tentang profil usaha yang menjadi usaha pokok dari AS yang telah dirintis AS mulai dari nol hingga saat ini menjadi usaha yang berada pada tingkat pemasaran nasional, berikut adalah profil usaha AS:

Nama perusahaan	: CV. Kharisma Jaya
Tlp/Fax	: (031) 5636434, 56145900
Email	: contact@kharismajaya.net info@kharismajaya.net
Website	: www.kharismajaya.net www.kharismajaya.com
Usaha Inti	: Produksi tenda
Jenis Produksi	: Tenda cafe, tenda display, tenda terop, tenda komando, tenda mobil, payung taman, canopy, tenda kerucut.

⁸⁴ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 05 September 2009

Bahan Baku Yang Digunakan	: Pipa besi, kain terpal.
Pemasaran	: Seluruh Indonesia
Tenaga Kerja	: \pm 50 orang

2. Hasil Observasi

a. Deskripsi Subyek

Dalam observasi dan wawancara awal yang dilakukan oleh peneliti pada hari Sabtu 29 Agustus 2009 di Graha Kharisma Jaya (lokasi pemotongan kain), peneliti mendapatkan beberapa data sebagai berikut.

AS adalah orang yang berperawakan tinggi namun tidak terlalu besar. Dalam kesehariannya AS orang yang berpenampilan sederhana dan apa adanya, namun tetap rapi dan tidak berlebihan. AS juga termasuk orang yang supel atau mudah bergaul dengan siapapun, meskipun termasuk orang yang berada namun AS tidak pernah membatasi pergaulannya dengan kalangan tertentu saja.

b. Perilaku Subyek

Dari hasil observasi pada hari Sabtu, 29 Agustus 2009 dan Sabtu, 05 September 2009 di Graha Kharisma Jaya (lokasi pemotongan kain), tampak bahwa AS adalah orang yang pandai menghargai orang lain, AS sangat dekat dengan pegawai-pegawainya, sehingga pegawainya merasa tetap nyaman meskipun bekerja di bawah pengawasannya, pegawai-pegawainya tidak merasa tertekan

ketika AS memberikan perintah untuk mengerjakan sesuatu karena AS menyampaikan perintahnya dengan menggunakan kata-kata yang mudah dimengerti dan tidak menyinggung perasaan orang lain.

AS adalah orang yang tenang, saat diwawancarai AS menjawab dan menjelaskan dengan penuh semangat, meskipun saat itu AS sedang melaksanakan ibadah puasa di bulan ramadhan, sambil sesekali mengingat-ingat kembali masa lalunya untuk menjawab beberapa pertanyaan yang mempertanyakan tentang kehidupannya pada masa lalu.

AS menjawab semua pertanyaan peneliti dengan jawaban yang lugas dan mudah difahami. Dilihat pada saat proses wawancara tampak bahwa AS adalah orang yang super sibuk, karena seringkali wawancara harus terputus sementara, karena subyek harus menerima telephon dari beberapa pelanggannya. Begitu juga pada saat proses permohonan waktu untuk wawancara AS kesulitan mencari waktu yang tepat untuk pelaksanaan wawancara. Sebelum pelaksanaanpun peneliti harus menunggu dengan waktu yang cukup lama untuk memulai wawancara, karena harus menunggu AS yang masih menyelesaikan urusannya di luar.

c. Deskripsi Lokasi Penelitian

Dari hasil observasi pada Minggu, 10 Agustus 2009 yang dilakukan peneliti di daerah Kupang-Surabaya, tepatnya di Jl. Diponegoro Surabaya yang berada di jalan raya, daerah di sekitar

lokasi penelitian adalah daerah yang ramai dengan beberapa aktivitas warga sekitar, yang antara lain adalah terdapat berjajar-jajar orang berjualan burung yang ramai dengan para pembeli, tukang becak beserta becaknya mangkal di sekitar para pedagang kaki lima serta beberapa angkot yang juga mangkal di daerah itu.

Di sekitar lokasi penelitian juga terdapat beberapa usaha dalam bidang yang sama yang dimiliki oleh tetangga AS, namun hal itu tidak membuat AS berkecil hati, justru hal tersebut yang membuat AS semakin semangat untuk mengembangkan usahanya dengan bersaing secara sportif.

Terdapat 9 titik lokasi yang dimiliki AS untuk menjalankan usahanya, 9 titik tersebut memiliki fungsi sebagai berikut :

1. Kantor
2. Showroom
3. Tempat pemotongan
4. Tempat penjahitan
5. Tempat pengelasan
6. Gudang baku kain
7. Gudang baku pipa
8. Gudang baku jadi
9. Pengecatan dan Penyablonan

3. Hasil Dokumentasi

Pada waktu pelaksanaan wawancara dan observasi AS tidak bersedia untuk diambil gambarnya dengan menggunakan kamera, AS memberikan foto dari dokumen yang sudah dimilikinya, dan terdapat beberapa gambar lokasi produksi tenda semuanya ada di lampiran serta brosur perusahaannya sebagaimana terlampir.

C. ANALISIS DATA

Tingginya strata atau jenjang pendidikan seseorang tidak berbanding lurus dengan kecepatan untuk mendapatkan lapangan pekerjaan. Padahal manusia tidak hanya menuntut terpenuhi kebutuhan dasar (*basic needs*), tetapi juga kebutuhan aktualisasi diri (*self-actualization*). Aktualisasi diri yang dianggap paling tepat itu adalah bekerja. Saat ini, berwirausaha atau menjadi entrepreneur adalah dambaan setiap orang yang secara umum masyarakat beranggapan bahwa wirausaha itu sama atau setali tiga uang dengan makna pengusaha. Yang akan dikatakan hebat jika ia berhasil mengembangkan usahanya. Tentu saja keberhasilan itu ditandai oleh semakin bertumpuknya kekayaan materi yang didapatnya, sedangkan semakin bertumpuknya harta yang diperoleh seorang pengusaha membutuhkan kemampuan dalam segala hal yang melebihi orang lain yang bukan pengusaha, kemampuan tersebut meliputi berbagai hal antara lain adalah keberanian untuk menerima resiko serta *appreciative intelligence* yang melebihi orang lain.

Appreciative intelligence yang tinggi dimiliki AS yang tampak. Pada komponen-komponen *appreciative intelligence* yang telah ada pada diri AS sebagaimana data yang telah peneliti peroleh dari hasil wawancara dengan AS sebagai berikut :

1. *Reframing* (pembingkai ulang)

Proses *reframing* atau pembingkai ulang yang dilakukan AS dengan kemampuan yang dimilikinya adalah berupa usaha AS untuk merubah usaha garment yang dimilikinya dengan membingkai ulang menjadi pabrik produksi payung yang kemudian terus berkembang menjadi pabrik produksi tenda dan terop, yang mana masih tetap pada bidang yang menggunakan bahan baku yang sama yakni kain. Hal tersebut terjadi pada tahun 1998 yang mana pada saat itu terjadi krisis di Indonesia yang menjadikan perekonomian Indonesia terpuruk. Sehingga, banyak pegawai atau karyawan yang di PHK.

“.....saya merasa usaha germent ini kurang menjanjikan di masa depan dengan melihat peluang pasar dan kemampuan saya juga. Kemudian saya berfikir untuk membuat payung adalah usaha yang menjanjikan di masa mendatang, toh nggak jauh juga beralihnya, kan masih menggunakan bahan baku kain juga dan masih ada kegiatan menjahit juga” AS290813⁸⁵

⁸⁵ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

2. *Appreciating the positif* (menghargai hal-hal positif)

Kemampuan AS dalam memandang dan menghargai hal-hal positif membuat AS masih tetap mampu bertahan pada persaingan pasar. Kemampuan tersebut tampak pada saat AS melihat hal positif dari keadaan krisis di Indonesia pada saat itu. Seperti yang AS ceritakan saat mengungkapkan awal berdirinya usaha yang terus berkembang sampai saat ini.

“di saat-saat seperti itu aku berfikir untuk menciptakan usaha yang baru atau yang hangatlah..” AS290811⁸⁶

AS selalu berfikir untuk masih tetap bisa bertahan dalam keadaan yang orang lain menganggapnya keadaan yang sulit.

“Lha...ketika melihat dan mengalami hal tersebut kan kita harus punya siasat yang sekiranya bisa membuat kita masih bisa eksis dan tetap survive” AS290811⁸⁷

AS tahu betul bahwa setiap masalah pasti ada pemecahannya, hal itu juga yang menjadikan AS untuk tetap tenang di dalam menghadapi setiap masalah yang ada.

“Saat itu saya berfikir kalau saya membuat payung besar berarti saya juga dapat memberi lahan dan mempermudah orang lain untuk membuka usaha yang baru” AS290811⁸⁸

⁸⁶ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁸⁷ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁸⁸ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

3. *Seeing how the future unfold from the present* (melihat bagaimana masa depan menjadi terbuka dari kehadiran saat ini)

AS memahami benar bahwa pada keadaan krisis seperti pada saat itu masih ada harapan untuk manatap masa depan lebih baik. AS melihat peluang emas pada situasi krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia pada saat itu.

“bagi saya keadaan krisis pada saat itu benar-benar membawa angin surga yang menyejukkan saya sampai saat ini”

AS290835⁸⁹

AS dapat melihat bahwa usahanya saat itu akan bisa menjadi besar dan dapat berkembang dengan baik.

“.....saya berfikir untuk membuat payung adalah usaha yang menjanjikan di masa mendatang,” AS290813⁹⁰

Dari penelitian ini tampak pada diri AS karakteristik yang ada pada *entrepreneur* yang dikategorikan sebagai berikut:

a. Lokus pengendalian internal.

1) Subyek memulai usahanya seorang diri

“Ya nggak ada mbak... ya sendirian” AS050832⁹¹

2) Dapat merubah usahanya dari yang kurang menguntungkan menjadi usaha yang produksinya di cari orang banyak

⁸⁹ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁹⁰ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁹¹ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 05 September 2009

“saya ini hanya ingin melakukan yang terbaik, biar masyarakat yang menilai sendiri. Tapi kenyataannya mereka masih memilih kharisma jaya” [AS290823](#)⁹²

3) Menjaga hubungan baik dengan siapapun

“Saya punya banyak kenalan yang sudah baik sama saya, jadi saya harus tetap menjaga hubungan baik yang sudah terbina. Lha kalau sama orang yang baru kenal juga gitu, harus tetep baik, kalau nggak gitu kita akan kesulitan nyari pelanggan, ya harus pinter-pinter berkomunikasi aja” [AS290817](#)⁹³

b. Tingkat energi tinggi.

1) Subyek tidak pernah menyerah

“peribahasa kegagalan adalah kesuksesan yang tertunda itu adalah kata-kata yang hanya untuk ngedem-ngedem atine orang yang gagal saja, supaya bisa bangkit lagi” [AS290833](#)⁹⁴

c. Kebutuhan tinggi akan prestasi.

“kharisma jaya ini sudah menjadi ikon dari pabrik tenda, meskipun sudah banyak pabrik tenda yang berdiri di sekitar pabrik saya ini” [AS050936](#)⁹⁵

d. Toleransi terhadap ambiguitas.

1) Menyiapkan berbagai pemikiran untukantisipasi ketidak pastian yang mungkin akan datang

⁹² Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁹³ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁹⁴ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁹⁵ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 05 September 2009

“Semuanya harus dipersiapkan mbak... prepare lah supaya semuanya lebih matang. Seperti saat saya mulai merintis usaha ini saya sudah memikirkannya matang-matang dengan segala macam bentuk persiapan” AS290833⁹⁶

e. Kepercayaan diri.

1) Siap bersaing secara sehat

“meskipun sudah banyak pabrik tenda yang berdiri di sekitar pabrik saya ini. Tapi hal itu nggak membuat saya menjadi kecil hati kok, biasa saja.. saya mau bersaing dengan sehat” AS050936⁹⁷

f. Berorientasi pada *action*

1) Pandai melihat peluang dan masuk pada peluang tersebut

“saya berfikir untuk membuat payung adalah usaha yang menjanjikan di masa mendatang” AS290811⁹⁸

2) Menyelesaikan masalah yang ada secepat mungkin

“Kalau ada masalah di perusahaan ya secepatnya di selesaikan biar nggak tambah jadi besar. Kalau dibutuhkan ya karyawan juga dilibatkan, ya lihat masalahnya lah mbak” AS290841⁹⁹

3) Subyek sebagai orang yang siap menghadapi tantangan

“Saya selalu menunggu datangnya tantangan soalnya kalau ada tantangan itu kita jadi lebih tertantang dan jadi tambah semangat.

⁹⁶ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁹⁷ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 05 September 2009

⁹⁸ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

⁹⁹ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

Tapi kalau nggak ada tantangan itu kita malah dimanjakan sama keadaan yang ada” AS290837¹⁰⁰

D. PEMBAHASAN

1. Entrepreneur

penelitian ini menunjukkan betapa ketatnya persaingan dalam dunia *entrepreneurship*. Akan tetapi, AS selalu siap untuk menerima apapun yang akan terjadi pada dunia yang membesarkannya.

“Saya selalu menunggu datangnya tantangan soalnya kalau ada tantangan itu kita jadi lebih tertantang dan jadi tambah semangat. Tapi kalau nggak ada tantangan itu kita malah dimanjakan sama keadaan yang ada” AS290837¹⁰¹

2. Appreciative Intelligence

Appreciative intelligence yang ditunjukkan oleh AS tampak pada cara AS memandang bahwa produksi tenda adalah usaha yang dapat dikembangkan produk usahanya serta memiliki peluang yang bagus di kancah nasional.

“saya berfikir untuk membuat payung adalah usaha yang menjanjikan di masa mendatang, toh nggak jauh juga beralihnya,

¹⁰⁰ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

¹⁰¹ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

*kan masih menggunakan bahan baku kain juga dan masih ada kegiatan menjahit juga” AS290813*¹⁰²

Ungkapan AS di atas sesuai dengan teori bahwa secara sederhana dapat dikatakan, *appreciative intelligence* merupakan kemampuan untuk melihat pohon besar melalui buahnya. Dengan kata lain *appreciative intelligence* adalah kapasitas kemampuan untuk melihat hal yang lebih besar atau lebih hebat dimana bisa terjadi di masa depan melalui apa yang dimiliki dan ditampakkan di saat ini. Terkadang ada kalanya potensi-potensi yang hebat tersebut menjadi tersembunyi atau tertutup sesuatu yang melapisinya, sehingga perlu dilakukan sebuah pencarian secara cermat dan berhati-hati dalam berbagai situasi yang melingkupi.¹⁰³

Appreciative intelligence yang merupakan sebuah cara untuk mengetahui dan menginterpretasikan situasi yang ada secara positif. *Appreciative intelligence* yang memiliki tiga komponen yang masing-masing komponen telah ada pada diri AS sebagai seorang *entrepreneur*. Komponen-komponen tersebut adalah:

a. Reframing (pembingkai ulang)

Proses *reframing* yang dilakukan AS adalah terjadi pada awal berdirinya usahanya yang ada pada saat ini.

“saya merasa usaha germent ini kurang menjanjikan di masa depan dengan melihat peluang pasar dan kemampuan saya

¹⁰² Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

¹⁰³ Tojo Thatchenkery & Carol Metzker, *Appreciative Intelligence*.... Hal. 11.

*juga. Kemudian saya berfikir untuk membuat payung adalah usaha yang menjanjikan di masa mendatang” AS290813*¹⁰⁴

Pemikiran AS di atas adalah sebuah proses *reframing* yang dalam berbagai tindakan melakukan *reframing*, seseorang akan dihadapkan dengan serangkaian pilihan. Dimana orang tersebut akan memusatkan perhatiannya pada satu stimulus, namun pada akhirnya dalam waktu yang sama dia juga bisa menolak stimulus tersebut. Stimulus yang menjadi fokus perhatian akan memiliki nilai lebih dibandingkan stimulus lain yang tidak menjadi fokus perhatian dan hal ini kemudian membentuk sebuah penilaian atau *judgement* terhadap sesuatu yang dipersepsi. Persepsi seseorang terhadap diri mereka apakah mereka adalah pribadi yang optimis atautkah pesimis akan turut mempengaruhi penilaian mereka terhadap sesuatu hal. Dengan menggunakan *appreciative intelligence*, seseorang baik secara sadar maupun tidak sadar akan membingkai ulang hal-hal yang ada di saat ini dan kemudian akan menciptakan sebuah pandangan baru tentang realita dimana menuntun kepada pencapaian baru pula.¹⁰⁵

b. *Appreciating the Positive* (mengapresiasikan hal-hal positif)

AS pernah beberapa kali mengalami kegagalan yang lebih tepatnya adalah tertipu oleh konumen yang tidak bertanggung jawab.

“pernah ada pemesanan yang sudah dikirim ke pelanggan ya ada di luar jawa, ternyata pembayarannya nggak sesuai

¹⁰⁴ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

¹⁰⁵ Tojo Thatchenkery & Carol Metzker, *Appreciative Intelligence*.... Hal. 6.

dengan kesepakatan dan setelah di konfirmasi malah yang memesan merasa dirugikan. ya akhirnya di selesaikan dengan cara kekeluargaan meskipun kita tetap mengalami kerugian tapi tidak banyak” AS290845¹⁰⁶

Kejadian tersebut di atas tidak lantas menjadikan AS patah arang, AS mengambil pelajaran dari kejadian tersebut.

“Ya lebih berhati-hati aja, dan melakukan antisipasi-antisipasi aja biar nggak terulang lagi” AS290847¹⁰⁷

Namun, hal tersebut tidak terlarut-larut, disinilah *appreciating the positive* yang diperankan oleh AS sebagai seorang *entrepreneur*. AS mengambil hikmah dari apa yang terjadi dan menjadikannya sebagai bahan evaluasi agar tidak terjadi lagi di kemudian hari.

“Keuntungannya ya bisa di ambil pengalaman sebagai bahan pembelajaran untuk antisipasi. kalau kita termasuk orang yang kreatif, justru hambatan yang datang itulah yang akan menjadikan pemikiran kita semakin berkembang” AS290849¹⁰⁸

Kejadian tersebut di atas sesuai dengan teori yang mengatakan bahwa apresiasi adalah tindakan dengan memberikan penghormatan, dengan memberikan penilaian dan dengan rasa terima kasih. Apresiasi mengacu pada tindakan mengakui dan menghargai apa

¹⁰⁶ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

¹⁰⁷ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

¹⁰⁸ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

yang telah dimiliki dan dilakukan di masa lalu, apakah itu kekuatan, kesuksesan, aset, maupun potensi.¹⁰⁹

c. *Seeing how the future unfold from the present* (melihat bagaimana masa depan menjadi terbuka dari kehadiran saat ini)

Kemampuan AS dalam melihat masa depan dari sesuatu yang telah ada pada saat ini sudah tidak diragukan lagi. Keberhasilan AS pada saat ini adalah hasil kemampuannya untuk melihat masa depan yang belum tampak dari sesuatu yang telah tampak pada saat ini, keyakinan AS untuk membuahkannya sesuatu yang ditanam dari saat ini menjadikannya saat ini menikmati hasil kecerdasan apresiatif dan kerja kerasnya.

"Lha seperti krismon waktu itu kalau saya terbawa arus krisis ya mungkin saya nggak bisa seperti ini. Tapi karena waktu itu saya nggak mau dikalahkan sama arus jadi saya merasa kemunduran ekonomi di Indonesia pada waktu itu seperti membawa angin surga bagi saya" AS290835¹¹⁰

Kemampuan AS di atas sesuai dengan teori yang mengatakan bahwa orang yang memiliki *appreciative intelligence* yang tinggi dapat menyadari bahwa mereka mampu melihat masa depan dari sekarang. Mereka dapat mengenali peran lingkungan atau faktor eksternal dalam proses ini, dan mereka mempunyai kemampuan yang

¹⁰⁹ Himawan Wijanarko, *Appreciative Inquiry* (<http://www.jakartaconsulting.com/art-99-40.htm>), diakses 14 Mei 2009)

¹¹⁰ Hasil wawancara dengan subyek. Tanggal 29 Agustus 2009

unik untuk melihat bagaimana potensi generatif yang ada pada saat ini dapat terhubung ke masa depan. Mereka dapat melihat bagaimana aspek positif yang ada saat ini dapat langsung diterapkan untuk mencapai tujuan.

Orang yang memiliki *appreciative intelligence* yang tinggi dapat memvisualisasikan dan membuat setiap urutan kecil pada langkah yang dapat membantu satu sama lain, sehingga dapat membuat momentum untuk perubahan individu dan lingkungan mereka yang mengarah ke hasil yang positif.¹¹¹

¹¹¹ Tojo Thatchenkery & Carol Metzker, *Appreciative Intelligence*.... Hal. 79-80.