

**MODAL PSIKOLOGIS (*PSYCHOLOGICAL CAPITAL*) PADA
WIRUSAHA DI SENTRA PENGRAJIN CERIPING SINGKONG
PRESTO DI DESA TRISOBO, KECAMATAN BOJA, KABUPATEN
KENDAL**

SKRIPSI

**Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam Menyusun Skripsi
Program Strata Satu (S1) Psikologi (S.Psi)**



**OLIFIANI NURUL MALIDA
1807016010**

**PROGRAM STUDI PSIKOLOGI
FAKULTAS PSIKOLOGI DAN KESEHATAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2022**

PERNYATAAN KEASLIAN

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Olifiani Nurul Malida

NIM : 1807016010

Program Studi : Psikologi

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul :

**MODAL PSIKOLOGIS (*PSYCHOLOGICAL CAPITAL*) PADA
WIRUSAHA DI SENTRA PENGRAJIN CERIPING SINGKONG
PRESTO DI DESA TRISOBO, KECAMATAN BOJA, KABUPATEN
KENDAL**

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Semarang, 27 November 2022

Pembuat Pernyataan,



Olifiani Nurul Malida

LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS PSIKOLOGI DAN KESEHATAN
JURUSAN PSIKOLOGI

Jl. Prof. Hamka (Kampus III) Ngaliyan, Semarang 50185, Telp. 76433370

PENGESAHAN

Naskah skripsi berikut ini :

Judul : MODAL PSIKOLOGIS (*PSYCHOLOGICAL CAPITAL*) PADA WIRAUUSAHA DI SENTRA PENGRAJIN CERIPING SINGKONG PRESTO DI DESA TRISOBO, KECAMATAN BOJA, KABUPATEN KENDAL


Nama : Olifiani Nurul Malida
NIM : 1807016010
Jurusan : Psikologi

Telah diujikan dalam sidang munaqosah oleh dewan penguji Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Psikologi


Semarang, 26 Desember 2022

DEWAN PENGUJI


Penguji I


Dr. Nikman Rochmawati, M. Si
NIP : _____


Penguji II


Dr. H. Abdul Wahib, M. Ag
NIP : 196006151991031004


Penguji III


Dra. Hj. Maria Ulfah, M. Si
NIP : 196008071986122001

Penguji IV


Dewi Khurun Aini, M.A
NIP : 198605232018012002

Pembimbing I


Dr. H. Abdul Wahib, M. Ag
NIP : 196006151991031004

Pembimbing II


Lucky Ade Sessiani, M. Psi., Psikolog
NIP : 198512022019032010

PERSETUJUAN PEMBIMBING 1



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS PSIKOLOGI DAN KESEHATAN
JURUSAN PSIKOLOGI

Jl. Prof. Hamka (Kampus III) Ngaliyan, Semarang 50185, Telp. 76433370

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Yth.
Dekan Fakultas Psikologi dan Kesehatan
UIN Walisongo Semarang
Di Semarang

Assalamu'alaikum. wr. wb.

Dengan ini diberitahukan bahwa saya telah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi naskah skripsi dengan judul sebagai berikut.


Judul : MODAL PSIKOLOGIS (*PSYCHOLOGICAL CAPITAL*) PADA WIRAUSAHA
DI SENTRA PENGRAJIN CERIPING SINGKONG PRESTO DI DESA
TRISOBO, KECAMATAN BOJA, KABUPATEN KENDAL

Nama : Olifiani Nurul Malida
NIM : 1807016010
Jurusan : Psikologi

Saya memandang bahwa naskah skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo untuk diujikan dalam Ujian Munaqosah.

Wassalamu'alaikum. wr. wb.

Mengetahui
Pembimbing I,


Dr. H. Abdul Wahib, M. Ag.
NIP. 196006151991031004

Semarang, 2022
Yang bersangkutan


Olifiani Nurul Malida
NIM 1807016010

PERSETUJUAN PEMBIMBING II



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS PSIKOLOGI DAN KESEHATAN
JURUSAN PSIKOLOGI

Jl. Prof. Hamka (Kampus III) Ngaliyan, Semarang 50185, Telp. 76433370

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Yth.
Dekan Fakultas Psikologi dan Kesehatan
UIN Walisongo Semarang
Di Semarang

Assalamu'alaikum. wr. wb.

Dengan ini diberitahukan bahwa saya telah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi naskah skripsidengan judul sebagai berikut.

Judul : MODAL PSIKOLOGIS (*PSYCHOLOGICAL CAPITAL*) PADA WIRAUUSAHA
DI SENTRA PENGRAJIN CERIPING SINGKONG PRESTO DI DESA
TRISOBO, KECAMATAN BOJA, KABUPATEN KENDAL

Nama : Olifiani Nurul Malida
NIM : 1807016010

Jurusan : PsikologiSaya memandang bahwa naskah skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Fakultas Psikologi danKesehatan UIN Walisongo untuk diujikan dalam Ujian Munaqosah.

Wassalamu'alaikum. wr. wb.

Mengetahui
Pembimbing II,

Lucky Ade Sessiani, S.Psi, M. Psi., Psikolog
NIP 198512022019032010

Semarang, 2021
Yang bersangkutan

Olifiani Nurul Malida
NIM 1807016010

MOTTO

“Teruslah menguat, karena dunia tidak akan melemah untukmu”

**“Akan selalu ada orang baik di dunia ini. Jika kamu tidak menemukannya,
jadilah salah satu dari mereka”**

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING 1	iv
PERSETUJUAN PEMBIMBING II.....	v
MOTTO.....	vi
DAFTAR ISI	vii
KATA PENGANTAR	x
ABSTRACT	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar belakang	1
B. Fokus Penelitian	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Keaslian Penelitian	10
BAB II : LANDASAN TEORI	13
A. Modal Psikologis (Psychological Capital)	13
1. Pengertian Psychological Capital.....	13
2. Konstruk Modal Psikologis (<i>Psychological Capital</i>)	15
B. Wirausaha.....	32
1. Pengertian Wirausaha.....	32
2. Karakteristik Wirausaha	33
C. Model Berfikir	35
D. Unity Of Science tentang Modal Psikologis (Psychological Capital)	35
BAB III : METODE PENELITIAN	40
A. Jenis Penelitian	40
B. Lokasi Penelitian	41
C. Sumber Data.....	41
D. Cara Pengumpulan Data.....	42

E. Analisis Data	43
F. Keabsahan Data	44
G. Etika Penelitian.....	46
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	48
A. Deskripsi Lokasi Penelitian.....	48
B. Deskripsi Partisipan	48
C. Hasil Temuan Dan Analisis Data	49
1. Deskripsi Hasil Temuan	49
2. Analisis Hasil Temuan	65
a. Keyakinan pada keputusannya akan berhasil.....	65
b. Ketetapan hati untuk bersikap optimis.....	75
c. Optimisme yang konsisten dalam segala hal	78
d. Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan.....	82
e. Memiliki tujuan	87
f. Merencanakan strategi mencapai tujuannya	90
g. Memiliki motivasi untuk merealisasikan strateginya.....	93
h. Mampu bangkit kembali saat menemui permasalahan	96
i. Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain	104
j. Diri sendiri sebagai kekuatannya.....	106
k. Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah.....	109
D. Pembahasan.....	112
E. Kerangka Empiris	120
BAB V : PENUTUP	121
A. Kesimpulan.....	121
B. Saran	122
DAFTAR PUSTAKA	124
LAMPIRAN 1 : PANDUAN WAWANCARA	129
LAMPIRAN 2 : LEMBAR PARTISIPAN	134
LAMPIRAN 3 : VERBATIM WAWANCARA	143
LAMPIRAN 4 : HORISONALISASI	177

<i>LAMPIRAN 5 : TABEL MAKNA</i>	239
<i>LAMPIRAN 6 : TABEL TEMA KESELURUHAN</i>	256
RIWAYAT HIDUP	258

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbilalamin.

Puji syukur senantiasa tercurahkan kepada Allah SWT yang telah memberikan kesempatan untuk menyelesaikan skripsi yang berjudul “Modal Psikologis (*Psychological Capital*) pada Wirausaha di Sentra Pengrajin Ceriping Singkong Presto di Desa Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan memperoleh gelar Sarjana (S1) dalam ilmu Psikologi (S.Psi) Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo Semarang.

Terselesainya skripsi ini tidak hanya hasil dari jerih payah penulis sendiri melainkan juga adanya bantuan dari berbagai pihak, sehingga pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa hormat. Proses yang dilakukan dalam penelitian dan penyusunan skripsi ini masih memiliki banyak kendala dan kekurangan. Namun hal tersebut dapat peneliti seselaikan dengan cara berdiskusi dan bimbingan dari dosen pembimbing serta dukungan, bantuan dan semangat dari berbagai pihak semua pihak yang telah memberikan dukungan moril maupun materil baik langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini hingga selesai. Secara khusus saya sampaikan terima kasih kepada :

1. Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik,
2. Bapak Prof. Dr. KH. Imam Taufiq, M. Ag., selaku Rektor UIN Walisongo Semarang beserta jajarannya,
3. Bapak Prof. Dr. Syamsul Ma'arif, M. Ag., selaku Dekan Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo Semarang beserta jajarannya,
4. Ibu Wening Wihartati, S. Psi., M. Si., selaku Ketua Jurusan Psikologi,
5. Bapak Dr. Abdul Wahib, M. Ag., selaku dosen wali sekaligus dosen pembimbing I dan Ibu Lucky Ade Sessiani., S.Psi., M.Psi., Psikolog. selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan, dukungan, motivasi, dan waktunya selama proses penyusunan skripsi,

6. Dosen Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan ilmunya, membimbing serta memberikan saran kepada penulis,
7. Seluruh civitas akademik Fakultas Psikologi dan Kesehatan yang telah memberikan pelayanan dan fasilitas yang menunjang,
8. Keluarga tercinta, kedua orang tua saya, Bapak Poniman dan Ibu Istikomah, dan saudara saya Naufal Sandi Khoirun Nabil dan Xena Cahaya Kasanah yang selalu mendukung, mendoakan, dan selalu memberi semangat,
9. Terimakasih untuk narasumber penelitian ini, wirausaha ceriping singkong di Desa Trisobo yang telah bersedia meluangkan waktu dan bantuannya untuk terciptanya karya ini. Terimakasih telah memberikan pelajaran hidup yang luar biasa untuk penulis setelah terselesaikannya tugas akhir ini,
10. Kepada Septiana Atikasari dan Mayang Anggita Winanda yang telah sabar mendengarkan keluh kesah penulis dan tetap memberikan semangat dan dukungan penuh sehingga penulis dapat melalui proses penyelesaian skripsi ini dengan baik,
11. Sahabat-sahabati Andalas; Luthfi, Zusrina, Nurul, Aliza, Fajrin, Metta, Sabty, Lifiana, Mufin, Nurullah dan yang lainnya yang telah kebersamaian berbagi dukungan dan banyak hal lainnya.
12. Kepada 6Squad (Hania, Maylani, Marlinda, Eca, Fransiska), Tasya, Lazizah, Zahra, Alamanda, Pipit yang telah memberikan semangat serta dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi,
13. Seluruh teman-teman seperjuangan dan seperangkatan 2018 Fakultas Psikologi dan Kesehatan khususnya teman-teman Psikologi A yang telah menemani, menghibur, memotivasi dan membantu selama ini
14. Kepada semua pihak yang namanya tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang telah memberikan kontribusi dalam bentuk apapun pada penulis. Penulis mengakui pada penelitian ini masih banyak kekurangan

dan jauh dari kata sempurna. Akan tetapi penulis berharap penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi siapapun.

Semarang, 27 November 2022

Penulis,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Olifiani Nurul Malida', written in a cursive style.

Olifiani Nurul Malida

Psychological Capital in Entrepreneurs in Presto Cassava Chips Craftsmen Centers in Trisobo Village, Boja District, Kendal Regency

ABSTRACT

Entrepreneurs are often faced with problems in running their business. This is also often a consideration for someone deciding to start a business. Entrepreneurs at the Presto Cassava Chipping Craftsmen Center in Trisobo Village, Boja District, Kendal Regency are not gathered in one organizational container, so that in carrying out this business entrepreneurs will face problems and competition with their own abilities. Optimal psychological capital plays an important role in making decisions and solving problems. This study aims to describe the psychological capital possessed by entrepreneurs in the Ceriping Cassava Presto Craftsmen Center in Trisobo Village, Boja District, Kendal Regency. This research is a qualitative research and uses a descriptive phenomenological research version (PFD). The data collection method in this study was conducted by interviewing participants who were selected using a purposive sampling method with the criteria of cassava chipping entrepreneurs in Trisobo Village, Boja District, Kendal Regency and aged 30-50 years. The results of this study indicate that the psychological capital possessed by cassava chipping entrepreneurs is that entrepreneurs have confidence in their decisions will be successful, have the determination to be optimistic, have consistent optimism in everything, have control over themselves in the future, have goals for their business, plan strategy to achieve its goals, has the motivation to realize its strategy, has resilience capabilities in the form of emotion regulation, impulse control, optimism, empathy, causal analysis, and the success achieved, entrepreneurs also get support and assistance from others, make yourself a strength, and have good communication and problem solving skills.

Keywords: Entrepreneurship, Psychological Capital, Communication, Ability to solve problems

**Modal Psikologis (*Psychological Capital*) Pada Wirausaha Di Sentra
Pengrajin Ceriping Singkong Presto Di Desa Trisobo, Kecamatan Boja,
Kabupaten Kendal**

ABSTRAK

Wirausaha seringkali dihadapkan pada permasalahan dalam menjalankan usahanya. Hal tersebut juga sering menjadi pertimbangan untuk seseorang memutuskan memulai usahanya. Para wirausaha di di Sentra Pengrajin Ceriping Singkong Presto Di Desa Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal ini tidak terhimpun dalam satu wadah organisasi, sehingga dalam menjalankan usahanya ini wirausaha akan menghadapi permasalahan dan persaingan dengan kemampuannya sendiri. Modal psikologi yang optimal menjadi peran penting untuk membuat keputusan dan menyelesaikan permasalahannya. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan modal psikologis yang dimiliki wirausaha di Sentra Pengrajin Ceriping Singkong Presto Di Desa Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dan menggunakan versi penelitian fenomenologis deskriptif (PFD). Metode pengambilan data pada penelitian ini dilakukan dengan wawancara partisipan yang dipilih menggunakan metode *purposive sampling* dengan kriteria wirausaha ceriping sngkong di Desa Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal dan berusia 30-50 tahun. Hasil penelitian ini menunjukkan modal psikologis yang dimiliki wirausaha ceriping singkong yaitu wirausaha memiliki keyakinan pada keputusannya akan berhasil, memiliki ketetapan hati untuk bersikap optimis, adanya optimisme yang konsisten dalam segala hal, memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan, memiliki tujuan untuk usahanya, merencanakan strategi mencapai tujuannya, memiliki motivasi untuk merealisasikan strateginya, memiliki kemampuan resiliensi berupa regulasi emosi, pengendalian impuls, optimis, empati, analisis kausal, dan keberhasilan yang dicapai, wirausaha juga mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain, menjadikan diri sendiri sebagai kekuatannya, dan memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah.

Kata Kunci : Wirausaha, Modal psikologi, Komunikasi, Kemampuan memecahkan masalah

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Di era globalisasi saat ini pembangunan sebagai tolak ukur tingkat keberhasilan pemerintah. Pembangunan menjadi sebuah tantangan dalam meningkatkan kemampuan masyarakat. Pembangunan mengarahkan pada taraf perubahan masyarakat yang lebih baik kedepannya (Sarfiyah dkk, 2019).

Menurut Peraturan Menteri Koordinator Bidang Pembangunan Manusia dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2020 Tentang Rencana Strategis Kementerian Koordinator Bidang Pembangunan Manusia dan Kebudayaan tahun 2020-2024 terdapat 7 (tujuh) agenda pembangunan yang dicanangkan, yaitu (1) Memperkuat ketahanan ekonomi untuk pertumbuhan yang berkualitas dan berkeadilan (2) Mengembangkan wilayah untuk mengurangi kesenjangan dan menjamin pemerataan, (3) Meningkatkan sumber daya manusia yang berkualitas dan berdaya saing, (4) Revolusi mental dan pembangunan kebudayaan, (5) Memperkuat infrastruktur untuk mendukung pengembangan ekonomi dan pelayanan dasar, (6) Membangun lingkungan hidup, meningkatkan ketahanan bencana, dan perubahan iklim, (7) Memperkuat stabilitas politik, hukum, pertahanan, dan keamanan, dan transformasi pelayanan publik. Ditegaskan dalam narasi Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2020-2025 bahwa manusia menjadi modal utama dalam pembangunan nasional (*human capital of development*) dalam mewujudkan pembangunan yang lebih inklusif dan merata di seluruh wilayah Indonesia.

Berdasarkan agenda pembangunan pertama yang dicanangkan dalam memperkuat ketahanan ekonomi untuk pertumbuhan yang berkualitas, Kementerian Koordinator Bidang Pembangunan Manusia dan Kebudayaan dengan strategi meningkatkan relasi kerja sama antara usaha mikro kecil dan usaha menengah besar, meningkatkan kualitas dan memberi akses pembiayaan yang mudah untuk pelaku usaha serta memperbaiki iklim dunia bisnis dan

meningkatkan investasi memberikan target tercapainya kewirausahaan dan UMKM yang kuat, memiliki nilai tambah, membuka lapangan kerja lebih luas, meningkatkan investasi, mengembangkan ekspor, dan meningkatkan daya bersaing dalam perekonomian pada tahun 2025.

Menurut Sarfiah, dkk (2019) keikutsertaan masyarakat dalam upaya pembangunan menjadi penting karena pembangunan yang hanya mengutamakan pertumbuhan yang terpusat dan tidak merata dan juga tidak adanya keseimbangan kehidupan sosial, politik, serta ekonomi menjadikan pembangunan akan rapuh. Adanya pembangunan nasional ini menjadi satu indikator perkembangan ekonomi yang menjadi urgensi suatu negara untuk meningkatkan pendapatan dan upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat. UMKM memiliki peran terpenting dalam perekonomian Indonesia. Masyarakat berperan dalam upaya pembangunan ekonomi pemerintah Indonesia dengan melakukan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UMKM pada tahun 2021, jumlah UMKM di Indonesia mencapai 64,2 juta. Adanya UMKM di Indonesia mampu menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada dan dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi negara. Namun, tingginya jumlah UMKM di Indonesia juga tidak terlepas dari tantangan yang ada.

UMKM dapat membantu meningkatnya tingkat kesejahteraan masyarakat dan meningkatkan perekonomian desa. UMKM juga menjadi faktor penting pengadaan lapangan kerja dan penyerapan tenaga kerja untuk mengurangi angka tingkat pengangguran dan dapat menambah pendapatan masyarakat. Maka dari itu industri UMKM perlu pengembangan dan perhatian tersendiri oleh pemerintah (Djunaedi, 2006).

Keberadaan UMKM dapat membantu untuk membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sehingga taraf perekonomian masyarakat akan meningkat. Sama halnya dengan keberadaan industri rumahan ceriping singkong presto yang menjadi wadah bagi masyarakat untuk mengembangkan potensi dirinya sekaligus menjadi peran dalam membangun perekonomian masyarakat desa Trisobo, Boja, Kendal.

Sentra pengrajin ceriping singkong presto di desa Trisobo, Boja, Kendal menjadi salah satu dari berbagai jenis usaha industri rumahan di Kabupaten Kendal, Jawa Tengah. Desa Trisobo terkenal akan industri rumahan ceriping singkong yang menjadi salah satu mata pencaharian masyarakatnya. Adanya komoditas singkong di desa tersebut menjadi latar belakang berdirinya usaha usaha rumahan yang memproduksi ceriping singkong ini. Terdapat ciri khas yang menjadi ciri ceriping singkong dari desa Trisobo sehingga banyak laku di pasaran, yaitu ceriping singkong yang bertekstur empuk dan renyah yang berbeda dari ceriping di pasaran lainnya.

Keberadaan industri rumahan ceriping singkong presto sudah sejak dulu. Pemerintahan desa Trisobo turut berperan dalam pengembangan industri rumah tangga ceriping singkong presto ini. Setiap rumah industri ceriping singkong presto ini telah memiliki pasar masing-masing dan dalam hal distributor pun telah memiliki jaringan masing-masing. Pengembangan industri yang dilakukan oleh pemerintahan desa Trisobo yakni berupaya untuk memperkenalkan produk ceriping singkong presto ke masyarakat luas. Biasanya perangkat desa memperkenalkan dalam pameran UMKM rakyat antar desa maupun acara besar desa. Upaya ini cukup berhasil, dengan banyaknya masyarakat luas yang mengenal produk ceriping singkong ini menjadikan meningkatnya pendapatan industri rumahan ceriping singkong presto di desa Trisobo.

Menurut Yasin, dalam Julianti (2021) dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat pedesaan, proses pengembangan industri di wilayah desa menjadi suatu upaya untuk meningkatkan nilai tambah yang mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat pada desa tersebut. Keberadaan industri kecil maupun industri rumahan berperan penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi di daerah, dan adanya perkembangan industri akan diikuti dengan berkembangnya pembangunan. Perkembangan pembangunan di Indonesia tidak terlepas dari perkembangan sektor industri yang tidak terlepas dari peranan dan keberadaan industri kecil, industri rumahan, dan kerajinan rakyat. Keberadaan industri-industri ini lebih dahulu sebelum

keberadaan industri modern saat ini, dan penghasilan industri kecil ini yang umumnya tergolong rendah namun eksistensinya tidak dapat diabaikan di tengah perekonomian masyarakat.

Pelaku usaha kecil dan menengah selalu dihadapkan dengan ketidakpastian dalam menjalani profesinya. Banyak faktor menjadi pertimbangan individu untuk menjadi seorang pelaku usaha kecil dan usaha menengah. Sektor usaha kecil dan usaha menengah merupakan dunia yang dinamis dan akan terus berkembang mengikuti perkembangan zaman (Wibowo, 2011). Hal ini sependapat dengan Kasali (dalam Wibowo, 2018) bahwa menjadi wirausaha masih kurang diminati oleh masyarakat dikarenakan profesi ini berjalan pada suatu ketidakpastian, penuh akan persaingan, masalah, dan tantangan.

Dalam mencapai keberhasilan usaha diperlukan karakteristik individu dan keahlian individu pelaku usaha dalam menjalankan tujuan kegiatan kewirausahaannya. Keberhasilan muncul dari sosok wirausaha yang memiliki kecerdasan, kreativitas, turut mengikuti perkembangan teknologi dan menerapkan untuk usahanya (Dewi, 2011).

Menurut Riyanti dalam Dewi (2013) seseorang memutuskan untuk menjadi wirausaha tidak hanya dikarenakan orang tersebut tidak mendapatkan pekerjaan yang baik. Pada kenyataannya seseorang yang memilih untuk membuka bisnis sendiri memiliki pekerjaan yang lebih aman dan latar belakang pendidikan yang baik. Siapapun yang memutuskan memilih untuk memulai bisnis mereka sendiri tidak akan takut dan akan berusaha keras; mereka akan melihatnya sebagai tantangan. Selain itu, seseorang memutuskan untuk menjadi wirausaha dan memulai usaha sendiri dikarenakan adanya motivasi dari dalam dirinya dan adanya keinginan untuk mencapai tujuannya.

Menurut Untoro (dalam Hastuti dkk, 2020:20) kewirausahaan merupakan sebuah keputusan yang berani untuk melakukan berbagai upaya untuk memenuhi kebutuhan hidup individu dengan memanfaatkan segala potensi yang ada pada diri individu untuk menghasilkan sesuatu yang

bermanfaat dan bernilai untuk dirinya sendiri dan orang lain. Seperti firman Allah dalam surah Al Isra' ayat 7 :

إِنْ أَحْسَنْتُمْ أَحْسَنْتُمْ لِأَنْفُسِكُمْ ۖ وَإِنْ أَسَأْتُمْ فَلَهَا ۗ

Artinya : Jika kamu berbuat baik (berarti) kamu berbuat baik bagi dirimu sendiri dan jika kamu berbuat jahat, maka (kejahatan) itu bagi dirimu sendiri, (QS. Al-Isra' ayat 7)

Menjadi wirausaha merupakan keputusan untuk hidup yang harus direncanakan dan dipersiapkan dengan baik. Wirausaha menjadi jalan untuk meningkatkan kualitas hidup individu, masyarakat, dan negara. Oleh karena itu pembentukan karakteristik wirausaha harus dicermati guna keberhasilan dalam menciptakan dan mengembangkan usahanya. Keberhasilan wirausaha inilah yang kemudian dikaji dan didalami mengenai apa saja yang membuat seorang wirausahawan itu berhasil. (Frinces, 2010:27)

Dalam mewujudkan keberhasilan usahanya, seorang wirausaha harus mempersiapkan segala hal dengan maksimal, terutama mempersiapkan modal psikologis dirinya sendiri untuk menghadapi halang rintang dalam usaha mencapai keberhasilan yang ingin dicapainya. Seorang wirausaha diharuskan mengelola secara baik setidaknya pada “6M” yaitu *man, money, market, method, machine, dan material*. Dengan menjalankan fungsi – fungsi manajemen secara baik dengan induknya adalah perencanaan, bertujuan memanfaatkan dan mengembangkan “6M” yang merupakan aset perusahaan atau aset dalam bisnisnya, maka disinilah tugas utama seorang wirausaha sebagai leader dan manajer. Seorang wirausaha juga diharuskan jeli dalam melihat perubahan dalam lingkungan bisnis. *Man* sebagai modal sumber daya manusai yang ada dalam sebuah usaha, sumber daya manusia ini menentukan bagaimana suatu usaha dapat berjalan dengan lancar, karena manusiala sebagai penggerak utama suatu usaha.

Menurut Tang (2020) modal psikologis merupakan kecerdasan emosional yang diperlukan bagi seorang wirausahawan dalam memotivasi diri sendiri dan mengembangkan usaha inovatif. Modal psikologis juga menjadikan seorang wirausahawan berpikir dan memunculkan ide-ide baru

untuk mengembangkan usahanya. Individu dengan modal psikologis yang lebih tinggi akan lebih produktif dalam perannya mengembangkan usahanya. Hal tersebut dikarenakan adanya kemampuan untuk memaksimalkan modal psikologis sebagai modal dalam mengembangkan usahanya

Menurut Ziyae *et al.* dalam Tang (2020) modal psikologis memiliki 4 (empat) konstruksi utama yang dapat menjelaskan tentang keberhasilan kewirausahaan, yaitu: (1) Efikasi diri (*Self efficacy*) merupakan kepercayaan yang ada pada diri seseorang terhadap pencapaian tujuan tertentu, ini memungkinkan seseorang untuk memutuskan tindakan tertentu selanjutnya dengan mengatasi tantangan; (2) Harapan (*Hope*) menjadi energi positif dalam memotivasi seorang individu untuk mengeksplorasi semua peluang usahanya; (3) Optimis (*Optimisme*) memungkinkan seorang individu untuk mengharapkan hasil positif untuk proses yang dilakukan dan membawa tingkat keberhasilan yang lebih besar bagi perusahaan; dan (4) Resiliensi (*Resilience*) menjadi kontrol atas stabilitas emosional seseorang yang dapat membantu mengatasi tantangan dalam situasi sulit.

Menurut Luthans *et al* dalam Jafri (2012) modal psikologis dapat menjadikan individu lebih kreatif untuk mengembangkan dan melakukan inovasinya dalam mengembangkan usahanya. Oleh karena itu, mengidentifikasi modal psikologis yang dimiliki seseorang dapat dijadikan sebagai sarana yang penting untuk menumbuhkan inovasi.

Menurut Fakhri *et al* dalam Tang (2020) mengungkapkan dengan motivasi yang tinggi dan kognitif individu menjadi kekuatan utama yang merangsang kemampuan kewirausahaan dalam diri seorang individu. Keberhasilan yang dicapai seorang wirausahawan merupakan adanya kemampuan individu dalam mengidentifikasi peluang dan mengambil keputusan untuk menyelesaikan permasalahan dan tantangan yang dihadapi. Modal psikologis dalam diri seorang individu umumnya berkembang dan dipengaruhi oleh lingkungan kehidupan individu tersebut. Hal ini dapat dinyatakan bahwa wirausahawan yang memiliki pengaruh yang positif dalam dirinya cenderung mampu mencapai tingkat keberhasilan yang lebih besar.

Dengan kata lain, kepribadian seseorang mampu mempengaruhi kemampuan kewirausahaan individu.

Dalam Islam, sebaik-baiknya manusia adalah yang bermanfaat bagi manusia lainnya dan salah satu jalan dan sarana untuk menjadi manusia yang bermanfaat bagi orang lain adalah dengan berwirausaha. Berwirausaha merupakan ajaran Rasulullah. Beliau merupakan contoh sosok wirausahawan yang sukses, Beliau sudah melakukan aktivitas ekspor-impor ketika Beliau masih muda. Jiwa kewirausahaan Rasulullah terbentuk dengan latar belakang masyarakat Quraisy yang sering melakukan perdagangan ke Syam dan ke Yaman (Fauzia, 2019:62).

Di dalam sebuah hadis diriwayatkan dari Jabir berkata, *“Rasulullah Saw. bersabda, ‘Orang beriman itu bersikap ramah dan tidak ada kebaikan bagi seorang yang tidak bersikap ramah. Dan sebaik-baik manusia adalah orang yang paling bermanfaat bagi manusia’”* (HR Thabrani dan Daruquthni). Ada pula hadis yang diriwayatkan Thabrani dari Ibnu Umar yang artinya *“Dari Ibnu Umar bahwa seorang lelaki mendatangi Nabi Saw. dan berkata, ‘Wahai Rasulullah, siapakah orang yang paling dicintai Allah? Dan amal apakah yang paling dicintai Allah?’”* Rasulullah Saw. menjawab, *“Orang yang paling dicintai Allah adalah orang yang paling bermanfaat untuk manusia dan amal yang paling dicintai Allah adalah kebahagiaan yang engkau masukkan ke dalam diri seorang muslim atau engkau menghilangkan suatu kesulitan, atau engkau melunasi hutang, atau menghilangkan kelaparan. Dan sesungguhnya aku berjalan bersama seorang saudaraku untuk (menunaikan) suatu kebutuhan lebih aku sukai daripada aku beri'tikaf di masjid ini –yaitu Masjid Madinah- selama satu bulan. Dan barangsiapa yang menghentikan amarahnya padahal dirinya sanggup untuk melakukannya maka Allah akan memenuhi hatinya dengan harapan pada kiamat. Dan barangsiapa yang berjalan bersama saudaranya untuk (menunaikan) suatu keperluan sehingga tertunaikan (keperluan) itu maka Allah akan meneguhkan kakinya pada hari tidak bergemangnya kaki-kaki (hari perhitungan)”* (HR Thabrani)

Dari kedua hadis tersebut dijelaskan bahwa wirausaha menjadi usaha untuk menjadi manusia yang bermanfaat bagi orang lain. Sebagai seorang wirausaha akan banyak berbuat kebaikan karena dengan usahanya dapat membantu banyak orang untuk memanfaatkan potensinya. Seorang wirausaha harus bersikap ramah dan mampu mengontrol emosi pada dirinya.

Dalam hasil *pra-riset* yang dilakukan di Desa Trisobo, Kabupaten Kendal pada Senin, 10 Oktober 2022 dengan informan saudara SS didapatkan informasi bahwasannya individu-individu di desa tersebut yang memutuskan untuk terjun ke dunia dilatarbelakangi adanya kebutuhan untuk berpenghasilan dalam keluarganya. Dengan kepercayaan diri dan kemauan mereka memulai usahanya tersebut. Desa Trisobo sendiri memiliki lahan-lahan yang luas untuk menanam singkong sebagai bahan baku pembuatan ceriping singkong ini, namun kadang kala wirausaha juga mengalami kesulitan untuk mendapatkan bahan baku dikarenakan umur tanam singkong tersebut. Adanya kendala tersebut wirausaha diharuskan memiliki kesiapan untuk menghadapinya. Informan SS memutuskan untuk memulai usahanya ini berawal dari usaha turunan dimana beliau sebagai anak yang membuka usahanya sendiri dan tidak menginduk pada usaha orang tuanya. Beliau mengatur manajemen dan pasar produknya sendiri untuk usahanya tersebut. Dengan bermodal pengalaman dirinya saat lajang dalam membantu usaha ibunya dan kini adanya tanggungan atas keluarganya sendiri kemudian beliau memutuskan untuk membuka usahanya tersebut dengan resiko munculnya banyak permasalahan beliau memahami bahwasanya ketika beliau memutuskan untuk berarti harus menerima dengan resiko dan masalah yang akan beliau dapatkan dalam perjalanan bisnisnya.

Para wirausaha di Desa Trisobo ini tidak terhimpun dalam satu wadah organisasi, sehingga dalam menjalankan usahanya ini wirausaha akan menghadapi permasalahan dan persaingan dengan kemampuannya sendiri. Keberadaan usaha yang berdiri sendiri-sendiri dan tidak terhimpun ini memunculkan permasalahan persaingan antar wirausaha yang masih berada dalam satu lingkup desa. Hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi para

wirausaha untuk mengandalkan seluruh kemampuan yang ada pada dirinya untuk mempertahankan usahanya tetap berjalan untuk mencapai tujuannya. Berdasarkan hal tersebut penelitian ini bertujuan untuk memahami dan memberikan gambaran mengenai modal psikologi (*Psychological Capital*) yang dimiliki oleh wirausaha di Sentra pengrajin ceriping singkong presto di Desa Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal dalam mengembangkan industrinya.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana modal psikologi (*Psychological Capital*) yang dimiliki oleh wirausaha di Sentra pengrajin ceriping singkong presto di Desa Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal dalam mengembangkan industrinya

C. Fokus Penelitian

Penelitian ini berfokus pada pendeskripsian bagaimana modal psikologi (*Psychological Capital*) yang dimiliki oleh wirausaha di Sentra pengrajin ceriping singkong presto di Desa Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal dalam mengembangkan industrinya?

D. Tujuan Penelitian

Untuk memahami dan memberikan gambaran modal psikologi (*Psychological Capital*) yang dimiliki oleh wirausaha di Sentra pengrajin ceriping singkong presto di Desa Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal dalam mengembangkan industrinya

E. Manfaat Penelitian

- a. Memberikan referensi dan masukan informasi bagi pelaku usaha serupa dalam meningkatkan manajemen usaha dan kinerjanya

- b. Memberikan referensi dan masukan informasi bagi pengambil kebijakan untuk membuat keputusan yang efektif tentang eksistensi dan pengembangan usaha bisnis.

F. Keaslian Penelitian

Penelitian ini akan mengungkapkan modal psikologi (*Psychological Capital*) yang dimiliki oleh wirausaha di Sentra pengrajin ceriping singkong presto di Desa Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal dalam mengembangkan industrinya. Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang mengkaji modal psikologi (*Psychological Capital*) yang dimiliki oleh wirausaha :

1. Penelitian yang dilakukan Alfin Samir dan Dwi Larso (2011) dengan judul penelitian “Identifikasi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja UKM Catering di Kota Bandung” penelitian ini menguji faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi kinerja UKM yang dilakukan dengan melakukan survey terhadap 97 *entrepreneur* UKM *catering* di kota Bandung dengan hasil bahwa modal modal psikologis dan manajemen sumber daya manusia menjadi faktor yang mempengaruhi dan meningkatkan kinerja UKM catering di kota Bandung.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Reni Shinta Dewi (2013) dengan judul penelitian “Pengaruh faktor modal psikologis, karakteristik entrepreneur, inovasi, manajemen sumber daya manusia, dan karakteristik UKM terhadap perkembangan usaha pedagang di pasar tradisional (studi kasus pada Pedagang Sembako dan Snack di Pasar Peterongan)”. Penelitian ini untuk mengetahui pengaruh modal psikologis entrepreneur, manajemen sumber daya manusia, inovasi, karakteristik dari entrepreneur, dan karakteristik usaha itu sendiri terhadap perkembangan usaha pada 32 pedagang yang memiliki tenaga kerja di Pasar Peterongan, kota Semarang. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perkembangan usaha di pasar tradisional Peterongan dipengaruhi oleh adanya modal psikologis,

karakteristik *entrepreneur*, inovasi, manajemen sumber daya manusia dan karakteristik UMKM.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Drs. Ec. Djunaedi (2006) dengan judul penelitian “Pengaruh pengalaman, pendidikan, curahan waktu dan mental kewirausahaan terhadap keberhasilan industri kecil kerupuk di Dusun Pojok Desa Bulusari Kediri”. Penelitian untuk mengetahui bagaimana pengaruh pengalaman, pendidikan, curahan waktu dan mental kewirausahaan terhadap keberhasilan industri krupuk di Dusun Pojok Desa Bulusari, Kediri yang dilakukan pada 12 pengusaha kerupuk. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengalaman, pendidikan, curahan waktu, mental kewirausahaan memiliki pengaruh yang tinggi terhadap keuntungan.
4. Penelitian yang dilakukan oleh Keith M. Hmieleski dan Jon C. Carr (2007) dengan judul penelitian “*The Relationship Between Entrepreneur Psychological Capital And Well-Being*”. Penelitian ini meneliti mengenai hubungan modal psikologis dan *stress* kerja pengusaha dengan tingkat kepuasan kerja yang dilakukan pada 144 pengusaha di Amerika Serikat. Hasil penelitian ini menunjukkan adanya hubungan yang positif antara modal psikologis dengan kepuasan kerja dan hubungan yang negatif antara *stress* kerja dengan kepuasan kerja. Dalam penelitian ini modal psikologis menjadi solusi yang dapat membantu pengusaha sigap untuk menghadapi permasalahan yang bermunculan dalam menjalankan usaha mereka.
5. Penelitian yang dilakukan oleh Amir Machmud dan Eeng Ahman (2019) dengan judul penelitian “*Effect of Entrepreneur Psychological Capital and Human Resources on the Performance of the Catering Industry in Indonesia*”. Penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh modal psikologis (*Psychological Capital*) wirausaha dan sumber daya manusia terhadap usaha katering di Indonesia. Dengan menggunakan metode survey eksperimen dan analisis regresi berganda pada wirausaha industri katering di Bandung, Jawa Barat, Indonesia mendapatkan hasil bahwa modal psikologis (*Psychological Capital*) memiliki pengaruh yang

besar terhadap kinerja UKM catering dengan koefisien 0,465. Kemudian manajemen sumber daya manusia berpengaruh terhadap kinerja UKM catering dengan koefisien 0,393. Penelitian menyatakan bahwa untuk meningkatkan kinerja UKM catering diperlukan adanya peningkatan pada modal psikologis (*Psychological Capital*) wirausaha dan manajemen sumber daya manusia.

6. Penelitian yang dilakukan oleh Nofri Andri, dkk (2019) dengan judul penelitian "*Psychological Capital and Business Success of Chinese, Minangnese, and Javanese Entrepreneurs*". Penelitian ini memberikan gambaran mengenai wirausahawan dari etnis Tionghoa, etnis Minang, dan etnis Jawa dengan responden sebanyak 207 wirausahawan. Penelitian yang dilakukan dengan menggunakan Psychological Capital Scale dan Balanced Scorecard yang kemudian dianalisis dengan menggunakan metode statistik deskriptif dan mendapatkan hasil bahwa wirausaha etnis Jawa memiliki modal psikologis (*Psychological Capital*) dan tingkat kepercayaan terhadap keberhasilan usaha yang lebih tinggi dibandingkan dengan wirausahawan etnis Tionghoa dan Minang.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah pada penelitian-penelitian sebelumnya metode dalam penelitian modal psikologi (*Psychological Capital*) yang dimiliki oleh wirausaha dilakukan dengan metode kuantitatif menggunakan skala ataupun menggunakan survey dan dilakukan dengan beberapa variabel lainnya seperti karakteristik wirausaha, motivasi, kepuasan kerja, stress kerja dan manajemen sumber daya manusia. Untuk penelitian ini menggunakan metode kualitatif fenomenologis yang mengupayakan untuk mendeskripsikan secara mendalam mengenai modal psikologi (*Psychological Capital*) yang dimiliki oleh wirausaha di Sentra pengrajin ceriping singkong presto di Desa Trisobo.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Modal Psikologis (Psychological Capital)

Menurut Luthans (dalam Michael, 2012) *Psychological capital* menjadi hasil dari pandangan yang muncul akibat adanya kebutuhan pekerja yang berkualitas untuk sebuah perusahaan. Perusahaan pastinya memiliki berbagai persyaratan dan kebutuhan akan pekerja sehingga menjadikan perusahaan lebih selektif untuk mencari pekerja yang berkualitas.

Seiring berjalannya waktu, dari hasil penelitian yang dilakukan Seligman (dalam Luthans, Youssef, & Avolio, 2007) muncul pendekatan *Positive Organizational Behavior* (POB) yang menjabarkan mengenai *positive psychology* pada individu. Menurut Luthans *et al* (2007, hal 59) *Positive Organizational Behavior* (POB) menjadi studi dan penerapan yang tujuan positif dari kemampuan sumber daya manusia dan kemampuan psikologis lainnya yang dapat diukur, ditingkatkan, dan diatur untuk meningkatkan kualitas individu pada lingkungan pekerjaan.

Menurut Luthans (dalam Michael, 2012) *Psychological capital* termasuk kedalam POB yang dengan lebih baik dalam memahami dan mengembangkan sumber daya manusia sebagai aset dari perusahaan. *Psychological capital* memiliki fokus untuk mengembangkan sumber daya manusia.

1. Pengertian Psychological Capital

Menurut Luthans *et al* (2007, hal 3) dalam mendefinisikan *Psychological Capital* adalah :

“PsyCap is an individual’s positive psychological state of development and is characterized by: (1) having confidence (self-efficacy) to take on and put in the necessary effort to succeed at challenging tasks; (2) making a positive attribution (optimism) about succeeding now and in the future;

(3) persevering toward goals and, when necessary, redirecting paths to goals (hope) in order to succeed; and (4) when beset by problems and adversity, sustaining and bouncing back and even beyond (resiliency) to attain success.”

Definisi yang dipaparkan oleh Luthans et al disebutkan bahwa *Psychological Capital* merupakan suatu perkembangan psikologi yang positif dari individu dengan (1) adanya keyakinan dan kepercayaan diri individu terhadap kemampuan untuk mengambil dan mengupayakan usahanya untuk berhasil dalam tantangan-tantangannya (*self efficacy*); (2) memiliki pemahaman pada diri yang positif dalam mengenai kesuksesan kehidupannya (*optimism*); (3) memiliki harapan dan tekun untuk menggapai cita dan tujuannya dengan mengupayakan banyak usaha untuk mewujudkan tujuan keberhasilan (*hope*); (4) ketika dihadapkan dengan permasalahan dan tantangan, individu memiliki kemampuan untuk bertahan dan bangkit kembali dan bahkan mencapai kesuksesan yang lebih (*resilience*).

Selain Luthans beberapa ahli turut mendefinisikan *psychological capital* seperti yang telah diungkapkan oleh Lehozky (2013) :

“...The idea of “psychological capital” in this context is mentioned by Goldsmith (1997) for the first time, which is defined as such traits of personality that define individual productivity in psychology. They include the picture one has about themselves, attitudes to work, ethical orientation and the general approach to life...”

Lehozky (2013) menyatakan bahwa *psychological capital* dikenalkan pertama kali oleh Goldsmith dengan definisi *psychological capital* merupakan kepribadian seseorang yang kemudian akan meningkatkan tingkat produktivitas individu. Upaya tersebut berupa penerimaan akan diri mereka sendiri, sikap dalam menyelesaikan pekerjaannya, perilakunya dalam beretika, dan gambaran umum mengenai kehidupan yang dapat mempengaruhi produktivitasnya dalam bekerja.

Selanjutnya Zenguo Zhou (2009) mendefinisikan *psychological capital* sebagai berikut :

“...*PsyCap* refers to positive psychological resources owned by an individual, and is useful in predicting a psychological state synthesis of individual high performance work and happiness index. These positive mental states can lead to positive organizational behavior, make individuals diligently do the right thing and obtain higher performance and job satisfaction...”.

Menurut Zenguo Zhao *Psychological Capital* digunakan untuk memperkirakan kesiapan sisi psikologis individu dalam bekerja dengan kinerja tinggi individu dan tingkat kebahagiaan individu dalam bekerja, modal psikologis berada pada jiwa psikologis yang positif yang dimiliki oleh individu. *Psychological Capital* akan menjadi hal positif yang dapat menyebabkan perilaku yang positif pula, dan menjadikan individu tekun dalam melakukan hal yang benar, mendapatkan kinerja yang lebih tinggi dan kepuasan kerja.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengertian Modal Psikologis (*Psychological Capital*) yaitu psikologi positif yang terdiri atas 4 (empat) konstruk berupa (1) efikasi diri berupa keyakinan dalam diri individu untuk menghadap permasalahannya; (2) optimis berupa pemikiran yang baik akan keberhasilan tujuannya; (3) memiliki harapan pada usahanya dalam mewujudkan keberhasilan tujuannya; (4) memiliki jiwa resilien dengan kemampuannya untuk bangkit kembali saat diterpa permasalahan dalam mnggapai tujuannya. Modal Psikologis (*Psychological Capital*) ini menjadi upaya individu dalam melakukan penerimaan terhadap dirinya sehingga dapat diaplikasikan dalam usahanya untuk menggapai tujuannya.

2. Konstruk Modal Psikologis (*Psychological Capital*)

Berdasarkan pemaparan definisi di atas, terdapat 4 (empat) konstruk yang menjadi bagian dari *Psychological Capital*, yaitu :

a. Efikasi Diri (*Self Efficacy*)

1) Pengertian Efikasi Diri (*Self Efficacy*)

Efikasi Diri didefinisikan Albert Bandura (dalam Syuhada, 2020) sebagai keyakinan diri atau rasa percaya diri yang dimiliki individu dengan kemampuannya untuk memotivasi dirinya, memaksimalkan kemampuan kognitifnya, serta melakukan tindakan yang diperlukan untuk melakukan tugas. Selaras dengan pendapat Bandura, Baron dan Byrne (dalam Mahshunah, 2010) juga mendefinisikan efikasi diri merupakan kemampuan individu untuk yakin dan percaya diri untuk menyelesaikan tugas yang diberikan, mencapai tujuan, atau mengatasi sebuah hambatan

Definisi Efikasi Diri dalam *Psychological Capital* menurut Luthans, *et al.* (dalam Vira, 2012) adalah keyakinan maupun kepercayaan diri seseorang akan kemampuannya dalam memaksimalkan motivasi, pikiran, dan keputusan dalam menggapai keberhasilan dalam melaksanakan tugas ataupun menyelesaikan permasalahan tertentu. Orang-orang dengan efikasi diri tinggi (1) Memiliki target yang tinggi untuk dirinya sendiri dan akan memilih tugas yang lebih sulit; (2) menyukai tantangan dan menganggap tantangan sebagai proses pengembangan dirinya; (3) memiliki motivasi yang tinggi; (4) menggerakkan semua usahanya untuk mencapai tujuan yang telah dituju; (5) bertahan dan bangkit ketika menemui kesulitan.

Menurut Luthans, *et al.* (dalam Mikko, 2012) Orang yang memiliki efikasi diri tinggi mampu untuk menetapkan tujuan dan memilih tugas yang sulit untuk dirinya. Sedangkan, orang yang memiliki efikasi diri yang rendah akan merasa ragu akan kemampuannya dan menemui kegagalan yang berulang.

Menurut Chatterjee, Frank, Murphy, Power, and Frank (dalam Yulikhah, dkk. 2019) individu yang memiliki efikasi diri yang cenderung rendah tidak memiliki kepercayaan akan

kemampuan diri mereka sehingga individu tersebut menjadi mudah menyerah.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa efikasi diri (*self efficacy*) merupakan keyakinan dan kepercayaan dalam diri individu dalam memotivasi dirinya atas kemampuannya untuk mencapai tujuannya dengan memberikan target pada tantangan yang dihadapinya dan ketika mendapat permasalahan mampu bangkit dan tidak mudah menyerah.

2) Aspek-aspek Efikasi Diri (*Self Efficacy*)

Menurut Bandura (dalam Mahshunah, 2010) aspek-aspek efikasi diri (*Self Efficacy*) adalah:

- a. *Outcome expectancy*, yaitu dugaan bahwa sebuah tingkah laku atau keputusan tertentu akan menimbulkan resiko tersendiri. *Outcome expectancy* merupakan keyakinan tentang kemungkinan keputusan tersebut akan akan memberikan hasil atau resiko tertentu.
- b. *Efficacy expectancy*, merupakan keyakinan bahwa individu akan berhasil dalam mengambil tindakan. *Efficacy expectancy* menunjukkan adanya harapan individu dan kemampuan individu tersebut untuk bertindak sesuai yang individu hendaki. Hal melihat bagaimana keputusan yang akan diambil individu dengan mempertimbangkan kemampuan dan kesanggupan yang dimilikinya untuk bertindak menghadap suatu situasi tertentu.
- c. *Outcome value*, merupakan nilai yang mempunyai resiko akan terjadi dalam suatu keputusan yang diambil oleh individu

Berdasarkan aspek-aspek diatas dapat disimpulkan bahwa aspek efikasi diri berupa keyakinan individu atas keputusannya yang bernilai dan keputusannya tersebut akan memiliki resiko dan keberhasilan.

3) Sumber Efikasi Diri (*Self Efficacy*)

Bandura (dalam Mahshunah, 2010) menyatakan bahwa efikasi diri bisa didapatkan, disesuaikan, ditingkatkan atau diturunkan, melalui empat sumber, yaitu:

a. Keberhasilan di masa lalu (pengalaman performansi)

Keberhasilan individu di masa lalu disebut dengan pengalaman performansi. Keberhasilan ini berpengaruh sebagai sumber yang dapat mengubah pada efikasi diri individu. Keberhasilan yang tercapai sebelumnya dapat meningkatkan ekspektasi efikasi seseorang, sedangkan sebaliknya kegagalan yang pernah terjadi akan dapat menurunkan efikasi. Untuk mencapai keberhasilan akan memberi dampak efikasi yang berbeda-beda pada diri seseorang, tergantung bagaimana proses seseorang untuk mencapainya:

1. Semakin tinggi tingkat kesulitan sebuah tugasnya, untuk hasil yang baik akan membuat kepercayaan diri semakin tinggi.
2. Melakukan kerja dengan usaha sendiri akan meningkatkan efikasi lebih tinggi daripada mengerjakan secara kelompok maupun mendapat bantuan dari orang lain.
3. Dalam melakukan usaha yang sudah semaksimal mungkin, apabila menemui kegagalan dalam prosesnya maka kegagalan tersebut dapat menurunkan efikasi.
4. Seseorang yang memiliki efikasi yang kuat ketika menemui kegagalan pada prosesnya, kegagalan tersebut hanya berdampak kecil, tidak seburuk apabila terjadi pada seseorang yang efikasinya belum kuat.
5. Seseorang yang biasa mendapatkan keberhasilan, kegagalan yang sesekali terjadi tidak terlalu mempengaruhi efikasi diri orang tersebut.

b. Pengalaman Vikarius

Pengalaman vikarius didapatkan melalui lingkungan sosial dengan melihat keberhasilan orang lain akan meningkatkan efikasi diri pada individu. Sebaliknya, saat mengamati orang yang memiliki kemampuan pada tingkat yang sama dengan dirinya dan ternyata gagal, hal tersebut akan menurunkan efikasi diri individu. Saat mengamati kegagalan orang lain yang memiliki kemampuan yang sama dengan dirinya, kemungkinan individu tersebut tidak akan mengerjakan apa yang pernah menjadi kegagalan orang lain yang diamatinya tersebut itu dalam jangka waktu yang lama.

c. Persuasi Sosial

Pada kondisi tertentu, ajakan dari orang lain dapat mempengaruhi efikasi diri. Kondisi tersebut adalah rasa percaya kepada yang mengajak dan sifat realistis dari apa yang diajak.

d. Keadaan Emosi

Emosi yang muncul dalam melakukan suatu kegiatan akan mempengaruhi efikasi individu dalam bidang tersebut. Emosi yang berlebihan dapat menurunkan tingkat efikasi diri seseorang, akan tetapi dengan peningkatan emosi tersebut mampu untuk meningkatkan efikasi diri seseorang.

Berdasarkan pemaparan diatas diketahui bahwasannya efikasi diri individu didapatkan dan mengalami peningkatan melalui pengalaman individu pada masa lalu, keberhasilan pada masa lalu akan meningkatkan efikasi diri pada individu, pengalaman individu dengan memperhatikan keberhasilan orang lain di lingkungan sosialnya, rasa percaya akan ajakan sosialnya, dan efikasi diri dipengaruhi oleh bagaimana emosi yang muncul pada individu dalam menjalankan usahanya.

4) Faktor yang mempengaruhi Efikasi Diri (*Self Efficacy*)

Menurut Bandura (dalam Nurlitasari, 2017) beberapa hal yang mempengaruhi efikasi diri, antara lain:

a. Budaya

Budaya mempengaruhi efikasi diri melalui nilai, kepercayaan, dan regulasi diri yang menjadi tolak ukur efikasi diri individu dan sebagai konsekuensi dari keyakinan akan efikasi diri individu.

b. Jenis kelamin

Perbedaan jenis kelamin berpengaruh terhadap efikasi diri. Seperti dalam penelitian Bandura (dalam Nurlita, 2017) wanita memiliki efikasi yang lebih tinggi dalam melakukan perannya dibanding dengan pria yang bekerja.. Peran wanita selain sebagai ibu rumah tangga dalam hal ini juga sebagai wanita yang bekerja.

c. Sifat dari tugas yang dihadapi

Tingkat kesulitan tugas yang dihadapi oleh individu dapat berpengaruh terhadap penilaian diri individu terhadap kemampuan dirinya sendiri, semakin sulit dan rumit tugas yang dihadapi oleh individu maka individu tersebut akan menilai rendah kemampuannya. Sebaliknya jika individu dihadapkan pada tugas yang mudah dan sederhana maka individu tersebut akan menilai tinggi kemampuannya.

d. Insentif eksternal

Faktor yang dapat mempengaruhi efikasi diri individu adalah insentif yang diperolehnya. Bandura (dalam Nurlita, 2017) menyatakan salah satu faktor yang dapat meningkatkan efikasi diri adalah *competent contingent incentive*, yaitu insentif yang diberikan oleh orang lain yang merefleksikan seseorang

e. Status individu dalam lingkungan

Individu akan memiliki efikasi diri yang tinggi apabila memiliki status sosial tinggi dan memiliki kontrol yang lebih besar. Sebaliknya, individu akan memiliki efikasi diri yang rendah apabila memiliki status sosial yang lebih rendah karena individu tersebut hanya memiliki kontrol yang rendah.

f. Informasi tentang kemampuan dirinya

Efikasi diri individu dapat meningkat ketika dirinya menerima informasi yang positif mengenai dirinya, sedangkan jika individu menerima ataupun mendengar informasi yang negatif mengenai dirinya akan menurunkan efikasi dirinya.

Berdasarkan faktor-faktor diatas dapat disimpulkan bahwa efikasi diri dipengaruhi oleh keyakinan individu, jenis kelamin, tingkat kesulitan tugas yang diadapi individu yang mengukur kemampuan dirinya, intensif atau penghargaan atas usaha yang diperolehnya, kontrol yang dimiliki dari status individu tersebut dalam lingkungannya, dan adanya informasi positif pada dirinya.

b. Optimis (*Optimisme*)

1) Pengertian Optimis (*Optimisme*)

Menurut Seligman (dalam Mikko, 2012) optimis sebagai suatu cara individu dalam memandang pengalaman positif menjadi suatu hal yang terjadi akibat usaha diri sendiri dan pengalaman negatif sebagai suatu hal yang terjadi akibat hal-hal di luar diri sendiri.

Menurut Luthans, *et. al.* (2007) individu yang optimis adalah individu yang percaya bahwa sesuatu yang terjadi pada dirinya merupakan hal yang memang resiko atas hal yang individu lakukan dan berada dalam kontrol dirinya. Individu yang optimis akan selalu melihat segala hal yang terjadi pada kehidupannya adalah hal yang terbaik, bahkan ketika individu tersebut menemui hal buruk pada kehidupannya, individu tersebut akan tetap percaya

pada masa depan kehidupannya. Pada individu yang pesimis, individu tersebut hanya akan menyalahkan dirinya atas apa yang telah terjadi dan kurang memperhatikan makna baik atas apa yang terjadi pada hidupnya.

Pengertian optimis dijelaskan lebih lanjut oleh Safarina (2016) bahwa optimis rasa yakin akan segala yang terjadi pada individu saat ini merupakan hal yang baik untuknya dan akan menjadi inspirasi untuk menjadikan masa depannya sesuai harapannya. Saat menghadapi kesulitan dalam hidupnya, individu yang optimis mampu untuk yakin bahwa kesulitan tersebut memiliki hikmah yang baik untuk dirinya yang nantinya pasti ada kesempatan untuk mencapai harapan tersebut.

Menurut Luthans, Youssef, dan Avolio (2007) Seseorang yang optimis menjadi lebih realistis dan fleksibel. Hal tersebut dikarenakan optimis dalam *psychological capital* tidak hanya sebagai sesuatu yang positif dan egois tetapi menjadi sebuah pengalaman belajar yang kuat dalam hal kedisiplinan, mengambil pelajaran atas apa yang terjadi masa lalu, dan sebagai antisipasi akan hal buruk lainnya yang terjadi nantinya. Pada individu yang memiliki optimis yang tinggi, ketika meraih kesuksesan tingkat emosionalnya dan kognitifnya akan ikut terpengaruh mendapatkan kesuksesan. Meskipun mendapat tekanan dari orang lain, individu yang optimis akan tetap mampu untuk mengerahkan kemampuan dirinya dan juga tetap mengucapkan terima kasih pada orang lain atas bantuan yang telah diberikan kepadanya.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa individu yang optimis merupakan individu yang percaya akan apa yang terjadi pada hidupnya merupakan resiko akan keputusannya dan percaya pada masa depan.

2) Ciri-ciri individu yang Optimis (*Optimism*)

Murdoko dan Prasetya (dalam Mahendra, 2018) berpendapat bahwa terdapat 6 ciri-ciri orang yang memiliki optimis, yaitu:

a. Memiliki visi pribadi dalam hidup

Dalam mencapai suatu tujuan atau cita-cita seseorang akan lebih mudah apabila dirinya memiliki visi untuk menggapainya. Saat individu memiliki visi untuk dirinya akan menjadikan dirinya memiliki semangat yang kuat untuk mencapai tujuannya tanpa ragu dan khawatir akan apa yang akan terjadi pada dirinya nanti.. Individu dengan visi akan memotivasi dirinya untuk bergerak untuk menjadikan kehidupannya dinamis dan berpikir jauh kedepan guna mencapai tujuannya.

b. Bertindak secara pasti.

Seseorang optimis tidak akan bahagia apabila rencananya hanya sebatas rencana. Seseorang yang optimis akan melakukan segala usaha-usaha untuk merealisasikan semua yang dirinya rencanakan.

c. Berpikir realistis

Dalam menghadapi masalah, individu yang optimis akan tetap berusaha untuk berfikir yang realistis dan logis. Seseorang yang optimis akan membuat keputusan yang logis dengan mempertimbangkan segala sesuatu bukan hanya berdasarkan emosi atau perasaan saja. Individu yang optimis akan bertanggung jawab atas apa yang telah menjadi keputusannya. Seseorang yang berpikir realistis tidak mudah tergoyahkan perasaan serta akan selalu berusaha untuk menghindari subjektivitas.

d. Menjalin hubungan sosial.

Individu yang optimis tidak akan menganggap orang baru sebagai ancaman untuk dirinya. Namun individu yang

optimis akan menganggap orang-orang tersebut sebagai kawan berjuang. Seseorang optimis juga akan memandang hubungan sosial akan membantunya saat dalam masa sulit.

e. Berpikir proaktif.

Kemampuan untuk menganalisa dan melakukan antisipasi sebelum permasalahan terjadi disebut kemampuan untuk berpikir proaktif. Seseorang yang optimis tidak akan membuang-buang waktunya untuk hal-hal yang itu-itu saja yang membuatnya menunggu. Seseorang yang optimis akan memaksimalkan waktunya untuk melakukan tindakan-tindakan dengan cepat seperti yang menjadi ciri individu yang optimis.

f. Berani melakukan *trial and error*.

Seseorang yang optimis menjadikan sebuah kegagalan sebagai pengalaman yang berarti untuknya dan menganggap bahwa sebuah kegagalan merupakan hal yang pasti terjadi dalam sebuah proses sehingga individu yang optimis tidak akan dengan mudah menyerah dengan tantangan yang dihadapi.

3) Aspek-aspek Optimis (*Optimism*)

Seligman (dalam Mahendra, 2018) menyatakan bahwa terdapat beberapa aspek dalam optimisme, yaitu:

a. *Permanence*

Aspek *permanence* berarti bahwa individu yang optimis menyikapi suatu peristiwa baik ataupun buruk, memiliki dampak yang menguntungkan atau tidak dan menganggap bahwa masalah tersebut akan berlalu. Individu yang optimis akan menganggap bahwa hal buruk tersebut akan selesai dan ketika hal baik terjadi dirinya akan merasa bahwa hal ini akan terus terjadi.

b. *Pervasiveness*

Aspek *pervasiveness* berarti bahwa seseorang yang optimis akan menganalisa apa yang menjadi penyebab

permasalahan yang dialaminya. Individu yang optimis akan mampu menjelaskan dengan rinci mengenai apa yang menjadi penyebab permasalahannya bukan selalu beralasan pada kegagalannya.

c. *Personalization*

Aspek *personalization* berarti bahwa setiap kegagalan disebabkan oleh diri sendiri atau orang. Individu yang optimis menganggap keputusan yang berakhir baik itu bersumber dari diri individu sendiri. Namun, apabila setiap keputusan yang berujung kegagalan, individu tersebut akan menganggap sumber penyebabnya berasal dari faktor eksternal.

Hatifah dan Nirwana (dalam Mahendra, 2018) menjelaskan terdapat dua elemen yang dimiliki seseorang yang optimis, meliputi:

a. Keyakinan dalam hati

Islam dan iman berkaitan erat dalam islam. Individu yang imannya kurang kuat akan lebih mudah untuk menyerah dan berputus asa. Sedangkan individu yang tabah dan senantiasa memandang sesuatu dengan positif maka keimanan dalam dirinya akan kuat dan menjadikan keimanannya sebagai pegangan dalam menjalankan kehidupan..

b. Berpikir positif

Berpikir positif bukan hanya berpikir dengan menggunakan akal, tetapi juga memerankan perasaan, salah satunya adalah prasangka. Pikiran yang positif akan menjadi kekuatan mental apabila pikiran itu tidak dikotori beragam nafsu dan pikiran negatif. Dengan pikiran yang positif menjadikan individu memandang positif terhadap sesuatu yang akan terjadi di kehidupannya nanti.

Berdasarkan pada penjelasan aspek optimis diatas dapat disimpulkan bahwa individu yang optimis senantiasa menyikapi dan menganalisa suatu peristiwa yang dialaminya dengan baik dan berfikiran positif tentang dirinya.

4) Faktor yang mempengaruhi Optimis (*Optimism*)

Seligman (dalam Mahendra, 2018) menjelaskan bahwa ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi optimis:

a. Dukungan sosial

Adanya dukungan dari orang lain dapat menjadikan individu lebih optimis karena dirinya merasa yakin bahwa bantuan akan selalu tersedia bila dibutuhkannya

b. Kepercayaan diri

Individu yang optimis memiliki keyakinan yang tinggi dengan apa yang ada pada dirinya, serta yakin dengan kemampuannya.

c. Harga diri

Individu dengan harga diri tinggi selalu termotivasi untuk menjaga pandangan yang positif tentang dirinya dan berusaha dengan kemampuan dirinya yang dapat mengimbangi kegagalan, sehingga selalu berusaha lebih keras dan lebih baik pada usaha-usaha berikutnya.

d. Akumulasi Pengalaman

Pengalaman-pengalaman individu dalam menghadapi masalah atau tantangan terutama pengalaman sukses yang dapat menumbuhkan sikap optimis ketika menghadapi tantangan lainnya.

Berdasarkan faktor-faktor diatas dapat didimpulkan bahwa optimis dipengaruhi dengan adanya dukungan yang individu dapatkan dari orang lain, kepercayaan dan harga dirinya, dan pengalaman-pengalaman yang telah individu dapatkan sebelumnya.

c. Harapan (*Hope*)

1) Pengertian Harapan (*Hope*)

Menurut Seligman (dalam Husnar, 2017) harapan adalah emosi positif mengenai masa depan. Harapan memberikan kekuatan yang lebih baik dalam mengelola *stress* dalam menghadapi permasalahan yang dialami. Dalam psikologi harapan berarti percaya dan sadar bahwa dalam diri setiap orang terdapat kekuatan untuk berubah.

Menurut Snyder (dalam Luthans, et, al., 2007), harapan adalah motivasi positif yang didasari oleh proses interaksi antara kekuatan keinginan (*agency/willpower*) untuk mencapai tujuan dan perencanaan untuk mencapai tujuan (*pathways/waypower*) untuk mencapai kesuksesan. Dasar kehidupan seseorang adalah harapan.

Individu yang memiliki harapan memiliki kemampuan untuk mencari solusi dalam menyelesaikan permasalahan hidupnya meskipun mengalami berbagai hambatan. Menurut Luthans, Youssef, dan Avolio (2007) individu harus mengetahui apa yang ingin dirinya gapai sehingga individu mengetahui apa yang harus dirinya lakukan dan usahakan untuk mencapai tujuannya tersebut. Hal tersebut juga menjadi suatu usaha untuk meningkatkan harapan untuk dirinya dengan melakukan perencanaan akan apa yang akan dirinya usahakan untuk mencapai tujuannya. Adanya *reward* akan memotivasi dan meningkatkan kinerja seseorang untuk berusaha untuk mencapai keinginannya.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa harapan merupakan pikiran yang positif mengenai masa depan individu.

2) Aspek-aspek Harapan (*Hope*)

Menurut Snyder (dalam Husnar, 2017), harapan melibatkan tiga komponen, yaitu sebagai berikut:

- a. Memikirkan tujuan (*Goals Thinking*), Kesadaran terhadap tujuan merupakan langkah awal dari sebuah harapan. Dengan tujuan yang bermacam-macam harus tetap memperhatikan hal penting dan kemungkinan akan pencapaian tujuan tersebut.
- b. *Pathway* (jalan pintas). *Pathway* yaitu perencanaan untuk mencapai tujuan. Hal ini menggambarkan kesadaran individu akan kemampuan dirinya untuk menentukan strategi apa yang akan dilakukan dalam menggapai tujuan.
- c. *Agency*, yaitu motivasi seseorang untuk mampu memulai dan melakukan upaya yang diperlukan dalam merealisasikan *pathway*/strategi tertentu yang telah ditetapkan.

Berdasarkan aspek diatas dapat disimpulkan bawa aspek harapan berupa tujuan yang akan dituju dan bagaimana rencana untuk mencapainya.

3) Faktor yang mempengaruhi Harapan (*Hope*)

Weil (dalam Nurlitasari, 2017) mengemukakan bahwa terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi harapan, yaitu:

a. Dukungan Sosial

Harapan memiliki kaitan erat dengan dukungan sosial. Keluarga dan teman pada umumnya menjadi sebagai harapan untuk melewati permasalahannya dengan beberapa bantuan seperti mengajak mengunjungi suatu tempat, mendengarkan, berbicara, dan memberikan bantuan secara fisik. Peran keluarga merupakan hal yang penting bagi tingkat harapan dan *coping* seseorang. Namun sebaliknya, apabila ikatan sosial tersebut kurang diberikan dapat memberikan dampak buruk bagi individu yang tengah berusaha melewati permasalahannya.

b. Kepercayaan Religius

Kepercayaan religius dan spiritual telah menjadi sumber utama dalam harapan. Kepercayaan religius sebagai

kepercayaan dan keyakinan seseorang pada hal positif dan menyadarkan individu bahwa pada kenyataan terdapat tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. sedangkan spiritual terfokus pada tujuan dan makna hidup serta hubungan dengan orang lain, alam, ataupun dengan Tuhan. Kegiatan religius merupakan strategi untuk mempertahankan harapan dan sebagai sumber dalam mendukung harapan pada individu yang dalam permasalahan.

c. Kontrol

Mempertahankan kontrol merupakan menjadi bagian dari konsep harapan yang dapat dilakukan dengan cara tetap mencari informasi, menentukan nasib sendiri, dan tetap merasa kuat pada harapan individu. Kemampuan individu ini juga dipengaruhi efikasi diri untuk meningkatkan persepsi individu terhadap kemampuan dirinya.

Berdasarkan aktor diatas dapat diketahui bahwa harapan dipengaruhi oleh adanya ukungan yang individu dapatkan, adana kepercayaan religius yang menjadi sumber harapan, dan adanya kontrol yang dimiliki individu terhadap dirinya.

d. Resiliensi (*Resilience*)

1) Pengertian Resiliensi (*Resilience*)

Resiliensi didefinisikan sebagai suatu kemampuan untuk bangkit kembali dari kesulitan, konflik, kegagalan, bahkan pada peristiwa positif, kemajuan, dan peningkatan tanggung jawab (Luthans, Youssef, & Avolio, 2007). Seseorang yang kemampuan resiliensi tinggi mampu belajar, berkembang dan bangkit dari tantangan ataupun permasalahan yang sedang dihadapi.

Menurut Greeff (dalam Nurriyatiningrum, dkk. 2020), resiliensi merupakan suatu bentuk adaptasi dalam menghadapi masalah dan kesulitan dalam mencapai kesuksesan. Aini (2020)

juga mendefinisikan resiliensi sebagai kemampuan untuk bertahan ketika dalam keadaan sulit atau dalam permasalahan dan tetap berusaha untuk mengambil pelajaran untuk dapat kembali bangkit menjadi individu yang lebih tangguh, gigih, dan kreatif untuk mencari solusi untuk permasalahannya. Sejalan dengan hal tersebut, Bukhori (2017) mendefinisikan resiliensi sebagai kemampuan untuk berkembang dalam proses dewasa dan maju dengan penuh keyakinan bagaimanapun kondisinya.

Menurut Luthans, Norman, Avolio, & Avey (2008) resiliensi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pekerja dalam hal kepuasan, kebahagiaan, dan komitmen pada pekerja. Hal tersebut menunjukkan bahwa resiliensi memiliki pengaruh yang positif terhadap perkembangan diri individu.

Berdasarkan pengertian resiliensi diatas dapat disimpulkan bahwa resiliensi merupakan kemampuan individu untuk bangkit kembali ketika menemui kesulitan dan berada dalam permasalahannya dalam menuju tujuan keberhasilannya.

2) Aspek-aspek Resiliensi (*Reciliency*)

Aspek-aspek resiliensi Reivich dan Shatté (dalam Cintakawati dan Masykur, 2013) resiliensi terdiri dari 7 (tujuh) kemampuan dan hanya sedikit individu yang pandai dalam menguasai kemampuan tersebut. Keterampilan ini terdiri dari :

- a. Regulasi emosi (*Emotional Regulation*) merupakan kemampuan untuk tetap tenang di bawah tekanan dan *stress*.
- b. Pengendalian Impuls (*Impuls Control*) adalah kemampuan individu untuk mengendalikan keinginan, dorongan, dan tekanan yang muncul dari dalam diri individu.
- c. Optimisme (*Optimism*) mengimplikasikan bahwa individu harus percaya bahwa ia dapat menangani masalah-masalah yang muncul di masa yang akan datang.

- d. Empati (*Emphaty*) mengungkapkan bahwa individu mampu membaca tanda-tanda psikologis dan emosi dari orang lain.
- e. Analisis kausal (*Causal analysis*) merupakan kemampuan individu untuk mengidentifikasi penyebab-penyebab dari permasalahan mereka secara akurat.
- f. Efikasi diri (*Self efficacy*) merupakan keyakinan individu pada kemampuan diri sendiri untuk menghadapi dan memecahkan masalah dengan efektif.
- g. *Reaching Out* menggambarkan kemampuan seseorang untuk mencapai keberhasilan.

Berdasarkan aspek diatas dapat disimpulkan bahwa aspek resiliensi berupa kemampuan untuk tetap tenang dan mengendalikan emosi dan percaya bahwa individu dapat melewati permasalahannya dengan melakukana analisis terhadap permasalahannya dan kembali mampu mencapai keberhasilannya.

3) Faktor yang mempengaruhi Resiliensi (*Resilience*)

Menurut Grotberg (dalam Cintakawati dan Masykur, 2013) faktor dari resiliensi yaitu sebagai berikut :

- a. *External Supports (I Have)* merupakan bantuan dan sumber dari luar yang dapat meningkatkan resiliensi. Aspek-aspek ini diantaranya yaitu:
 1. memiliki orang yang dapat dipercaya (baik anggota keluarga maupun orang lain) yang dapat diandalkan kapanpun dan dalam keadaan apapun,
 2. adanya orang lain yang memberi semangat untuk mendorong individu agar mandiri,
 3. mendapatkan pelayanan seperti pelayanan kesehatan, pendidikan, atau pelayanan lain yang sejenis, dan memiliki batasan dan aturan dalam berperilaku,
 4. memiliki figur panutan yang baik (*role models*),

5. mempunyai hubungan yang baik dengan keluarga maupun dengan orang lain disekitar.
- b. *Inner Strengths (I Am)* merupakan kekuatan yang berasal dari dalam diri individu, seperti perasaan, tingkah laku dan kepercayaan yang terdapat dalam diri individu. Aspek ini terdiri dari beberapa bagian, antara lain yaitu:
1. Perasaan dicintai dan memiliki sikap yang menarik
 2. Menghargai dan bangga pada diri sendiri
 3. Sikap peduli kepada orang lain
 4. Memiliki kepercayaan diri, optimis, dan penuh harapan
 5. Mandiri dan bertanggung jawab, serta menerima konsekuensi atas perilakunya
- c. *Interpersonal and Problem-Solving Skills (I Can)* merupakan kemampuan sosial dan interpersonal seseorang. Bagian dari aspek ini adalah:
1. keterampilan dalam berkomunikasi merupakan kemampuan individu untuk mengungkapkan pikiran dan perasaan dengan baik.
 2. Kemampuan memecahkan masalah (*problem solving*)
 3. Kemampuan melihat sisi lain dari kehidupan.

Berdasarkan faktor-faktor resiliensi di atas dapat disimpulkan bahwa resiliensi dipengaruhi adanya sumber dan dukungan yang dimiliki individu, kepercayaan dan kekuatan diri individu, dan kemampuan berkomunikasi dan memecahkan masalah.

B. Wirausaha

1. Pengertian Wirausaha

Menurut Hastuti dkk (2020: 1) Kewirausahaan merupakan kemampuan, sikap, dan keterampilan individu untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat berharga dan berguna untuk dirinya sendiri dan

juga orang lain. Kewirausahaan merupakan mental positif yang aktif, kreatif dan fokus dalam meningkatkan hasil atas apa yang individu tersebut upayakan. Wirausaha adalah mereka yang memiliki keterampilan untuk menganalisis dan mengevaluasi adanya peluang bisnis, mendapatkan sumber daya sesuai dengan yang diperlukan untuk berusaha mendapatkan peluang, dan memiliki sifat, karakter, dan kemauan untuk merealisasikan ide kreatifitasnya untuk mencapai tujuan keberhasilannya.

Menurut Hastuti dkk (2020: 5) Tentunya menjadi seorang wirausaha dilakukan untuk tujuan pribadi seseorang. Dengan memiliki usaha sendiri pastinya akan memberikan kebebasan dan peluang dalam melakukan usaha untuk mencapainya. Hal tersebut juga menjadi salah satu usaha individu untuk mencapai potensi yang ada pada dirinya. menjadi wirausaha selain untuk memaksimalkan diri juga mampu untuk meningkatkan perannya di dalam masyarakat dan akan mendapatkan kontrol yang kuat dengan sendirinya karena dianggap mampu membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat di sekitar lingkungannya.

Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa wirausaha merupakan kemampuan individu untuk merealisasikan ide-idenya dan memaksimalkan potensi yang ada pada dirinya dengan usaha dan memanfaatkan peluang untuk memenuhi kebutuhan dan mencapai keberhasilannya.

2. Karakteristik Wirausaha

Menurut Hidayat (dalam Riawan, 2020) Karakter wirausaha dapat dilihat dari watak, sikap, dan perilaku seseorang. Sedangkan ciri-ciri wirausaha dapat dilihat sebagai berikut:

a. Percaya Diri

Kepercayaan diri yang muncul pada seseorang merupakan hasil dari sikap seseorang dalam menghadapi tugas maupun tantangan. Kepercayaan diri ini dapat membantu individu dalam mempersiapkan, memulai, menjalankan, dan menyelesaikan tugas ataupun tantangan

yang dihadapinya. Kemudian nantinya seseorang yang memiliki kepercayaan diri ini selalu yakin, optimis, mandiri, terhadap suatu hal yang menjadikannya yakin pada kemampuan dirinya untuk mencapai keberhasilan.

b. Fokus pada tugas dan hasilnya

Individu yang berfokus pada tugas dan hasilnya selalu mengutamakan semangat untuk berhasil dengan tekun dan akan bertekad untuk bekerja keras serta berinisiatif untuk memulai dan menyelesaikannya.

c. Berani untuk mengambil resiko

Kepercayaan diri harus diiringi dengan keberanian dalam mengambil peluang dengan realistis dan optimis. Adanya kepercayaan diri dan kemandirian menjadikan individu optimis dan berani mengambil resiko saat menghadapi tantangan.

d. Berorientasi terhadap masa depan

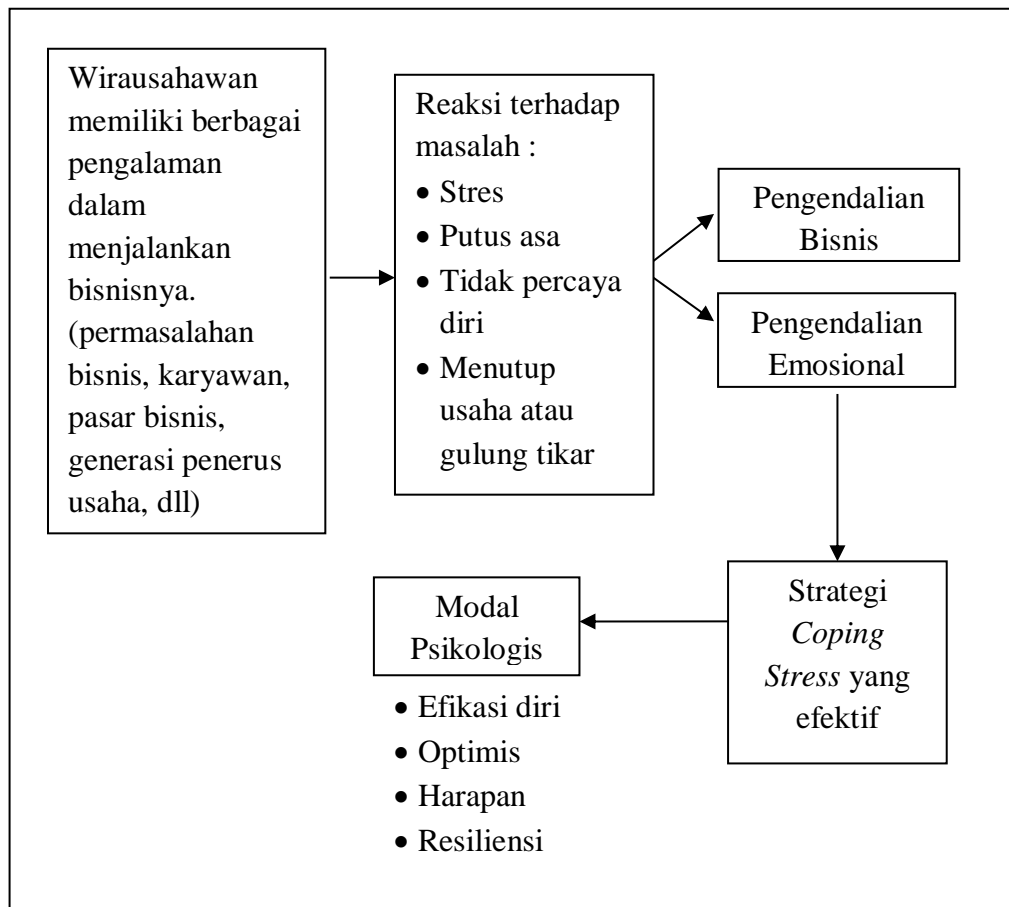
Orang yang memiliki orientasi pada masa depan akan memiliki pandangan yang jauh akan masa depannya dan menjadikannya selalu berusaha untuk mencapai masa depannya tersebut.

e. Kreatif dan Inovatif

Kreatif merupakan kemampuan seseorang untuk berfikir sesuatu yang baru, dan inovatif merupakan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru. Dengan kreativitas dan inovasinya dalam menciptakan barang dan jasa menjadikan dirinya sebagai yang pertama dan menjadi pelopor terciptanya barang dan jasa tersebut.

Berdasarkan karakteristik wirausaha diatas dapat disimpulkan bahwa wirausaha memiliki kepercayaan diri dan okus untuk menghadapi tantangan dan menyelesaikannya, berani mengambil resiko, befikir positif kedepan, memiliki kreativitas dan inovasi baru.

C. Model Berfikir



D. Unity Of Science tentang Modal Psikologis (Psychological Capital)

Memutuskan untuk menjadi seorang wirausaha merupakan keputusan yang berani, keputusan ini berarti bahwa seseorang akan berusaha dan sanggup untuk melakukan usahanya tersebut untuk mencapai tujuannya. Menjadi seorang wirausaha biasanya mempunyai kemauan untuk berkarya, bekerja keras, produktif, kreatif dan inovatif. Sikap-sikap tersebut sangat dicintai Allah seperti pada hadits Al Baihaqi “*dari ‘Ashim Ibn ‘Ubaidillah dari Salim dari ayahnya, Ia berkata bahwa Rasulullah SAW. Bersabda: “Sesungguhnya Allah menyukai orang mukmin yang berkarya.”* (HR. Al-Baihaqy) dan juga hadist Al-Bukhori “*Dari Al-Miqdam bin Ma’dikarib RA. : Nabi SAW. bersabda, “tidak ada makanan yang lebih baik dari seseorang kecuali makanan yang ia peroleh dari uang hasil keringatnya*

sendiri. Nabi Allah, Daud AS. makan dari hasil keringatnya sendiri.” (HR. Al-Bukhori).

Psychological Capital menjadi jiwa yang positif di dalam diri seseorang. Menurut Luthans (dalam Nugroho, 2013) *Psychological Capital* diartikan sebagai sebuah kemampuan psikologis individu untuk berkembang dengan efikasi diri, optimis, harapan dan resiliensi. Efikasi diri merupakan keyakinan individu terhadap kemampuan dirinya dalam proses pengambilan keputusan dan kesanggupan untuk melakukan usaha dalam melakukan tugas yang menantang. Optimis adalah pandangan positif terhadap kesuksesan saat ini dan kesuksesan pada masa depan. Harapan adalah emosi yang positif untuk mencapai tujuan dan mencari jalan lain untuk mencapai tujuan. Sedangkan resiliensi adalah kemampuan individu untuk bertahan dan bangkit kembali ketika dihadapkan pada masalah dan tantangan.

Dalam mengoptimalkan *Psychological Capital* dalam diri individu, masing-masing individu perlu mengupayakan tujuan dalam dirinya dan berusaha dengan bersungguh-sungguh dan senantiasa percaya pada dirinya sendiri, ketika menghadapi suatu permasalahan individu harus mampu bangkit dari permasalahan dan kembali menjadi kuat untuk tujuan dirinya.

Dalam mencapai *Psychological Capital* yang optimal pastinya dibutuhkan mental yang kuat dan sehat dalam menjalani kehidupan. Menurut Zahran (dalam Ardani dan Istiqomah, 2020:53) menjelaskan mengenai definisi kesehatan mental sebagai kemampuan untuk menyesuaikan diri secara pribadi dengan keadaan seseorang dan merasa puas dengan diri sendiri dan orang lain. Individu dapat sepenuhnya menunjukkan keterampilan dan kreativitas dirinya dengan upayanya sendiri. Sehingga individu tersebut mampu menghadapi berbagai persoalan dalam hidupnya dan berhasil berkembang menjadi diri yang mandiri dan tangguh. Firman Allah SWT yang artinya “*Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku.*” (Q.S Ad Dzariyat (51) : 56). Dalam tafsir Al-Azhar (Hamka, 1999 : 5483) ayat tersebut menerangkan jika seseorang yang mengakui beriman kepada Allah SWT tidak akan menjadikan hidupnya

kosong, seluruh hidupnya hendaklah dijadikan sebagai ibadah. Ayat ini memberi pengingat kepada manusia bahwa dengan sadar maupun tidak sadar seseorang pasti mematuhi perintah Allah SWT akan ada jalan yang lebih baik ketika dirinya tidak merasa keberatan dalam mengerjakan berbagai ibadah kepada Allah SWT. Dalam tafsir Al-Lubab (Shihab, 2012 : 61) ayat tersebut menerangkan bahwasanya menjadikan tujuan hidup sebagai ibadah, tidak hanya berfokus pada ibadah yang murni namun juga menjadikan semua aktivitas sejalan dengan perintah Allah SWT dan tidak bertentangan dengan agamanya dan dilakukan karena-Nya. Maka dari itu umat Islam dituntut untuk menjalankan semua perintah Allah. Kesehatan mental dalam ayat ini menunjuk pada kepercayaan-kepercayaan yang ada dalam individu menjadikan individu memiliki perasaan bahwa hidupnya ini memiliki tujuan dan makna. Manusia yang berfungsi positif memiliki tujuan, misi dan arah, yang didalam ayat tersebut dimaksudkan sebagai ibadah kepada Allah SWT. yang menjadikan hidupnya lebih bermakna.

Dalam mencapai tujuan hidupnya, seseorang diharuskan mengusahakan tujuannya tersebut. Dalam firman Allah SWT, artinya “..... dan janganlah kamu berputus asa dari rahmat Allah, sesungguhnya tidak ada yang berputus asa dari rahmat Allah kecuali kaum yang kafir” (Q.S Yusuf (12) : 87). Dalam tafsir Al-Lubab (Shihab, 2012 : 43) menjelaskan tentang Q.S Yusuf ayat 87 ini bermakna bahwa orang yang beriman akan selalu bersikap optimis dan tidak putus berusaha selama masih ada peluang yang tersedia. Dalam tafsir Al-Mishbah (Shihab, 2002 : 163) juga menambahkan bahwa keputusasaan merupakan sikap kufur yang besar. Orang yang tidak kufur tidak akan merasa kehilangan harapan. Sebaliknya, orang yang memiliki keimanan yang kuat akan selalu besar harapannya. Keputusasaan hanya layak untuk manusia durhaka, karena mereka menduga bahwa kenikmatan yang diberikan telah hilang dan tidak akan kembali. Padahal kenikmatan yang telah didapatkan sebelumnya merupakan berkat anugerah yang diperoleh dari Allah SWT dan Allah SWT dapat menghidrkan kembali apa yang telah

lenyap, bahkan menambahnya sehingga tidak ada alasan untuk berputus asa bagi orang yang beriman.

Tingkat keimanan seseoranglah yang mendorong seberapa usaha yang dilakukan karena keyakinan pada Allah bahwa Allah akan memberikan balasan yang terbaik atas segala usaha bagi orang-orang yang berjuang dan berusaha. Dalam menghadapi permasalahan usaha tentunya akan menemui berbagai permasalahan. Oleh karena itu Allah SWT berjanji akan menemani orang yang bersabar dalam kesulitannya. Seperti firman Allah SWT yang artinya *"hai orang-orang yang beriman, mintalah pertolongan (kepada Allah) dengan sabar dan shalat. Sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar."* (Q.S Al-Baqarah (2) : 153). Dalam tafsir Al-Mishbah, (Shihab, 2002 : 501) ayat ini mengajak orang-orang yang beriman untuk menjadikan shalat dan kesabaran sebagai penolong untuk menghadapi cobaan hidup. Dan dalam tafsir Al-Azhar (Hamka, 2015 : 285) dijelaskan bahwa memiliki cita-cita yang tinggi seringkali dihadapkan dengan halangan dan jalan yang sulit. Namun harus dilalui dengan semangat, keteguhan hati, dan pengorbanan-pengorbanan yang tidak mengenal lelah. Maka orang yang beriman wajiblah sabar, sabar menderita, sabar menunggu hasil apa yang dicita-citakan. Oleh karena itu sabar menjadi benteng diri yang sangat tangguh. Berupaya untuk sabar memang berat dan menimbulkan kegelisahan, maka menghadaplah kepada Allah dengan shalat untuk melepaskan kegelisahan tersebut. Orang ketika ditimpa suatu permasalahan memiliki kegelisahan dan kemudian berpegang teguh pada ayat ini dengan membentengi diri dengan shalat dan sabar akan menimbulkan suatu harapan dalam hidupnya.

Salah satu kewajiban seorang hamba kepada Tuhannya adalah berdoa, Allah SWT berjanji untuk menjawab doa-doa hambanya, terlebih apabila hambanya berdoa dengan istiqomah (terus menerus) maka pastilah Allah SWT akan mengabulkan doa-doa itu. Dalam urusan agama, dunia dan akhirat Allah lah yang lebih mengetahui keadaan hamba-hambanya. Terlebih urusan rezeki untuk hambanya. Allah SWT akan menepati janjinya bahwa setiap hambanya yang berdoa dengan benar pasti akan dikabulkan-Nya.

Sebagaimana firman Allah SWT, artinya : *(Sebagai) janji yang sebenarnya dari Allah. Allah tidak akan menyalahi janji-Nya, tetapi kebanyakan manusia tidak mengetahui.* (QS. Ar-Rum ayat 6). Dalam tafsir Al-Azhar (Hamka, 2015 : 499) ayat ini diungkapkan kepada barang siapa yang menuruti petunjukNya, yang telah disampaikan melalui Rasul-rasulNya, maka dia akan mencapai kebahagiaan dan kemuliaan hidup, dan hidup yang lebih baik karena garis yang telah ditentukan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologis deskriptif yang dimaksudkan untuk mendeskripsikan *psychological capital* yang dimiliki wirausahawan melalui pengalaman wirausaha.

Menurut Bogdan dan Taylor (dalam Martha dan Kresno, 2016). Penelitian kualitatif memiliki karakter khusus yaitu berupaya untuk mengungkapkan keunikan individu, kelompok, dan organisasi tertentu dalam kehidupan sehari-hari dengan serinci mungkin. Penelitian kualitatif ini menghasilkan deskriptif tentang ucapan, tulisan, maupun perilaku yang telah diamati dari individu, kelompok, dan organisasi tertentu dalam keadaan tertentu pula. Kemudian hal-hal tersebut dikaji dengan sudut pandang yang utuh dan komprehensif. Menurut Cohen dan Manion (dalam Hanuwana, 2016:25) Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang bertujuan mendeskripsikan realita sosial yang menekankan pada pengalaman subjektif individu dalam kehidupan bersosialnya. Dengan pendekatan kualitatif peneliti dapat mengenali subjek dan ikut merasakan akan apa yang subjek alami dalam kehidupannya (Furchan dalam Martha dan Kresno, 2016)

Menurut Packer (dalam Kahija, 2017:32) Fenomenologi adalah penelitian reflektif tentang esensi atau inti dari kesadaran yang dialami dari sudut pandang orang pertama. Pendekatan fenomenologis deskriptif menekankan pada proses mendeskripsikan pengalaman individu sampai pada esensi atau inti dari pengalaman itu sendiri (Kahija, 2017:61). Penelitian ini menggunakan versi penelitian fenomenologis deskriptif (PFD) yang menekankan pada proses mendeskripsikan pengalaman partisipan untuk menemukan inti dari pengalamannya itu. Pendekatan PFD ini merupakan upaya untuk mendeskripsikan pengalaman secara murni, asli dan apa adanya. Menurut Langdrieg (dalam Kahija, 2017:62) Pendekatan fenomenologis

deskriptif (PFD) adalah nama untuk salah satu penerapan filsafat fenomenologis ke dalam psikologi. Pendekatan ini berupaya menemukan esensi atau inti dari pengalaman dengan menjalankan *epochē* dan reduksi fenomenologis.

Dalam menjalankan penelitian fenomenologis deskriptif (PFD) peneliti menjalankan *epochē* agar dapat menangkap inti dari pengalaman partisipan. *Epochē* berarti saat membaca transkrip partisipan, peneliti berada dalam keadaan tenang, dan tidak terusik oleh teori/pandangan/asumsi/pemikiran/prasangka tertentu. Dalam keadaan *epochē* peneliti menenangkan diri dari segala pikiran dan perasaannya sendiri. Dalam keadaan tenang tersebut pikiran akan menjadi terfokus dan fenomena-fenomena akan terungkap.

Inti dari penelitian fenomenologis deskriptif (PFD) memiliki tiga poin penting yang digagas oleh Amadeo Giorgi (dalam Kahija, 2017:173), yaitu (1) peneliti menjalankan *epochē* dan reduksi fenomenologis, (2) dalam keadaan *epochē*, peneliti mendeskripsikan pengalaman partisipan, dan (3) peneliti menemukan inti dari pengalaman tersebut.

Penelitian fenomenologis adalah penelitian yang menekankan akan pentingnya kajian tentang pengalaman langsung (*live experience*). Peneliti memilih menggunakan penelitian fenomenologis deskriptif (PFD) dikarenakan kajian yang diangkat peneliti dalam judul modal psikologi (*Psychological Capital*) yang dimiliki oleh wirausaha di Sentra pengrajin keripik singkong presto di Desa Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal ini merupakan kajian mengenai pengalaman modal psikologis wirausaha di sentra usaha tersebut dalam menjalankan bisnis usahanya.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Sentra pengrajin keripik singkong presto di Desa Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal

C. Sumber Data

Dalam penelitian ini partisipan dipilih menggunakan metode *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan pemilihan sampel dengan pertimbangan dan tujuan tertentu (Sugiyono, 2015). Dalam hal ini, peneliti memilih 3 (tiga) partisipan berdasarkan kriteria berikut :

1. Wirausaha ceriping singkong presto berdomisili di Desa Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal
2. Berusia 30-50 tahun
3. Bersedia membagikan pengalamannya selama menjalankan usahanya
4. Memberikan persetujuan pada lembar persetujuan (*informed consent*).

D. Cara Pengumpulan Data

Menurut Rachmawati (2007) Penelitian kualitatif menghasilkan data berupa keterangan lisan sehingga metode yang digunakan dalam penelitian kualitatif merupakan metode wawancara. Wawancara terbagi menjadi 3 kategori, yaitu: wawancara terstruktur, wawancara semi-terstruktur dan wawancara tidak terstruktur.

Menurut Kahija (2017:99) wawancara merupakan metode pengumpulan data yang biasa digunakan pada penelitian fenomenologis, dan bentuk wawancara yang biasa digunakan adalah wawancara semi terstruktur. wawancara semi terstruktur ini sangat penting untuk menggali informasi yang dimiliki partisipan melalui pengalaman-pengalaman yang diungkapkannya. Menurut Langdridge (dalam Susanto, 2019) mengungkapkan bahwa wawancara semi terstruktur dalam pengumpulan data pada penelitian ini digunakan karena dengan wawancara ini memungkinkan terjadi dialog atas pertanyaan-pertanyaan yang telah disusun sebelumnya dan dapat berubah menyesuaikan keadaan untuk pertanyaan-pertanyaan lain muncul selama proses wawancara sehingga menghasilkan informasi yang mendalam mengenai objek penelitian.

E. Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan mengumpulkan informasi secara runtut dan disesuaikan dengan klasifikasi informasi yang didapatkan dari wawancara mendalam, catatan dan hasil observasi di lapangan, dan ditambah dengan dokumentasi gambar sebagai pelengkap dan catatan tambahan lainnya yang melengkapi. Dengan analisis data menjadikan informasi yang diperoleh akan lebih mudah untuk dipahami sehingga akan lebih mudah untuk menyampaikan dan mengkomunikasikan dengan masyarakat lainnya. Analisis data penelitian fenomenologi yang dilakukan dalam penelitian ini dengan menggunakan metode *fenomenologi data analysis* (FDA). Prosedur analisis yang digunakan untuk penelitian ini adalah prosedur penelitian menurut Giorgi (dalam Kahija, 2017:163). Berikut prosedur analisis menurut Giorgi :

1. Peneliti menembangkan sikap fenomenologis dengan memulai menjalankan *epoche*

Kebanyakan orang biasanya melihat pengalaman orang lain dengan menggunakan teori, asumsi, praduga, dan penilaian lainnya. Pada penelitian fenomenologi, peneliti harus mengubah pola pikir tersebut dengan menjalankan *epochē* yang berhenti untuk berasumsi pada pengalaman orang lain dan peneliti harus menerima informasi pengalaman partisipan dengan terbuka dan netral.

2. Peneliti membaca transkrip untuk mendapatkan cita rasa keseluruhan transkrip

Catatan milik peneliti yang merupakan hasil dari pengamatan partisipan berupa data langsung dari pengalaman disebut Transkrip. Sehingga peneliti harus membacanya berulang kali untuk mengenal dan memahami transkrip untuk membantu peneliti dalam merasakan pengalaman dari partisipan secara menyeluruh.

3. Peneliti membuat unit-unit makna.

Pada tahap ini peneliti melanjutkan membaca kembali transkrip sekaligus memaknainya. Kemudian untuk setiap pernyataan partisipan yang bermakna diberi tanda (unit-unit makna).

4. Peneliti mentransformasikan unit-unit makna menjadi deskripsi yang sensitif secara psikologis untuk masing-masing partisipan

Sebagai peneliti psikologis yang memiliki sensitivitas atau kepekaan untuk memberi makna psikologis pada unit-unit makna. Pada tahap ini peneliti mentransformasikan dan mengekspresikan unit-unit makna tersebut ke dalam deskripsi psikologis. Transformasi ini kemudian akan menjadi pemaknaan psikologis yang masih perlu variasi imajinatif untuk mengerucutkan dan menyaring kembali deskripsi psikologis tersebut.

5. Peneliti membuat sintesis (penyatuan) untuk seluruh deskripsi (yang sensitif secara psikologi)

Berjalan menuju esensi/inti dari pengalaman, pada tahap ini dilakukan variasi imajinatif untuk mengerucutkan dan menyaring kembali deskripsi psikologis, peneliti melihat saling keterhubungan antar deskripsi-deskripsi psikologis yang sudah ada. Adanya keterhubungan tersebut memunculkan tema-tema esensial dalam pengalaman partisipan yang menjadi esensi/inti dari pengalaman partisipan.

F. Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan suatu proses penentuan apakah suatu wawancara dalam penelitian dilakukan dengan tepat dan bebas dari bias. Dalam berbagai metode pengumpulan data tidak selalu mudah untuk melakukan pemantauan secara ketat dalam proses pengumpulan data (Hermawan dalam Agustin, 2015). Menurut Moleong (2010) triangulasi adalah teknik untuk memeriksa keabsahan data dengan hal lain diluar data sebagai pembanding terhadap data yang ditemukan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik triangulasi metode dan triangulasi teori, Triangulasi metode dilakukan dengan melakukan pembahasan perbandingan

hasil penelitian ini dengan penelitian lain yang menggunakan metode berbeda, dan triangulasi teori dengan melakukan analisis dan melakukan perbandingan dengan teori-teori yang sudah ada sebelumnya.

Keabsahan data penelitian kualitatif yang dikemukakan oleh Lincoln dan Guba dalam Kahija (2017:201) terdiri dari kredibilitas, dependabilitas, konfirmabilitas, dan transferabilitas. Berikut ini keabsahan data yang digunakan dalam penelitian (dalam Budiarti, 2010) :

a. Kredibilitas (*Credibility*)

Kredibilitas memungkinkan untuk menghasilkan penemuan yang kredibel. Kredibilitas ini ditujukan untuk memastikan bahwa pengalaman yang dideskripsikan tersebut benar-benar sesuai dengan pengalaman hidup partisipan sesungguhnya. Kredibilitas dilakukan peneliti dengan cara *member check* atau dengan memastikan kembali hasil deskripsi kepada partisipan dan kepada pembimbing untuk membantu evaluasi atas deskripsi yang telah dibuat oleh peneliti.

b. Dependabilitas (*Dependability*)

Dependabilitas pada penelitian ini merupakan bentuk upaya kestabilan data dengan melakukan pemeriksaan (*injury audit*) oleh dosen pembimbing (*external reviewer*) untuk meneliti data, memeriksa hasil analisis dan memberikan pengarahannya dalam proses analisis data yang telah dilakukan peneliti.

c. Konfirmabilitas (*Confirmability*)

Konfirmabilitas berarti bahwa pendapat, pandangan atau hasil penelitian didukung oleh orang lain dan dianggap objektif. Dalam melakukan uji konfirmabilitas pada hasil penelitian dilakukan bersamaan dengan uji dependabilitas. Konfirmabilitas dilakukan dengan pemeriksaan (*injury audit*) melalui data hasil dokumentasi penelitian dalam hal ini berupa transkrip verbatim dan catatan peneliti yang kemudian dosen pembimbing (*external reviewer*) menganalisis dan memastikan bahwa penelitian tersebut objektif.

d. Transferabilitas (*Transferability/ Fittingness*)

Transferabilitas yaitu validitas eksternal yang digunakan untuk memperkirakan bahwa hasil penelitian tersebut dapat diterapkan pada orang lain dalam keadaan yang serupa. Transferabilitas dilakukan dengan menjelaskan tema atau makna yang telah ditemukan pada hasil penelitian pada orang lain.

Menurut Yardley (dalam Kahija, 2017:201) Keabsahan data untuk penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologis digunakan adalah :

- a. Sensitivitas terhadap konteks (*sensitivity to context*). Peneliti menunjukkan kepekaan dan bersungguh-sungguh dalam memperhatikan konteks kehidupan partisipan.
- b. Komitmen dan keilmiahan (*commitment and rigour*). Peneliti serius dan terlibat penuh dalam menjalankan penelitian, dan menjalankan proses pengumpulan data dan analisis dengan utuh.
- c. Transparansi dan koherensi (*transparency and coherence*). Peneliti terbuka dengan metode dan alur analisisnya, dan menggunakan pertanyaan penelitian yang sesuai dengan metode dan analisis yang digunakan.
- d. Dampak dan kebermanfaatan (*impact and importance*). Penelitian memiliki dampak teoritis, praktis, dan sosio kultural.

G. Etika Penelitian

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini merupakan suatu hal yang menyangkut kehidupan pribadi partisipan. Sehingga dalam pelaksanaan penelitian ini diperlukan adanya etika penelitian, sebagai peneliti fenomenologi terdapat empat poin penting yang menjadi perhatian untuk dilakukan oleh peneliti (dalam Kahija, 2017:200), yaitu :

1. Menyediakan lembar informasi (*information sheet*) yang berisi informasi mengenai penelitian kepada partisipan
2. Menyediakan lembar persetujuan (*consent form/informed consent*) yang dibaca dan ditandatangani sebelum wawancara.

3. Komitmen peneliti untuk menjaga rahasia dengan menyamarkan identitas partisipan.
4. Refleksi peneliti tentang dampak atau konsekuensi yang merugikan penelitian baik kehidupan pribadi partisipan maupun keadaan sosial.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

Sentra pengrajin ceriping singkong presto di desa Trisobo, Boja, Kendal menjadi salah satu dari berbagai jenis usaha industri di Kabupaten Kendal, Jawa Tengah. Desa Trisobo terkenal akan industri rumahan ceriping singkong yang menjadi salah satu mata pencaharian masyarakatnya. Adanya komoditas singkong di desa tersebut menjadi latar belakang berdirinya usaha usaha rumahan yang memproduksi ceriping singkong ini. Terdapat ciri khas yang menjadi ciri ceriping singkong dari desa Trisobo sehingga banyak laku di pasaran, yaitu ceriping singkong yang bertekstur empuk dan renyah yang berbeda dari ceriping di pasaran lainnya.

Dalam proses pelaksanaan penelitian pada wirausaha ceriping singkong di desa Trisobo, peneliti menemui petugas di kantor kelurahan desa Trisobo dan beberapa pengrajin untuk melakukan pra riset mengenai modal psikologis wirausaha pengrajin. Sembari menunggu izin penelitian, peneliti kembali menemui partisipan yang sesuai dengan kriteria peneliti dan kemudian meminta izin untuk melakukan penelitian juga sebagai tahap perkenalan, Setelah mendapatkan perizinan untuk melakukan penelitian, peneliti menghubungi kembali partisipan untuk memberikan lembar informasi (*information sheet*), lembar persetujuan (*consent form*), formulir persetujuan partisipan (*informed consent*), memberikan informasi mengenai panduan wawancara yang akan dilakukan, peneliti juga membuat janji jadwal pertemuan dengan partisipan. Setelah partisipan menginfokan kesediaannya dan menentukan jadwal pertemuan kemudian peneliti melakukan penelitian.

B. Deskripsi Partisipan

1. **Partisipan 1 (P1)**

Partisipan 1 (P1) merupakan seorang ibu berusia 44 tahun yang membuka usaha ceriping singkong presto sejak 6 tahun yang lalu. Awal mendirikan usaha ini karena merasa bosan untuk kerja dan mendapat dukungan suami untuk membuka usaha sendiri .

2. **Partisipan 2 (P2)**

Partisipan 2 (P2) adalah seorang laki-laki berusia 42 tahun yang merupakan anak dari pemilik usaha ceriping singkong yang sebelumnya bekerja menjadi buruh dan kemudian memutuskan untuk membuka usahanya sendiri saat mulai berkeluarga untuk menghidupi keluarganya.

3. **Partisipan 3 (P3)**

Partisipan 3 (P3) adalah seorang laki-laki berusia 35 tahun yang merupakan anak menantu dari pemilik usaha ceriping singkong yang sebelumnya merupakan karyawan di perusahaan dan kemudian belajar tentang ceriping singkong dari sang istri dan menjadikan usahanya sebagai usaha sampingan. Namun kemudian saat di masa senang-senanginya memiliki anak dan ingin memiliki banyak waktu dengan anak, P3 memutuskan *resign* dari perusahaan dan fokus menjalankan dan membesarkan usahanya.

Wawancara terhadap partisipasi dilakukan di rumah masing masing partisipan di Desa trisobo, kecamatan Boja, Kabupaten Kendal.

C. Hasil Temuan Dan Analisis Data

1. **Deskripsi Hasil Temuan**

Deskripsi hasil temuan ini akan memaparkan data hasil peneliti yang berkaitan dengan fokus penelitian yang telah disusun oleh sebelumnya. Deskripsi hasil temuan ini didapatkan dari proses wawancara pada partisipan. Data hasil wawancara kemudian akan dibuat transkrip dan horisonalisasi untuk mempermudah untuk ditinjau kembali oleh peneliti.

a. Partisipan 1 (P1)

P1 adalah seorang ibu yang berusia 44 tahun dan memiliki 3 orang anak, anak pertamanya sudah berkeluarga, anak keduanya merupakan karyawan swasta, dan anak terakhirnya masih bersekolah. Proses wawancara dengan P1 berlangsung lancar dan P1 memutuskan untuk meliburkan diri karena kurang enak badan dan kemudian mempersilahkan peneliti untuk melakukan wawancara pada saat itu.

Pada awalnya P1 bekerja di usaha ceriping milik neneknya, sekian lama merasa bosan untuk kerja ikut orang lain dan kemudian memutuskan untuk membuka usahanya sendiri, bersama suami P1 mendapat dukungan dan kemudian memutuskan untuk membuka usaha sendiri. Suami P1 mendukung karena melihat kemampuan P1 yang sebelumnya sudah bekerja di tempat nenek P1. P1 juga mendapat dukungan dari anak-anaknya, namun untuk pengambilan keputusan ataupun diskusi permasalahan usahanya P1 bersama suaminya, anak-anak P1 menyerahkan semua urusan usaha pada orang tuanya.

Keputusan untuk membuka usaha sendiri selain P1 memiliki kemampuan untuk memproduksi P1 menjalankan usahanya untuk hidup dan makan sehari-hari, usaha ceriping ini merupakan pekerjaan satu-satunya P1. Dalam menghadapi permasalahan dalam menjalankan usahanya ini P1 menyadari hanya usaha ini yang P1 punya dan menjadikan P1 harus *telaten* untuk mempertahankannya.

Menurut P1 dalam lancarnya menjalankan usahanya itu karena adanya orang lain yaitu sales yang mengambil produknya untuk dijual kembali ke pasar-pasar. walaupun sudah ada sales yang memasarkan hasil produksinya, P1

bersama suaminya juga terjun langsung untuk memasarkan produknya ke pasar-pasar.

Kerjasama antara P1 dengan sales berawal dari sales yang datang ke tempat P1 untuk memesan criping, kemudian disanggupi oleh P1 dan diharapkan kerjasama mereka akan lancar, P1 yakin apabila dirinya dapat memproduksi criping yang enak maka sales pun akan lancar. Namun dalam menjalankan usahanya ini P1 menemui permasalahan dengan sales yang berhenti karena adanya kenaikan harga yang mengakibatkan sales tidak mampu menjual di pasaran, namun masih ada juga sales yang mengerti mengenai adanya masalah kenaikan harga. Menanggapi sales yang memutuskan untuk berhenti P1 menyakinkan diri bahwa itu belum rezekinya dan menganggap kejadian tersebut akan segera berlalu karena para sales ada masanya keluar dan masuk, P1 yakin apabila ada salesnya yang memutuskan keluar akan ada sales lain yang masuk untuk membeli produknya. Selain keluar masuknya sales, P1 juga pernah mengalami bertemu sales yang sekali datang untuk bertanya, apabila sales tersebut tidak jadi mengambil P1 tidak ambil pusing memikirkan sales yang pergi tersebut.

P1 juga pernah mendapat komplain dari sales, namun P1 hanya menanggapi dengan santai. P1 berfikir positif mungkin sudah tidak menyukai produknya atau kecewa tidak seperti yang dikira. P1 tidak pernah memohon untuk sales bertahan, kemudian P1 memilih untuk bersabar nanti akan ada sales lainnya. Selain itu P1 juga bisa keluar untuk mencari pasarnya sendiri jadi tidak hanya mengandalkan sales.

Bagi P1 mendapatkan bahan baku singkong yang istimewa merupakan kebahagiaan karena dari singkong yang menurutnya istimewa itu dapat menghasilkan ceriping yang renyah sehingga para sales dan pembelinya menyukai hasil produksinya, hal tersebut menambah kepercayaan dirinya. P1 mengandalkan kemampuannya untuk mempertahankan takaran komposisi bumbu untuk ceripingnya walaupun harga bumbu naik.

Usaha P1 merupakan usaha camilan goreng yang membutuhkan bahan baku singkong dan minyak goreng. Selama menjalankan usahanya ini P1 juga menemui dampak mahalannya harga minyak dan hasil singkong yang kadang tidak stabil. Permasalahan mahalannya minyak goreng mempengaruhi keuntungan yang didapatkan P1. P1 memutuskan untuk menaikkan harga produknya hanya sesekali yang kemudian harga tersebut menjadi harga bertahan, hal tersebut dilakukan P1 untuk menjaga salesnya supaya tidak kebingungan untuk menetapkan harga di pasaran. Terjadinya permasalahan kenaikan bahan bakar ini tidak menjadikan P1 merasa gagal karena usahanya masih berjalan walaupun banyak harga bahan baku yang naik

Pengalaman permasalahan kualitas singkong yang digunakan P1 menjadikan P1 belajar untuk meneliti kembali singkong yang akan diolah. P1 pernah mengalami singkong yang digunakan ternyata pahit namun oleh P1 tetap diolah karena P1 sudah mengeluarkan modal untuk produksi, namun pada akhirnya produk nya tetap di *return*. P1 menyadari bahwa kejadian tersebut merupakan kesalahannya karena memaksakan produksi. Setelah kejadian tersebut ketika P1 menemukan singkong yang jelek oleh P1 akan langsung dikembalikan ke pihak penjual.

Selain permintaan produk di pasaran banyak juga pembeli produk eceran langsung ke P1. Namun permintaan konsumen yang masih pada produk original P1 belum memutuskan inovasi apa yang akan P1 lakukan. Tujuan P1 saat ini adalah mengembangkan usahanya untuk menambah pasaran ke wilayah-wilayah lainnya, namun menurut P1 situasi saat ini masih sepi dan belum memungkinkan untuk merealisasikannya.

P1 memiliki 2 karyawan untuk bekerja di usahanya bersama suami dan dirinya, karyawannya juga tetangga P1. Dalam merekrut karyawan, P1 meminta karyawannya yang sebelumnya bekerja di orang lain yang sudah berhenti produksi kemudian P1 mengajak karyawan tersebut untuk bekerja di tempat usahanya, pada awalnya karyawannya bekerja dengan sistem borong harga per biji dan setelah melihat hasil pekerjaan karyawannya yang memuaskan karena memiliki pengalaman sebelumnya kemudian P1 memutuskan untuk mempekerjakan karyawan sistem harian. Kedua karyawan P1 bertugas untuk mengupas singkong dan membungkus hasil ceriping yang sudah jadi, sedangkan untuk proses lainnya P1 lakukan bersama suaminya yang memutuskan untuk berhenti bekerja dan membantu P1. P1 percaya dengan kemampuan karyawannya sehingga P1 hanya menginginkan semuanya selesai bersamaan, jadi setelah P1 selesai menggoreng, pekerjaan karyawannya juga terselesaikan.

Usaha P1 ini sudah berjalan 6 tahun, berawal sebagai usaha untuk menghidupi keluarganya P1 mengharapkan anaknya ada yang mau meneruskan untuk melanjutkan usaha ini, namun P1 tidak memaksakan dan menyerahkan semua kepada anak-anaknya untuk memilih

jalannya. Sependapat P1 anak terakhirnya yang terakhir masih dapat diarahkan untuk meneruskan usahanya karena anaknya selalu ikut untuk memasarkan produk, namun P1 hanya dapat mendukung dan mengarahkan, tidak memaksa.

Dalam menjalankan usahanya P1 tidak merasa bosan, menurut P1 jika dirinya bosan nanti malah tidak bisa makan. P1 menjalani hari-harinya dengan senang. Dalam memproduksi pun bagi P1 itu sangat mudah, jika bahan baku habis P1 pesan ke kenalannya, dengan tersedianya singkong, minyak goreng, dan karyawannya siap maka prosesnya tidak ribet. Dalam memproduksi pun P1 tidak memforsir untuk bekerja setiap hari, ketika merasa dirinya ingin libur maka akan libur produksi. Sama halnya dengan karyawan yang mengajukan libur, maka P1 pun juga libur. Sehingga setiap akan produksi P1 menginformasikan dan terlebih dahulu kepada karyawannya untuk hari besok untuk bekerja.

Masyarakat Desa Trisobo yang merupakan sentra pengrajin ceriping singkong ini banyak yang membuka usaha ceriping singkong seperti P1 namun tidak ada persaingan antar pengrajin karena masing-masing pengrajin sudah memiliki sales dan pasaran masing-masing menjadikan situasi persaingan damai karena tidak saling mengusik satu sama lain. Namun untuk dijadikan dalam satu wadah organisasi oleh perangkat desa Trisobo, para pengrajin ini tidak bersedia dikarenakan semua sudah memiliki jalan masing-masing. P1 termasuk orang baru yang membuka usaha ceriping ini bersedia untuk dibentuk organisasi.

Pada awal mendirikan usaha pernah terbesit iri di pikiran P1 ketika melihat keberhasilan orang lain disaat

awal usahanya masih sepi, namun P1 menyadari bahwa setiap pebisnis akan mengalami hal seperti itu, P1 hanya berdoa agar usahanya kedepan bisa lancar.

b. Partisipan 2

Partisipan 2 (P2) adalah seorang laki-laki berkeluarga berusia 42 tahun. Ibunya juga memiliki usaha ceriping singkong. Proses wawancara dengan P2 berjalan lancar dengan peneliti memohon kesediaan waktu disela-sela P2 bekerja.

P2 sebelumnya bekerja sebagai karyawan swasta, tidak ingin seterusnya menjadi karyawan dan lebih memberatkan untuk menjadi wirausaha. Ibu P2 merupakan pengrajin ceriping singkong dan P2 yang membantu ibunya bekerja, berawal dari membantu ibunya bekerja itulah kemudian P2 memutuskan untuk mandiri membuka usahanya di rumah setelah berkeluarga untuk menghidupi keluarganya. Mengenai keputusan P2 untuk membuka usahanya sendiri daripada menjadi buruh karena P2 lebih nyaman untuk bekerja dan berkarya sendiri yang dirasa P2 lebih bebas dan tidak ada yang mengatur.

Menurut P2 keberhasilannya dalam menjalankan usahanya ini karena keseriusan. menurut P2 dengan menjaga kualitas, menentukan bahan baku itu merupakan keputusan dari diri sendiri

Dalam menjalankan usahanya P2 tidak lepas dari permasalahan, masalah yang saat ini tengah P2 alami yaitu menurunnya tingkat permintaan dan pasaran yang merupakan dampak pandemi covid.

Selain dampak covid yang tengah dialami P2, permasalahan lain yang pernah dialami P2 yakni

kelangkaan bahan baku singkong. Singkong merupakan bahan baku yang musiman untuk masa panen setahun sekali dan ketika tidak masa panen P2 mengaku kesulitan mendapatkan bahan baku yang sesuai dengan keinginannya. Dalam menentukan bahan baku singkong yang sesuai dengan keinginannya, P2 kerjasama dengan petani singkong secara lisan, dalam kerjasama tersebut merupakan upaya P2 untuk menjaga ketersediaan bahan baku. P2 kemudian akan memesan singkong pada petani sebelum masa panen.

Permasalahan harga minyak yang mahal juga menjadi masalah bagi P2 karena secara untung yang didapatkan tidak sesuai dengan biaya produksi yang diusahakan, P2 tetap memproduksi untuk mempertahankan pasarnya supaya tidak hilang.

Rencana pengembangan yang diinginkan P2 untuk saat ini adalah dapat kembali seperti sebelum pandemi. Di Masa sebelum pandemi P2 ramai pesanan dan menjadikan P2 beserta karyawannya tidak ada libur untuk produksi dan P2 mampu untuk melakukan pengiriman ke pasaran sebanyak 4 kali pengiriman dalam sebulan. Namun dampak pandemi ini menjadikan proses produksi berkurang drastis, lebih banyak waktu untuk libur dibandingkan waktu untuk bekerja, dan P2 hanya melakukan pengiriman satu kali dalam satu bulan. Menurut P2 walaupun pandemi sudah berlalu namun secara pemulihan ekonomi masyarakat itu belum kembali stabil, hal ini menjadikan permintaan juga mengalami penurunan. P2 menyadari bahwa produknya ini merupakan produk camilan bukan makanan pokok yang masih dapat dikesampingkan. P2 yakin nanti apabila

perekonomian sudah mulai pulih maka permintaan pun kembali stabil seperti semula.

P2 juga merencanakan untuk melakukan inovasi pada produknya, namun P2 menemui permasalahan pada penambahan bahan bumbu tabur P2 belum menemukan dan belum mencoba untuk bumbu tabur seperti apa yang pas untuk produknya. Permintaan di pasaran mengenai inovasi untuk P2 membuat produk lain dari bahan singkong, namun oleh P2 masih dipikir dan dipertimbangkan. Belum terealisasinya inovasi-inovasi tersebut juga dikarenakan permintaan di pasaran yang masih pada produk original.

Saat ini sudah banyaknya produk yang sama di pasaran, berbeda dengan beberapa tahun sebelumnya yang mengharuskan konsumen untuk memesan terlebih dahulu 2-3 hari pada produsen. Banyaknya produk yang sama di pasaran ini menjadikan semakin ketatnya persaingan antar pengrajin. Dalam menghadapi persaingan tersebut P2 memasarkan produknya di wilayah yang lebih jauh sehingga tidak mudah dijangkau oleh pengrajin lain dan harganya pun masih stabil. Berbeda jika sudah banyak produk di pasaran dan dekat dengan produsen seperti di Kota Semarang akan menjadikan harga produk menjadi murah.

Desa Trisobo yang merupakan sentra pengrajin ceriping singkong ini banyak yang membuka usaha ceriping singkong seperti P2. Persaingan antar pengrajin di desa Trisobo ini ada pada persaingan secara harga yang dibawah harga P2. P2 memahami bahwa terjadinya persaingan harga ini karena pemain baru yang menurunkan harga untuk menarik konsumen. Dalam menghadapi

persaingan dengan pengrajin lainnya P2 berusaha untuk menjaga kualitas supaya pembelinya tidak pergi.

Jumlah karyawan P2 sebelum pandemi ada 7 orang namun karena dampak pandemi yang menjadikan berkurangnya aktivitas produksi menjadikan beberapa karyawan mengundurkan diri dan mengambil haluan untuk bekerja lainnya, saat ini P2 memiliki 3 karyawan yang masih aktif. Pada awal merekrut karyawan P2 yakin karyawannya sudah bisa namun P2 tetap melatih terlebih dahulu untuk menyesuaikan standar dari dirinya.

Keluarga besar P2 turut memberikan dukungan dengan membantu pemasaran awal sampai usaha P2 mulai mandiri berjalan dan mendapat pasarannya sendiri. Selain mendapat dukungan dari keluarga besarnya, P2 juga mendapatkan dukungan dari keluarga kecilnya, P2 mendapat bantuan tenaga produksi dari istrinya. Ketika mengalami permasalahan P2 mendiskusikannya dengan keluarganya, namun untuk keputusan pengambilan keputusan P2 memutuskan sendiri. Menyikapi dukungan dari keluarga tersebut dengan menjaga komitmen untuk menjalankan usahanya. Mengenai penerus untuk usahanya ini P2 belum memikirkan hal tersebut karena anak-anaknya masih bersekolah dan masih belum mandiri. P2 juga tidak ada niatan untuk usahanya dilanjutkan oleh orang lain.

Untuk kedepannya P2 berharap secara kondisi perekonomian kembali pulih dan usahanya dapat kembali lancar seperti dahulu. P2 menyadari bahwa hal tersebut kembali lagi pada faktor alam yang mendukungnya. P2 juga bercita-cita untuk mengembangkan terus dengan kemampuannya. P2 percaya usahanya akan tetap bertahan karena kesediaan bahan baku ada hampir di semua daerah

sekitar desa Trisobo, walaupun terkadang terjadi kelangkaan tapi tetap ada. P2 juga berjalan dengan memperhatikan kondisi perekonomian masyarakat sambil memikirkan inovasi-inovasi produknya.

c. Partisipan 3

Partisipan 3 (P3) adalah seorang laki-laki berusia 35 tahun yang merupakan anak menantu dari pemilik usaha ceriping singkong. Proses wawancara dilakukan di rumah partisipan disaat P3 sedang libur produksi.

Sebelum memutuskan untuk fokus menjalankan usahanya ini P3 merupakan seorang karyawan di perusahaan dan P3 belajar produksi dipandu oleh istrinya. Awalnya usaha ini dijadikan P3 sebagai pekerjaan sampingan yang P3 kerjakan di hari sabtu-minggu sedangkan hari senin-jumat proses produksinya dikelola oleh istrinya namun P3 menyadari jika usahanya ini dilakukannya sebagai sampingan maka tidak segera maju dan besar. Kemudian saat di masa senang-senanginya memiliki anak, P3 ingin memiliki banyak waktu dengan anak dan merasa tidak ingin sampai tua kerja di perusahaan, P3 memutuskan *resign* dari perusahaan dan fokus menjalankan dan membesarkan usahanya yang sudah ada. keputusannya ini juga sebagai upaya untuk mensejahterakan keluarganya dan membuka lapangan pekerjaan untuk tetangga di sekitarnya.

Dalam menjalankan usahanya P3 menemui permasalahan bahan baku yang sekarang ini mulai berkurang karena sekarang banyak lahan yang dibangun perumahan, dulu P3 bisa memilih bahan baku yang sesuai dengan standarnya namun saat ini hanya bisa menerima apa

adanya keadaan bahan baku. P3 juga mengupayakan untuk menanam bahan baku sendiri namun masih belum mencukupi kebutuhan produksi dan juga kekurangan tenaga kerja untuk bekerja di lahan. Berkurangnya lahan pada saat ini berimbas pada hasil di masa panen raya satu tahun sekali. Masa panen raya dinantikan P3 karena pada masa panen ini hasil bahan baku berjumlah banyak walaupun tidak sebanyak sebelumnya, pada masa ini harga jual bahan baku lebih murah untuk pengrajin dan banyaknya hasil panen menjadikan P3 dapat memilih bahan baku yang sesuai dengan standar kualitasnya.

Dalam menghadapi permasalahan kuantitas bahan baku yang mulai berkurang dan untuk mencari kualitas bahan baku yang sesuai dengan standar kualitasnya, P3 bersama karyawannya memutuskan untuk mencari bahan baku di wilayah lain seperti di desa Singorojo dan Kecamatan Mijen. Hal tersebut dilakukan oleh P3 karena jumlah bahan baku di desa Trisobo sudah habis, P3 juga menyadari jumlah bahan baku yang tidak banyak ini juga bisa jadi sudah menjadi hak milik pengrajin lainnya.

Usaha P3 dalam mencari bahan baku ini juga digunakan P3 untuk menjalin kerjasama dengan petani singkong di daerah lain sebagai pemasok bahan baku di usahanya. Dengan P3 memahami kondisi lahan yang menghasilkan bahan baku yang bagus sesuai standarnya kemudian P3 akan melakukan kerjasama dengan petani secara lisan. Dalam kerjasama tersebut P3 meyakinkan petani untuk tidak khawatir apabila tidak laku saat musim panen karena P3 akan tetap membeli hasil singkongnya. P3 berkomitmen menjaga kerjasama dengan saling percaya dan konsisten.

Bagi P3 keberhasilan usahanya ini karena adanya sales yang pandai untuk mencari peluang pemasaran di saat di pasaran sudah banyak produk yang sama. P3 dalam menghadapi persaingan banyaknya produk yang sama di pasaran dengan menjaga kualitas dan juga berusaha untuk meningkatkan sembari merencanakan inovasi untuk produknya. Kendala inovasi P3 saat ini adalah keterbatasan dana untuk menunjang alat produksi. Inovasi yang direncanakan P3 yakni membuat criping yang bergelombang, namun setelah P3 mencari informasi mengenai alat tersebut ternyata harganya mahal dan P3 kembali mempertimbangkannya. Saat ini P3 masih menggunakan alat manual yang harganya lebih murah. P3 ingin berinovasi supaya konsumen tidak berada pada produk yang monoton dan selalu sama.

Karyawan di usaha P3 ini ada 4 orang dan merupakan tetangga P3. Dalam proses merekrut karyawannya ini ada yang P3 rekrut juga ada yang karyawan tersebut meminta kerja pada P3. kemudian P3 melatih karyawannya dengan tujuan agar sesuai dengan yang P3 harapkan karena menurut P3 semua orang bisa melakukannya namun P3 memiliki kriteria standar tersendiri untuk mendapatkan hasil yang diinginkan. Dengan karyawan P3 berusaha untuk saling menjaga komunikasi dan saling tanya mengungkapkan keinginan satu sama lain untuk menghindari permasalahan. P3 membangun kepercayaan dengan orang lain dengan saling percaya dan memiliki rasa keluarga. Menurut P3 dengan menganggap karyawan dan salesnya sebagai keluarga pasti akan muncul juga rasa percaya seperti P3 percaya dengan keluarganya sehingga tidak ada rasa sungkan lainnya.

P3 merasa saat ini kendala dari hasil produksinya ini karena saat ini P3 tidak memiliki kesempatan untuk memilih bahan baku yang sesuai dengan standarnya, P3 menyadari hal tersebut karena bahan baku singkong ini dari alam dan standarnya tidak bisa stabil, kadang tidak sesuai dengan yang diinginkan, kadang juga sesuai seperti yang diinginkan, hal itu karena faktor alam yang terkadang saat P3 yakin lahan yang biasa menghasilkan bahan baku yang sesuai kemudian setelah hujan ataupun panas sepanjang hari juga dapat merubah hasil singkongnya. Namun dengan adanya kendala bahan baku tersebut P3 tetap yakin bahwa ketika produksi dengan perasaan senang maka akan menghasilkan hasil produksi yang enak. P3 selalu yakin dan percaya diri bahwa produknya paling bagus dan lebih dari yang lain.

Menghadapi banyaknya produk dipasaran ini menjadikan P3 untuk yakin bahwa produknya paling bagus dan yang terpenting adalah menjaga kualitas meningkatkannya. Menurut P3 konsumen saat ini pintar-pintar konsumen akan memilih produk yang harganya lebih mahal namun enak dan bisa dimakan dibandingkan beli dengan harga murah tapi tidak enak dan tidak habis dimakan. P3 tidak pernah mendapatkan komplain atas produknya. P3 menyadari bahan baku produknya dapat dipengaruhi faktor alam yang hasilnya tidak selalu stabil kualitasnya, hal tersebut menjadikan P3 harus memiliki trik tersendiri untuk semaksimal mungkin mengangkat kembali kualitas produknya.

Masyarakat Desa Trisobo yang merupakan sentra pengrajin ceriping singkong ini banyak yang membuka usaha ceriping singkong seperti P3 namun tidak ada

persaingan antar pengrajin karena masing-masing pengrajin berkomitmen untuk saling menghindari permasalahan dengan saling sharing pengalaman karena menurut P3 saling ngobrol dengan pengrajin juga diperlukan untuk melihat pasaran antar pengrajin, namun yang kerap kali terjadi adalah bertabrakan antar sales. P3 mendapat pengalaman yang didapatkan dari teman pengrajinnya yang salesnya pernah bertabrakan dengan sales lainnya karena persaingan harga yang kemudian disepakati dalam satu harga. Hal tersebut kemudian dijadikan pengalaman oleh pengrajin untuk mengendalikan salesnya masing-masing di wilayahnya masing-masing.

P3 pernah mengalami penurunan dalam menjalankan usahanya terjadi saat persaingan di lokasi yang sama harga yang turun anjlok karena pengrajin baru, tapi bagi P3 hal tersebut tidak akan bertahan lama dan akan kembali normal. Selain penurunan harga tersebut P3 juga mengalami penurunan karena dampak pandemi covid. Saat pandemi covid berimbas penurunan sebesar 20%-25%, namun setelah pandemi covid pun dampaknya semakin parah hingga P3 mengalami penurunan sebesar 75% hampir 80%. P3 menyadari kondisi perekonomian dampak pandemi covid ini tidak berangsur pulih namun semakin terpuruk, produk usaha P3 ini berupa ceriping yang oleh masyarakat akan kesampingkan untuk lebih mementingkan membeli kebutuhan pokok.

P3 mendapatkan dukungan dari keluarga besar dan istrinya dalam menjalankan usahanya ini. Pada awal usaha istrinya mendukung untuk *resign* karena di perusahaan terpaksa oleh waktu dan dengan membuka usaha sendiri, diri sendirilah yang menentukan waktu kerjanya. Kemudian

dari keluarga besar P3 mendapatkan dukungan dan bantuan untuk memasarkan produknya terlebih dahulu, produk P3 kemudian diikuti pada pasaran keluarga dan setelah produk P3 dikenal dan memiliki pasarannya sendiri perlahan-lahan dilepas untuk memasarkan sendiri. P3 sangat terbantu dengan bantuan keluarga besarnya karena menurutnya jaman sekarang sangat susah untuk merintis usaha dari 0, pasti memerlukan bantuan dan dukungan dari orang lain.

Keberadaan usaha P3 yang sudah berjalan 7 tahun ini menjadikan P3 berkeinginan salah satu anaknya ada yang meneruskan usahanya ini, namun P3 mengembalikan lagi pada keputusan anaknya untuk menentukan jalannya sendiri, namun bagi P3 pasti akan sangat disayangkan jika tidak ada yang meneruskan usahanya. P3 juga tidak ingin untuk mengalihkan kendali usahanya pada orang lain karena dengan melatih orang lain akan menimbulkan permasalahan saingan. P3 tidak menyukai persaingan yang tidak sehat yang kerap terjadi karena pemain (pengrajin) baru yang merusak harga dengan menganjlokkan harga, saat ini harga di lingkungan P3 juga kacau karena pemain baru yang menurunkan harga untuk mencari pasaran tanpa mempertimbangkan untung rugi yang didapatkan.

P3 mempercayai bahwa usahanya ini memiliki prospek yang bagus karena pandangannya pada ibu mertuanya yang mampu menghidupi kehidupan istrinya sedari TK yang berarti sudah hampir 27 tahun menjalankan usaha ceriping. P3 yakin pasti bisa bertahan karena ibu mertua nya saja bisa, kenapa dirinya tidak pikirnya. P3 ingin usahanya ini berkembang lebih besar lagi dan P3 mampu untuk merealisasikan inovasi-inovasinya. P3 yakin

rezeki seseorang tidak akan pernah keliru dan ceriping ini merupakan makanan yang masih diminati.

2. Analisis Hasil Temuan

Berdasarkan hasil temuan yang diperoleh melalui proses wawancara dengan partisipan, peneliti kemudian melakukan analisis melalui deskripsi temuan, kemudian melakukan horisonalisasi kalimat yang memiliki unit makna, unit makna tersebut kemudian dikelompokkan untuk mendapatkan esensi makna. Prosedur analisis terlampir dalam penelitian ini. Analisis rata temuan penelitian ini adalah :

a. Keyakinan pada keputusannya akan berhasil

Keputusan yang diambil individu selalu diharapkan untuk memberikan keberhasilan untuk tindakannya. Seperti yang diungkapkan Bandura (dalam Mahshunah, 2010) keyakinan tentang kemungkinan keputusan tersebut akan akan memberikan hasil atau resiko tertentu. Dalam temuan penelitian ini individu memiliki keyakinan pada hasil keputusannya ditunjukkan partisipan untuk membuat keputusan untuk memulai usahanya dan menetapkan keputusan untuk tetap menjalankan usahanya saat menghadapi permasalahan, seperti yang ditunjukkan oleh partisipan berikut ini :

1. Partisipan 1

P1 memutuskan untuk membuka usahanya karena merasa dukungan dan keyakinan untuk dirinya mampu sendiri karena memiliki kemampuan untuk membuat produk setelah sebelumnya sudah pernah bekerja di tempat nenek.

“.... Ya suami yang ‘ya udah kita bikin usaha sendiri’ kayak gitu, kan udah bisa karena

sebelumnya udah kerja ditempat nenek juga yang goreng criping juga”

Dengan kemampuannya mengolah produk menjadikan P1 merasa senang dan semakin percaya diri ketika mendapatkan pujian dari sales atas produknya.

“kalau pas singkongnya istimewa itu ya mbak, bisa nyuss gitu digoreng itu keunggulan keistimewaannya saya senang sekali karena salesnya juga memuji hasil karya saya gitu.”

Proses produksi yang mudah menjadikan P1 yakin usahanya akan berjalan,

“Kalo proses bikin nya ini simpel sih mbak yang penting ada singkongnya, minyaknya, karyawan siap ya jadi enggak yang ribet ribet banget”

P1 pernah mengalami peristiwa yang dijadikannya pelajaran dalam pengambilan keputusan agar tidak terjadi produknya di *return*

“pernah dulu singkongnya pahit mbak, sudah terlanjur saya goreng, karena saya merasa udah saya modalin usahain, akhirnya saya jual juga gitu. Ternyata dikembalikan lah ke saya, di retur gitu. Ya itu emang kesalahan saya sendiri sih itu emang dari bahan bakunya udah jelek gitu, tapi karena udah saya kupas ya sudah diteruskan dulu coba. Ternyata dikembalikan ke saya, pernah sekali sih kayak gitu”

Usaha P1 ini merupakan usaha satu-satunya sebagai penopang kebutuhannya

“kalau nanti bosan saya malah gabisa makan,”

“iya tinggal criping aja”

Menghadapi permasalahan harga minyak yang baik menjadikan P1 memutuskan untuk menaikkan harga minyak,

“kalo masalah naik itu mungkin minyaknya aja mbak. Tapi kan naiknya nggak yang misal ini harganya 60rb besoknya 65rb gitu nggak. Kalo udah naik 60rb ya 60rb terus walaupun nanti naik lagi, nanti takutnya salesnya bingung. Naiknya cuman satu kali aja gitu”

Namun keputusannya terkadang juga menimbulkan resiko pada salesnya yang memilih berhenti untuk berjualan produk P1 akan tetapi P1 juga tidak memaksakan keputusan si sales.

“.... Tapi ya ada juga sales yang gak mau, ada, ya udah.”

“Ya kalo memang salesnya berhenti ngambil ya nggak papa yang lain kan masih.”

P1 yakin nantinya akan ada sales lain yang masih mau mengambil produknya,

“Kalau dia sudah tidak mau ya sudah gitu aja. Tapi alhamdulillah kalo ada yang tidak mau, ada sales yang baru dateng gitu, jadi ya sabar aja pasti nanti ada yang mau lagi.”

Harga bahan yang naik juga menjadikan P1 memutuskan untuk tetap menjaga resep untuk kualitas produknya.

“kalau saya walaupun itu bumbunya kayak bawang putih mahal tetep dijaga kualitas bumbunya itu kalau punya saya. Jadi nggak dikurangin kurangi gitu nggak, tetep sama”

Kemudian P1 juga memutuskan untuk terjun sendiri dalam memasarkan produknya,

“kan saya masukin juga ke pasar pasar gitu, saya sendiri yang masukin. Kalau nunggu sales kan kadang kala satu minggu nanti molor lagi. Jadinya saya terjun sendiri ke pasar pasar. Saya pasokkin ke pasar-pasar. Jadi bisa lancarnya karena saya terjun sendiri kayak gitu”

“Jadi nawarin barang saya ke pasar-pasar, ‘bu mau criping saya nggak? Kayak gini gini, harga segini’ gitu.”

Dalam menjalankan usahanya ini P1 memutuskan untuk mempekerjakan karyawan yang telah berpengalaman, sehingga P1 tidak perlu melatih karyawannya tersebut,

“saya yang minta dia kerja ‘ayo kerja di tempat saya’, alhamdulillah dia mau.”

“nggak dilatih dia udah bisa sendiri, udah pernah dulunya kerja di tempat orang lain, orang lain mogok terus nyambung ke tempat saya terus kan jadi udah lancar kayak gitu”

2. Partisipan 2

P2 lebih memilih menjadi wirausaha daripada menjadi buruh. Berawal dari membantu ibunya produksi, setelah berkeluarga memutuskan untuk mandiri membuka usaha sendiri

“Awalnya saya karyawan swasta, cuman lebih apa ya.. memberatkan ke wirausaha. Daripada dadi buruh kan seteruse tetep buruh status e. Nah dari situ terus mulai awal mbantu biasanya gitu, mbantu dulu sama orang tua. Setelah berkeluarga kan mandiri bikin sendiri”

Usaha P2 ini merupakan usaha turun temurun dari ibunya dan kemudian P2 mengikuti jejak sang ibu

“bikin usahanya itu kan turun temurun mbak.”

P2 lebih memilih menjadi wirausaha daripada menjadi buruh. Berawal dari membantu ibunya produksi, setelah berkeluarga memutuskan untuk mandiri membuka usaha sendiri

“Awalnya saya karyawan swasta, cuman lebih apa ya.. memberatkan ke wirausaha. Daripada dadi buruh kan seteruse tetep buruh status e. Nah dari situ terus mulai awal mbantu biasanya

gitu, mbantu dulu sama orang tua. Setelah berkeluarga kan mandiri bikin sendiri”

P2 memilih untuk membuka usahanya sendiri di rumah karena senang untuk bekerja di dirumah karena tidak ada aturan orang lain,

“ya sukanya ya tadi, bekerja di rumah. Lebih enak, nggak ada yang ngatur”

Usahanya ini P2 tujukan untuk kehidupan keluarganya

“ya niatnya bekerja untuk keluarga, daripada kemana-mana kan lebih baik di rumah, ya mandiri lah istilahnya”

P2 yakin dengan menjaga standar kualitas dan memiliki kemampuan dalam memahami bahan baku untuk kualitas produk yang baik

“ya soal menjaga kualitas itu kan dari diri kita, soal memilih bahan-bahan dan sebagainya kan dari diri kita sendiri mbak”

“kalau bahan bakunya jeli, nyarinya hati-hati untuk kualitas yang bagus ya hasil produksinya bagus.”

P1 yakin akan berhasil menjalankan usahanya akan mencapai keberhasilannya

“Ya kita jalani aja lah sampai mana, mengalir aja”

“ya saya percayakan gini mbak, terutama dari bahan baku itu kan hampir di semua daerah di sekitar sini kan ada mbak, jadi saya tetep optimis kalau usahanya jalan.”

Dalam merekrut karyawan P2 memutuskan melatih karyawan untuk menyesuaikan standar produksi usahanya

“ya secara dasarnya sudah bisa, tapi kan untuk apa ya kalau sistem sini kan harus diajari dulu ikut sini, cara penggorengan gimana”

Pada masa pandemi P2 mengurangi jumlah karyawan. P2 memutuskan untuk mengurangi jumlah karyawan karena produksi mengalami penurunan karena pandemi covid

“dulu sebelum covid itu ada 7 orang tapi setelah covid tinggal 3 orang karena produksinya menurun mbak”

“Secara kebutuhan yang membantu saya kan otomatis kalau banyak liburnya kan ibarat kebutuhan nggak nutup mbak. Makannya dia ambil haluan bekerja yang lain”

Untuk menjaga pasokan bahan baku usahanya, P2 memutuskan untuk pesan singkong sebelum masa panen

“secara lisan mungkin. Ibaratnya ada singkong belum tua nanti tak beli, gitu kerjasamanya”

P2 tetap mempertimbangkan kemampuan dan keuntungan saat ada permasalahan minyak mahal dan tetap menjalankan usahanya walau masih berjuang lepas dari permasalahan dampak covid,

“yaaa... ya.. yang jelas ya rugi nggak, Cuma mempertanyakan pasar, secara produksi tu nggak ngambil untung”

P2 memutuskan belum berinovasi karena masih menginginkan produk original dan permintaan produk singkong lainnya namun P2 belum mempertimbangkannya

“Ya ada tapi belum mencoba. Kalau selama ini kan original terus mbak”

“Kalo permintaan justru itu mbak produk lain, dari konsumen tu disuruh bikin apa. Ya misalkan dari singkong tapi kan nggak keripik. Baru berfikir keras mbak”

P2 yakin akan berhasil menjalankan usahanya akan mencapai keberhasilannya

“Ya kita jalani aja lah sampai mana, mengalir aja”

“ya saya percayakan gini mbak, terutama dari bahan baku itu kan hampir di semua daerah di sekitar sini kan ada mbak, jadi saya tetep optimis kalau usahanya jalan.”

3. Partisipan 3

P3 membuat keputusan untuk untuk membuka usaha yang sudah ada sebelumnya

“Akhirnya terus memutuskan udahlah kan dirumah udah ada usaha akhire ngikut usaha yang sudah berjalan”

Setelah mempertimbangkan keputusannya, P3 kemudian memutuskan fokus hanya untuk menjalankan usaha

“Ya lama kelamaan mikir kalau usaha dibuat kayak gitu kan gak maju nggak gede-gede terus akhire memutuskan ya itu, resign dari perusahaan. Terus fokus di usaha yang jalan sekarang”

Dalam pengambilan keputusan untuk membuka usaha itu ada rasa yakin atas ajakan istrinya untuk menjalankan usahanya

“dari istri juga mendukung ‘udahla resign dari perusahaan aja, dirumah aja bikin usaha ini’, di perusahaan kan juga terpaksa waktu terus kalo bikin usaha sendiri kan kita sendiri yang memutuskan ya didukung penuh”

Tujuan P3 dalam menjalankan keputusannya ini adalah P3 berkeinginan untuk mensejahterakan keluarganya dan dapat mempekerjakan orang lain di lingkungannya,

“cita-cita ya pengen mensejahterakan terutama keluarga, terus melihat tetangga sekitar kan biar bisa mempekerjakan”

P3 membangun kepercayaan dengan orang lain dengan menganggap karyawan dan sales itu keluarga yang nantinya akan mengalir dan saling memahami

“yang penting kita saling percaya, punya rasa itu keluarga saya, dianggap sebagai keluarga kalo udah ada rasa itu kita pasti langsung percaya sama sales-sales juga, kayak kita percaya sama keluarga kan mesti nggak ada rasa kayak gimana”

P3 meyakini dengan P3 memahami kondisi wilayah tanam yang menghasilkan bahan baku yang sesuai dan mempertahankannya

“satu petani itu kalau kita sudah paham lokasi tanam sama petaninya itu pasti hasil bagus mbak, misalpun menurun itu nggak terlalu drastis”

P3 pernah saling ngobrol dengan pengrajin lainnya dan P3 mendapat pengalaman dari pengrajin lain dalam menghadapi permasalahan

“itu temen ada yang pernah mengalami gitu, jadi saya tau terus ambil pengalamannya gitu. Kalo sales dari saya Alhamdulillah nggak ada”

Perasaan senang mendapat banyak permintaan hingga menambah kepercayaan dirinya

“sukanya kalau saat ini ya kalau pas ada permintaan banyak itu suka”

P3 mengharapkan untuk salah satu anaknya sebagai penerus usahanya

“ya kalo itu ya ada terbesit dipikiran itu ada, salah satu dari anak ya adalah yang pengen ada yang nerusin, tapi dikembalikan lagi ke anak itu”

mau meneruskan atau mau punya jalan sendiri kan gitu.”

P3 tidak ingin usahanya ini dikelola orang lain

“kalo meneruskan secara langsung secara penuh gitu nggak pernah, cuman kalo untuk misalkan namah pekerja itu ada, kalo sepenuhnya terus dipegang sama orang lain itu nggak pernah”

Adanya pengalaman P3 dalam melihat keberhasilan ibu mertua menjadikan yakin pada usahanya

“Ya yakin aja ini prospek, wong dari ibu dulu sampe sekarang bisa ngehidupi anak-anaknya sampe sekarang, masa saya nggak bisa kan gitu”

“Saya mikirnya ibu aja bisa bertahan masa saya enggak, padahal dulu kan lebih sulit”

P3 selalu percaya diri dengan hasil produksinya

“ya yakin aja itu produk kita itu lebih dari yang lain, kita pede aja la, kita yakin dengan produk kita sendiri pokoknya produk kita yang paling bagus”

P3 yakin usahanya ini akan bertahan kedepannya

“saya yakin dengan usaha ini dari prospek mbak”

“kita yakin rezeki nggak keliru, dan ceriping ini tu masih diminati, ya yakin aja kita bisa diterima di pasaran.”

Untuk kelancaran usahanya ini kemudian P3 memutuskan untuk merekrut dan menerima karyawan yang ingin bekerja dan melatih karyawannya agar sesuai dengan yang diinginkan

“mereka ada yang kita rekrut, juga ada yang menawarkan diri kan gitu”

“pertama kali kita latih biar sesuai dengan yang kita harapkan,”

P3 tetap berupaya untuk mencari bahan baku yang sesuai standar walaupun harus keluar desa

“Kalo udah nyari keluar kita harus nyari yang sesuai dengan standar kita”

Selain menjalin kerjasama dengan sales, P3 juga menjalin kerjasama dengan petani secara lisan

“kita buat kesepakatan secara lisan, pokoknya petani nanam nggak usah khawatir laku atau nggak pasti kita beli.”

Dari kerja sama tersebut P3 memutuskan untuk konsisten kerjasama dengan petani

“kita kan juga harus konsisten kan, kalo kita nggak konsisten, misal ambil sini sana nggak diambil kan besok lari dia”

Kepercayaan diri P3 untuk dapat mempertahankan kualitas bahan di tengah permasalahan

“nah akhirnya kita yakin produk kita paling bagus, yakin aja yang penting kualitas itu kita jaga kalau bisa ditingkatkan, pokoknya kita yakin aja.”

Permasalahan P3 dalam merealisasikan inovasinya dan kembali mempertimbangkan kemampuan dan ketersediaan dana untuk menjalankan inovasinya

“Nah cuman kan kalo inovasi kslau sekarang kan butuh dana juga kan, masalahnya kan juga ditunjang dengan alat”

“Kalau selama ini kan kita pakai yang manual jadi harganya murah. Kalau pake yang gelombang itu agak mahal”

P3 yakin dengan kemampuannya untuk menentukan kualitas bahan baku yang diinginkan merupakan usahanya untuk mempertahankan kualitas

“itu kan bahan dari alam, kalo dari alam kan kadang saat ini bagus besok menurun itu kan

kita harus memiliki terik sendiri harus seminimal mungkin untuk ngangkat standar itu.”

b. Ketetapan hati untuk bersikap optimis

Dalam penelitian ini ditemui upaya partisipan untuk optimis dengan menyikapi suatu peristiwa baik ataupun buruk akan memiliki dampak tersendiri. Partisipan menyikapi peristiwa baik akan terus berlalu dan peristiwa buruk akan segera berlalu. Hal ini juga selaras dengan pengertian optimis menurut Seligman (dalam Mikko, 2012) dimana optimis merupakan cara individu dalam memandang pengalaman positif menjadi suatu hal yang terjadi akibat usaha diri sendiri dan pengalaman negatif sebagai suatu hal yang terjadi akibat hal-hal di luar diri sendiri. Hal tersebut ditunjukkan oleh partisipan dalam berbagai hal berikut :

1. Partisipan 1

P1 memutuskan untuk menaikkan harga hanya sekali agar sales tidak bingung menentukan harga di pasaran.

“kalo masalah naik itu mungkin minyaknya aja mbak. Tapi kan naiknya nggak yang misal ini harganya 60rb besoknya 65rb gitu nggak”

“Kalo udah naik 60rb ya 60rb terus walaupun nanti naik lagi, nanti takutnya salesnya bingung. Naiknya cuman satu kali aja gitu”

P1 menganggap sales yang datang dan keluar sebagai permasalahan yang akan berlalu dan akan memberikan dampak baik lainnya

“Kalau dia sudah tidak mau ya sudah gitu aja. Tapi alhamdulillah kalo ada yang tidak mau, ada sales yang baru dateng gitu, jadi ya sabar aja pasti nanti ada yang mau lagi”

P1 mencirikan individu yang optimis dengan tetap semangat dan tidak mengkhawatirkan datang perginya sales dan pembeli

“Kan sales kayak gitu keluar masuk gitu mbak. Keluar masuknya kagak gini, yang tadinya salesnya nggak ngambil terus ada masuk baru yang ngambil kayak gitu jadinya.”

P1 yakin bahwa naik turunnya harga di pasaran akan membawa dampak baik bagi usahanya

“Dah lah dapat untung sedikit gak papa yang penting salesnya itu nggak keluar dari saya kayak gitu.”

P1 percaya dengan kemampuan karyawannya yang mumpuni tersebut akan memberikan keuntungan untuk dirinya

“Dulunya di sini dia mborong satu bijinya 1000 gitu, cuman setelah saya melihat pekerjaan dia itu kok bagus kayak gitu terus saya bikin harian”

P1 meyakini usaha kedepannya akan lebih baik

“kita berdoa aja lah gapapa lah semoga bulan depan atau tahun depan bisa lancar-lancar gitu aja udah”

2. Partisipan 2

P2 berkomitmen menjaga kualitas produk dengan memilih sendiri bahan baku untuk menjaga kualitas yang sama di tengah persaingan dengan produk lain

“menjaga kualitas itu kan dari diri kita, soal memilih bahan-bahan dan sebagainya kan dari diri kita sendiri mbak”

P2 yakin bahwa permasalahan pandemi akan segera berlalu

“harapannya ya kembali lagi seperti itu mbak, secara kondisi perekonomian pulih, lancar lagi seperti dulu produksinya nggak ada liburnya.”

P2 menyadari saat ini banyak perbedaan dengan masa lalu, dan P2 turut membandingkan dengan masa produksi sebelum banyak produk yang sama yang kemudian dijadikan pengalaman olehnya.

“sekarang itu untuk kripik singkong itu kan udah banyak yang produksi mbak, jadi pemasarannya agak sulit. Soalnya di pasar sudah banyak. Kalau sekitar tahun 2010 kebawah itu konsumen mencari barang kalo sekarang kan produsen mencari konsumen. Dulu dikejar sama konsumen, bahkan mau beli itu harus pesan 2-3 hari sebelumnya. kalau sekarang yang bikin sudah banyak, dipasaran sudah banyak. Untuk penjualannya kan persaingannya ketat mbak, ya kesulitannya itu”

3. Partisipan 3

P3 menyadari bahwa dengan menjaga kualitas akan memberikan dampak yang menguntungkan

“Kan kalo komplain itu kan bahan dari alam, kalo dari alam kan kadang saat ini bagus besok menurun itu kan kita harus memiliki terik sendiri harus seminimal mungkin untuk ngangkat standar itu.”

P3 beranggapan bahwa dengan menjaga komunikasi dengan baik akan memberikan dampak yang baik juga

“Yang penting komunikasi kita juga apa yang kita inginkan mereka ada masalah apa kita saling sharing saling tanya kan. Jadi ndak ada masalah”

P3 meyakini bahwa sekarang konsumen akan memilih produk yang berkualitas

“Konsumen sekarang pinter mbak, dia milih yang harga mahal tapi enak dan habis dimakan daripada beli yang murah dimakan nggak enak dan nggak habis. Yang penting kita yakin produk kita paling bagus”

P3 menjalin hubungan baik dengan sales untuk kelancaran usahanya

“ya itu dari pemasaran, salesnya sendiri. Karena gimana ya, kayak pinter-pinternya sales nyari peluang pemasaran itu. ya sales masih sama yang dulu masih bertahan”

“kita saling percaya, punya rasa itu keluarga saya, dianggap sebagai keluarga kalo udah ada rasa itu kita pasti langsung percaya sama sales-sales juga, kayak kita percaya sama keluarga kan mesti nggak ada rasa kayak gimana”

P3 menyadari ketika terjadi harga yang tidak stabil tidak akan bertahan lama dan segera kembali normal

“persaingan lokasi yang sama itu harganya di anjlokin sama pemain baru. Penurunannya kayak gitu. Tapi kalo penurunan kayak gitu biasanya nggak bertahan lama nanti kan kembali lagi ke normal, kan nanti konsumennya kembali.”

P3 memandang positif terhadap sesuatu yang akan terjadi kedepannya

“saya yakin dengan usaha ini dari prospek mbak. Ya yakin aja ini prospek, wong dari ibu dulu sampe sekarang bisa ngehidupi anak-anaknya sampe sekarang, masa saya nggak bisa kan gitu,”

c. Optimisme yang konsisten dalam segala hal

Partisipan dalam penelitian ini menunjukkan sikap optimisnya dlalam menjalankan usahanya dengan menunjukkan bahwa dirinya mampu menganalisa apa yang menjadi penyebab atas permasalahannya. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Luthans, *et. al.* (2007) bahwa individu yang optimis adalah individu yang percaya sesuatu yang terjadi pada dirinya merupakan hal yang memang resiko atas hal yang individu lakukan dan berada

dalam kontrol dirinya. Individu yang optimis akan selalu melihat segala hal yang terjadi pada kehidupannya adalah hal yang terbaik, bahkan ketika individu tersebut menemui hal buruk pada kehidupannya, individu tersebut akan tetap percaya pada masa depan kehidupannya. Pada individu yang pesimis, individu tersebut hanya akan menyalahkan dirinya atas apa yang telah terjadi dan kurang memperhatikan makna baik atas apa yang terjadi pada hidupnya. Dalam penelitian ini sikap optimis yang ditunjukkan partisipan dalam kemampuannya untuk menganalisa permasalahannya adalah sebagai berikut :

1. **Partisipan 1**

Dalam merencanakan rencana penembangan yang akan dilakukannya, P1 menganalisa tentang ekonomi yang belum memungkinkan menjalankan rencana pengembangan usahanya.

“ya kalau rencana pengen dikembangkan mbak, rencana. Tapi ini situasinya kok belum memungkinkan gitu ya, masih sepi sepi. Rencana punya, mau masuk ke mana ke wilayah mana gitu tu rencana punya. Tapi kayaknya belum bisa berkembang, masih sepi”

P1 juga menyadari permasalahannya mengenai untung yang didapatkan tidak maksimal itu karena adanya kenaikan harga minyak goreng

“pas minyak mahal, minyak naik itu mempengaruhi harga, mempengaruhi untungnya. Kalo pas minyak turun dapat 200 ini dapat 100 gitulah minimal kayak gitu susahnyanya. Susahnya di minyak sih biasanya.”

Menghadapi persaingan P1 tidak menganggap orang lain sebagai pesaing

“kalo persaingan itu mungkin ada tapi yang membuka produksi criping itu udah punya sales

sendiri-sendiri yang sales sana nggak bakalan ngambil di punya saya, yang punya saya pun nggak mau ngambil punya orang lain. Jadi ya damai, selalu damai. Nggak ada persaingan antar pembeli gitu.”

P1 tetap melaksanakan rencana-rencananya dengan pasti disaat permasalahan harga bahan bumbunya naik

“walaupun itu bumbunya kayak bawang putih mahal tetep dijaga kualitas bumbunya itu kalau punya saya. Jadi nggak dikurangin kurangi gitu nggak, tetep sama. . Ya sudah sama kayak gitu, umpamanya bumbu ½ kg kayak gitu ya pake ½ kg aja walaupun bumbunya itu naik”

2. Partisipan 2

Dalam menjalankan usahanya ini yang menjadi permasalahan bagi P2 adalah bahan baku yang musiman menjadi permasalahan

“kesulitan di bahan baku. Soalnya kan bahan bakunya musiman. Panen e kan setahun sekali jadi pas kelangkaan bahan baku pas gak musim panen nah itu agak susah nyari bahan baku.”

Selain itu ada juga permasalahan persaingan harga dengan harga dari pesaing lain

“secara harga malah banyak, di bawah sini rata-rata. Kan untuk menarik konsumen, kalo yang baru-baru kan tetep menurunkan harga mbak. Namun secara kualitas kan, ya saya tidak tau”

Dan dampak pandemi menjadi permasalahan dari alam yang tidak diduga

“Tapi kan itu kembali lagi pada alam mbak, seperti pandemi itukan awal-awal permasalahan secara global itukan pandemi. Ya pandemi sudah hilang mungkin, tapi secara ekonomi kan belum pulih. “

Dalam menghadapi permasalahan P2 tetap melaksanakan produksi untuk mempertahankan pasarnya

“daripada pasarnya hilang, ya tetep aja produksi. Bertahan tok”

P2 memesan bahan baku sebelum masa panen sebagai antisipasi kekurangan bahan baku kedepannya saat bukan musim panen

“secara lisan mungkin. Ibaratnya ada singkong belum tua nanti tak beli, gitu kerjasamanya”

Untuk menjaga kesediaan bahan baku, P2 menjalin kerja sama dengan petani singkong

“Kerjasamanya paling sama petani singkong”

3. Partisipan 3

P3 tetap berupaya untuk menentukan bahan baku yang sesuai saat hasil panen tidak stabil

“kembali kek kita nggak bisa milih bahan tadi, kadangkala yang namanya bahan baku dari alam kan standarnya nggak bisa stabil”

P3 menganalisa permasalahan persaingannya

“kalo bersaingnya secara sehat ya nggak masalah cuman kan kadang jeleknya pemain baru kan nggak jaga harga yang ada malah bikin anjlok harga yang ada. Saat ini harga di sekitar sini kan kacau mbak karena terlalu banyak pemain baru, kalo pemain baru itu kan yang penting dia bisa jual terus dapat pasaran soal untung atau nggaknya kan mereka nggak mikir”

Belum kembalinya tingkat permintaan menjadi permasalahan P3 karena kondisi perekonomian yang belum kembali normal

“kalo pas habis covid ni kan ekonomi nggak berlangsung pulih, malah kayak makin terpuruk

kan. Orang kan kalo mau beli criping ini kan produk camilan kan jadi daya belinya kan menurun, masyarakat lebih mementingkan beli bahan pokok kayak gitu”

Mencari bahan baku di tempat lain sebagai antisipasi apabila terjadi bahan baku yang kurang

“kalo udah standar nya nggak bagus, karena kan kalo udah menipis kan bisa milik temen-temen pengrajin yang lain kan, kita baru nyari keluar dari wilayah trisobo”

Dan menganalisa hasil dari petani kemudian membuat kesepakatan dengan petani

“satu petani itu kalo kita sudah paham lokasi tanam sama petaninya itu pasti hasil bagus mbak, misalpun menurun itu nggak terlalu drastis”

P3 menganggap pengrajin lain itu orang yang sama berjuangnya dengan dirinya

“kalo dengan pengrajin lain kita nggak ada masalah, paling juga saling sharing”

“kalo diskusi secara langsung gitu nggak pernah, kalo ngobrol pemasaran dimana dimana itu pernah. Soalnya kadang kita kan perlu ngobrol kayak gitu, biar nggak tubrukan pasaran gitu”

P3 berusaha merealisasikan strateginya untuk mendapatkan bahan baku yang diinginkannya

“pas panen raya, kan itu kan setahun sekali ya pas itu waktunya pas ada banyak-banyaknya dan barengan gitu kan, nah itu kan harga jual e singkong untuk kita kan rada miring gitu kan untuk kita, terus banyak pilihan,”

d. Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan

Dalam temuan penelitian ini ditemukan partisipan memiliki keyakinan bahwa keputusannya akan apa yang terjadi

merupakan hasil atas kemampuannya dan akab berakhir pada hal yang baik untuk dirinya. hhal tersebut sesiau dengan Aspek *personalization* dari optimis menurut Seligman (dalam Mahendra, 2018) yang berarti bahwa setiap kegagalan disebabkan oleh diri sendiri atau orang. Individu yang optimis menganggap keputusan yang berakhir baik itu bersumber dari diri individu sendiri. Namun, apabila setiap keputusan yang berujung kegagalan, individu tersebut akan menganggap sumber penyebabnya berasal dari faktor eksternal. *Personalization* ditunjukkan oleh partisipan dalam beberapa hal berikut ini :

1. Partisipan 1

P1 menyadari tanggapan orang lain mengenai pemasaran yang dilakukannya itu berbeda beda, namun P1 mencoba untuk memasarkan produknya sendiri ke pasar dan tetap menghargai tanggapan pembeli saat menjajakan produknya di pasar

“Jadi nawarin barang saya ke pasar-pasar, ‘bu mau criping saya nggak? Kayak gini gini, harga segini’ gitu. Ya sudah dicoba dulu dimasukin. Setelah itu ya namanya orang banyak ada yang langsung ngasih cash ada yang tinggal dulu setelah habis saya masukin lagi baru dapat uang yang kemarin”

P1 belum memutuskan untuk melakukan inovasi karena belum ada permintaan lain dari pasaran

“belum sih, inovasi belum ada. Kayaknya original gitu aja”

P1 dalam mempertimbangkan banyak hal untuk menaikkan harga dengan pertimbangan banyak hal dan P1 memutuskan untuk menaikkan harga hanya sekali agar sales tidak bingung menentukan harga di pasaran.

“kalo masalah naik itu mungkin minyaknya aja mbak. Tapi kan naiknya nggak yang misal ini harganya 60rb besoknya 65rb gitu nggak”

“Kalo udah naik 60rb ya 60rb terus walaupun nanti naik lagi, nanti takutnya salesnya bingung. Naiknya cuman satu kali aja gitu”

P1 sadar dengan keputusannya untuk menaikkan harga karena harga minyak yang mahal dan P1 menerima dan bertanggung jawab dengan keputusan menaikkan harga

“ada ya 3 atau 4 sales yang dateng kesini pedot ditengah jalan karena harga mahal, gak mau dia. Gak maunya dia gabisa masukin ke pasar-pasar gitu, terus gak ngambil lagi”

P1 juga memutuskan untuk terjun sendiri menjual ke pasar sendiri di samping mengandalkan sales yang datang

“Soalnya saya masih bisa keluar sendiri, nggak njagain sales kayak gitu”

P1 berharap kerjasama P1 dengan sales berjalan lancar untuk menjalin hubungan sosial

“salesnya itu dateng minta dibikin criping bisa gak mbak? Bisa, saya bilang gitu. Ya mudah-mudahan kerjasama kita bisa lancar ya pak, saya bilang gitu”

P1 memiliki kepercayaan diri yang menjadikan dirinya optimis dan yakin dengan kemampuannya supaya tidak mengalami kegagalan

“alhamdulillah selama ini belum ya mbak. Belum pernah gagal total gaada yang beli itu belum”

“belum pernah yang namanya nggak laku. Alhamdulillah laku terus gitu walaupun sedikit.”

Keberadaan suami mendukung keputusan P1 untuk membuka usaha menjadikan P1 merasa aman bahwa ada bantuan yang selalu ada

“kalo yang membantu tu yang ngedukung suami ya”

Dukungan juga ditunjukkan oleh anak P1, anaknya pun menyerahkan semua keputusan usaha sepenuhnya pada orangtuanya

“ya kalo anak-anak sih nggak begitu ini ya, masa bodo orang tua gitu. Tergantung orang tua mau bagaimana ngikut aja kalo anak-anak”

Selama menjalankan usahanya, keberhasilan yang pernah diraihinya menjadi kepercayaan P1 dapatkan ketika hasil produksinya memuaskan

“Kalo bahan baku kita bagus otomatis salesnya lancar kayak gitu.”

2. Partisipan 2

P2 menunjukkan ciri optimisnya dengan semangat menjalankan usaha untuk keluarganya dan sebagai bentuk tanggung jawab P2 pada keluarganya

“Setelah berkeluarga kan mandiri bikin sendiri”

P2 juga melakukan segala usaha yang maksimal untuk menjaga pasaran miliknya

“menjaga kualitas aja mbak. Supaya pembeli nggak lari”

P2 juga memiliki semangat untuk mencapai tujuan

“keseriusannya mbak yang penting”

“kalau mencapai tu apa ya mbak. Ya kita jalani aja lah sampai mana, mengalir aja”

“saya percayakan gini mbak, terutama dari bahan baku itu kan hampir di semua daerah di

sekitar sini kan ada mbak, jadi saya tetep optimis kalau usahanya jalan”

P2 menganggap keberhasilannya karena dirinya yang jeli menjaga kualitas bahan baku

“hasil produksi yang dari nganu mbak.. terutama dari bahan baku, kalau bahan bakunya jeli, nyarinya hati-hati untuk kualitas yang bagus ya hasil produksinya bagus. Soalnya kan bahan bahan alam ya mbak”

Dan P2 juga memahami keadaan perekonomian yang belum pulih

“dulu ya nggak ada liburnya, tanpa libur, kalo kepepet nggak libur. Soalnya dikejar target. Kalo dulu kan satu bulan 4 kali pengiriman, kalo sekarang sekali. Banyak liburnya daripada kerjanya sekarang”

Dengan pengalamannya P2 berusaha teliti dalam menyiapkan bahan baku sendiri untuk produksi

“kalau bahan bakunya jeli, nyarinya hati-hati untuk kualitas yang bagus ya hasil produksinya bagus.”

3. Partisipan 3

P3 tidak ingin sampai tua di perusahaan hingga kemudian memutuskan untuk membuka usahanya

“ya itu terus merasa masak sampai tua mau di perusahaan dan lagi seneng-senengnya punya anak tapi ditinggal kerja terus nggak pulang lembur gitu kan. Akhirnya terus memutuskan udahlah kan dirumah udah ada usaha akhire ngikut usaha yang sudah berjalan,”

P3 memikirkan konsekuensi dan tanggung jawab atas kesepakatan dengan petani

“Kan kadangkala petani mau nanam tapi ada musim yang nggak laku gitu kan pasti ada, kayak barengan semua gitu kan, nah pas itu kan kadang petani takut kalau nggak laku. Ya saat

kayak gitu kita meyakinkan petani lah, kalau nggak laku pasti kita beli.”

P3 menyadari apabila dengan adanya pelatihan akan menambah pesaing

“nggak ada mbak kalo kayak gitu kan secara nggak langsung nambah pesaing mbak”

P3 selalu berusaha untuk membuat produk yang terbaik

“buat kalo udah seneng sama rasa dan kita seneng buatnya, ya yakin aja itu produk kita itu lebih dari yang lain, kita pede aja la, kita yakin dengan produk kita sendiri pokoknya produk kita yang paling bagus”

P3 memutuskan untuk bekerja sama dengan petani untuk mendapatkan bahan baku yang sesuai dengan standar kualitasnya

“kerjasama sama petani secara lisan tadi, kita udah tau lokasi A ini bagus petaninya kalo nanam bagus itu kita pegang terus mbak, kalau bisa jangan sampai singkongnya itu dikasih ke orang lain itu,”

P3 melakukan rencananya untuk menjalankan usahanya

“untuk menghadapi kayak gitu kita sering mbak, nah akhirnya kita yakin produk kita paling bagus, yakin aja yang penting kualitas itu kita jaga kalau bisa ditingkatkan, pokoknya kita yakin aja.”

e. Memiliki tujuan

Menurut Luthans, Youssef, dan Avolio (2007) individu harus mengetahui apa yang ingin dirinya gapai sehingga individu mengetahui apa yang harus dirinya lakukan dan usahakan untuk mencapai tujuannya tersebut. Dalam penelitian ini masing-masing partisipan memiliki tujuan mereka sendiri dalam menjalankan usahanya. Dengan tujuannya ini partisipan mampu mencari strategi yang akan dilakukan untuk mencapainya dan menjadikan

individu memiliki harapan untuk tetap berusaha. Tujuan partisipan ditunjukkan pada hal-hal berikut :

1. Partisipan 1

Usaha ini P1 menjadi suatu harapan untuk keluarganya dan dijadikan sebagai penghasilan utama untuk hidup

“kalau yang dicapai itu nggak muluk-muluk sih mbak, yang penting bisa buat makan sehari-hari gitu aja, kan dulunya nganggur. Nggak begitu untuk ngungguli apa-apa itu nggak ada.”

P1 mengharapkan salah satu anaknya mau untuk meneruskan usahanya

“ya kalo kepengennya sih nerusin gitu. Tapi ya nggak tau nanti ya. Anaknya sekarang lagi pada kerja semua belum ada yang minat untuk nerusin goreng cripingnya tapi pengennya ada”

Rencana pengembangan yang diharapkan P1 untuk usahanya

“kalau rencana pengen dikembangkan mbak, rencana. Tapi ini situasinya kok belum memungkinkan gitu ya, masih sepi sepi. Rencana punya, mau masuk ke mana ke wilayah mana gitu tu rencana punya. Tapi kayaknya belum bisa berkembang, masih sepi”

P1 merasa kuat pada harapannya dalam tetap menjalankan usahanya ini dan meyakini usahanya kedepan akan lancar

“kita berdoa aja lah gapapa lah semoga bulan depan atau tahun depan bisa lancar-lancar gitu aja udah.”

2. Partisipan 2

Keputusan P2 untuk membuka usaha sendiri ini ditujukan untuk bekerja di rumah untuk keluarga

“ya niatnya bekerja untuk keluarga, daripada kemana-mana kan lebih baik di rumah, ya mandiri lah istilahnya”

P2 berharap perekonomian segera pulih

“ya harapannya ya kembali lagi seperti itu mbak, secara kondisi perekonomian pulih, lancar lagi seperti dulu produksinya nggak ada liburnya”

P2 memiliki kontrol untuk menentukan sendiri nasib kedepannya

“Kalau dari segi pemasaran kan kita melihat perekonomian masyarakat. Sambil memikirkan inovasi produk-produk baru”

P2 memiliki keinginan untuk mengembangkan usaha dan mewariskan

“Kalau cita-citanya ya pengen mengembangkan terus mbak sampe semampu saya”

3. Partisipan 3

Dengan memutuskan untuk membangun usaha di rumah

P3 mengharapkan agar memiliki waktu dengan anak

“perusahaan dan lagi seneng-senengnya punya anak tapi ditinggal kerja terus nggak pulang lembur gitu kan. Akhirnya terus memutuskan udahlah kan dirumah udah ada usaha akhire ngikut usaha yang sudah berjalan”

P3 memiliki tujuan untuk berinovasi dan inovasinya ini dilakukan untuk konsumen agar tidak merasa bosan.

“kita jaga kualitas kalau bisa juga diperbaiki lagi sama nyari inovasi”

“ya berinovasi biar orangkan nggak monoton kayak gini gini terus kan”

Usaha P3 ditujukan untuk mensejahterakan keluarga dan mempekerjakan tetangga di sekitarnya

“pengen mensejahterakan terutama keluarga, terus melihat tetangga sekitar kan biar bisa mempekerjakan”

P3 memutuskan untuk merekrut karyawan dan melatih karyawan supaya sesuai dengan keinginannya

“mereka ada yang kita rekrut, juga ada yang menawarkan diri kan gitu”

“pertama kali kita latih biar sesuai dengan yang kita harapkan, masalahnya kalau nggak kita latih asal dia. Kan semua orang kalo ngupas kan bisa, cuman kan itu ada tekniknya sendiri biar sesuai dengan yang kita inginkan, ada standarnya kan gitu”

P3 memutuskan untuk mulai pemasaran dengan mandiri setelah mendapat pasaran yang sebelumnya dibantu oleh pemasaran keluarganya

“awalnya kita dibantu pemasaran sama keluarga besar, jadi kita dibantu dulu, misalkan kita punya produk, kan produk kita belum punya pasaran awalnya, terus produk kita diminta terus dimasukkan ke pemasaran keluarga, nah setelah kita punya pemasaran sendiri kita pelan pelan dilepas”

Angan-angan P3 yang menjadi tujuannya

“cita-cita sama harapan ya ingin lebih besar lagi, lebih berinovasi lagi, terus bisa nambah karyawan untuk membuka lapangan pekerjaan untuk orang sekitar yang bisa direkrut.”

f. Merencanakan strategi mencapai tujuannya

Selain menentukan tujuannya untuk menjalankan usahanya, dalam temuan penelitian ini partisipan juga menentukan strategi yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuannya tersebut. Luthans, Youssef, dan Avolio (2007) mengungkapkan bahwa individu harus mengetahui apa yang ingin dirinya gapai sehingga individu mengetahui apa yang harus dirinya lakukan dan usahakan untuk mencapai tujuannya tersebut. Hal tersebut juga menjadi suatu usaha untuk meningkatkan harapan untuk dirinya dengan melakukan perencanaan akan apa yang akan dirinya usahakan untuk mencapai tujuannya. Strategi-strategi yang

partisipan tunjukkan dalam penelitian ini salah sebagai berikut :

1. Partisipan 1

P1 mendirikan usaha ini sebagai modal utama untuk menghidupi anak-anaknya

“untuk nggedhein anak-anak aja usahanya. Untuk hidup aja intinya”

P1 memutuskan untuk terjun langsung ke pasar untuk menjual produknya ke pasar-pasar

“kan saya masukin juga ke pasar pasar gitu, saya sendiri yang masukin. Saya pasokkin ke pasar-pasar.”

P1 selalu mengupayakan ketersediaan bahan baku untuk diolah dan memutuskan untuk menentukan sendiri kualitas bahan baku

“Kalo pas bahannya habis langsung pesan singkong terus kita bikin gitu aja”

“Kalo singkongnya kelihatan jelek nggak saya bikin, langsung saya kembalikan ke yang punya singkongnya itu”

Sebelum merekrut karyawan, P1 mengomunikasikan kesediaan kerja pada karyawan

“saya yang minta dia kerja ‘ayo kerja di tempat saya’, alhamdulillah dia mau.”

2. Partisipan 2

Usaha awal P2 untuk belajar dengan membantu pekerjaan ibu menjadi strategi awal untuk membuka usaha

“Nah dari situ terus mulai awal mbantu biasanya gitu, mbantu dulu sama orang tua. Setelah berkeluarga kan mandiri bikin sendiri”

Untuk membuka usahanya P2 memutuskan untuk mengundurkan diri dari perusahaan dan lebih menekuni usahanya

“Sebenarnya di tempat kerja yang dulu di perusahaan itu udah yo karyawan tetap yo jane. Cuman lebih memilih usaha sendiri. Lebih enak lebih bebas”

P2 tidak mengambil untung sebagai upaya bertahan saat terjadi kenaikan harga minyak

“secara produksi tu nggak ngambil untung”

P2 memutuskan untuk memilih bahan baku yang sesuai standar usahanya

“ya soal menjaga kualitas itu kan dari diri kita, soal memilih bahan-bahan dan sebagainya kan dari diri kita sendiri mbak”

P2 belum mencoba melakukan inovasi atas pertimbangan kemampuan dan keadaan pasar

“rencana ada cuman untuk penambahan bahannya belum ketemu. “

“Kalo permintaan justru itu mbak produk lain, dari konsumen tu disuruh bikin apa. Ya misalkan dari singkong tapi kan nggak keripik. Baru berfikir keras mbak”

Usaha P2 untuk menghadapi persaingan dengan mencapai pemasaran yang lebih jauh dibandingkan pengrajin lainnya

“ya kalau saya menggapai pemasaran yang agak jauh jadi agar susah dijangkau sama orang lain dan harga masih stabil.”

3. Partisipan 3

Strategi P3 dalam menjalankan usahanya

“Ya lama kelamaan mikir kalau usaha dibuat kayak gitu kan gak maju nggak gede-gede terus

akhirnya memutuskan ya itu, resign dari perusahaan. Terus fokus di usaha yang jalan sekarang”

P3 menjalin kerjasama dengan petani singkong untuk ketersediaan bahan baku untuk usahanya

“misalkan kerjasama sama petani secara lisan tadi, kita udah tau lokasi A ini bagus petaninya kalo nanam bagus itu kita pegang terus mbak, kalau bisa jangan sampai singkongnya itu dikasih ke orang lain itu, akhirnya ya kita buat kesepakatan secara lisan, pokoknya petani nanam nggak usah khawatir laku atau nggak pasti kita beli.”

P3 untuk menjalankan usahanya kedepannya, P3 berupaya untuk menjaga kualitas dan meningkatkannya

“akhirnya kita yakin produk kita paling bagus, yakin aja yang penting kualitas itu kita jaga kalau bisa ditingkatkan, pokoknya kita yakin aja”

Ketika dalam masalah kelangkaan bahan baku, P3 berupaya untuk tetap mempertahankan kualitas produk

“Kan kalo komplain itu kan bahan dari alam, kalo dari alam kan kadang saat ini bagus besok menurun itu kan kita harus memiliki terik sendiri harus seminimal mungkin untuk ngangkat standar itu.”

g. Memiliki motivasi untuk merealisasikan strateginya

Menurut Snyder (dalam Luthans, et, al., 2007), harapan adalah motivasi positif yang didasari oleh proses interaksi antara kekuatan keinginan (*agency/willpower*) untuk mencapai tujuan dan perencanaan untuk mencapai tujuan (*pathways/waypower*) untuk mencapai kesuksesan. Dalam mencapai tujuan dan merealisasikan strateginya partisipan dalam penelitian ini menunjukkan adanya motivasi yang menjadikan dirinya melakukan strategi yang telah

ditetapkannya untuk mencapai tujuannya, motivasi-motivasi tersebut adalah :

1. Partisipan 1

Bahan baku yang bagus memotivasi P1 untuk membuat produk yang baik

“kepercayaan si ya itu dari bahan baku yang kita gunakan mbak. Kalo bahan baku kita bagus otomatis salesnya lancar kayak gitu.”

P1 mengerahkan kemampuannya untuk membuat produk yang baik supaya mendapat respon yang baik pula

“karena tergantung ini cripingnya yang saya bikin kalo empuk ya dia mungkin pinginnya lancar terus, kalo singkongnya ngepasi yang keras gitu ya ada komplain juga sih”

P1 mempertahankan usaha ini untuk kehidupannya dan menerima keadaan dan tabah menjalaninya

“cuman mau kerja apa lagi kayak gitu, ya sudah ditelateni aja gitu. “

“iya tinggal criping aja”

2. Partisipan 2

Keseriusan P2 dalam menjalankan usahanya dijadikan kunci keberhasilannya

“ya keseriusannya mbak yang penting”

P2 berupaya untuk menjaga pasarannya supaya tidak hilang saat dalam permasalahan

“Maksudnya daripada pasarnya hilang, ya tetep aja produksi. Bertahan tok”

Keputusan untuk mandiri melanjutkan sendiri pemasaran yang sebelumnya dibantu oleh keluarga besar

“ya kita aturlah saling membantu untuk pemasaran misalnya misalnya ada.. a.. ibaratnya produk baru dan belum jalan, awal-awalnya kan dibantu pemasaran biar jalan, nanti kalau bisa mandiri kan bisa bisa sendiri, kan udah ada pelanggan konsumen ya”

3. Partisipan 3

P3 melibatkan karyawannya untuk turun tangan mencari bahan baku yang sesuai dengan kualitasnya

“yang nyari saya ada tukang kerja sendiri sama saya kadang juga cari sendiri bahan baku nya”

P3 mengupayakan usahanya agar tidak mengalami kegagalan

“alhamdulillah nggak pernah mbak, jangan sampe mbak”

P3 yakin dirinya mampu mencapai tujuannya

“saya yakin dengan usaha ini dari prospek mbak. Ya yakin aja ini prospek, wong dari ibu dulu sampe sekarang bisa ngehidupi anak-anaknya sampe sekarang, masa saya nggak bisa kan gitu”

P3 berusaha untuk mengimbangi kegagalan

“ya karena kita yakin rezeki nggak keliru, dan ceriping ini tu masih diminati, ya yakin aja kita bisa diterima di pasaran.”

P3 berkeinginan untuk anaknya dapat meneruskan usahanya

“kalo itu ya ada terbesit di pikiran itu ada, salah satu dari anak ya adalah yang pengen ada yang nerusin, tapi dikembalikan lagi ke anak itu mau meneruskan atau mau punya jalan sendiri kan gitu. Cuman kalo bisa kan kita arahkan ke meneruskan usaha ini, kan udah jalan kan eman kalo nggak diteruskan”

h. Mampu bangkit kembali saat menemui permasalahan

Resiliensi merupakan kemampuan individu untuk bangkit kembali ketika menemui kesulitan dan berada dalam permasalahannya dalam menuju tujuan keberhasilannya. Aini (2020) mendefinisikan resiliensi sebagai kemampuan untuk bertahan ketika dalam keadaan sulit atau dalam permasalahan dan tetap berusaha untuk mengambil pelajaran untuk dapat kembali bangkit menjadi individu yang lebih tangguh, gigih, dan kreatif untuk mencari solusi untuk permasalahannya. Pada penelitian ini terdapat temuan 6 (enam) aspek yang menjadi pembentuk resiliensi yang ditunjukkan oleh partisipan, aspek tersebut ditunjukkan oleh partisipan pada berikut :

a. Regulasi emosi

Regulasi emosi merupakan kemampuan individu untuk tetap tenang di bawah tekanan dan *stress*. Dalam upaya mengatur emosi ini seorang individu diharapkan sanggup mengekspresikan emosi positif dengan tepat. Seseorang dapat dikatakan memiliki kapasitas yang resilien jika mengekspresikan emosi yang tepat. Kemampuan regulasi emosi dalam diri seseorang bisa menolong dalam pemecahan masalah. Dalam penelitian ini regulasi emosi tunjukkan P1 dalam menjalankan usahanya ini P1 merasa senang saat melakukan pekerjaannya

“kalo bosan kayaknya gaada, kalau nanti bosan saya malah gabisa makan, ya nggak bosan sih mbak. Ya seneng-seneng aja gitu”

P1 juga merespon cuek dalam menghadapi persaingan karena P1 merasa tidak ada masalah dengan pengrajin lainnya

“persaingan itu mungkin ada tapi yang membuka produksi ceriping itu udah punya sales sendiri-sendiri yang sales sana nggak bakalan ngambil di punya saya, yang punya saya pun nggak mau ngambil punya orang lain. Jadi ya damai, selalu damai. Nggak ada persaingan”

“ya kalau saya sih cuek aja mbak. Antara saya dengan yang itu nggak pernah komunikasi yang ‘mbak gimana cripingmu?’ gitu”

P1 berupaya untuk tetap tenang walaupun beberapa sales memutuskan berhenti karena kenaikan harga

“.... Tapi ya ada juga sales yang gak mau, ada, ya udah”

Sebagai pekerjaan satu-satunya P1 tetap berusaha dan sabar menjalankan usahanya

“pernah mbak dulu kan minyak mahal sekali, dulu saya tetap berjalan. Intinya ya hanya itu pekerjaan saya gitu lho maksudnya, disadarin aja. “

Dalam penelitian ini P2 menunjukkan regulasi emosinya dengan merasa senang dan nyaman untuk bekerja dan berkarya di rumah

“ya dari ee.. dari istilahnya gini mbak kita bekerja dan berkarya sendiri kan lebih nyaman kerja sendiri gitu”

Regulasi emosi juga ditunjukkan oleh P3 dalam upayanya menjalankan usahanya ini, regulasi emosi ini berupa rasa percaya P3 saat memproduksi dan menghadapi persaingan dengan produk lainnya

“itu seperti kalo kita buat kalo udah seneng sama rasa dan kita seneng buatnya, ya yakin aja itu produk kita itu lebih dari yang lain, kita pede aja la, kita yakin dengan produk kita sendiri pokoknya produk kita yang paling bagus”

b. Pengendalian impuls

Pengendalian impuls adalah kemampuan individu untuk mengendalikan keinginan, dorongan, dan tekanan yang muncul dari dalam diri individu. Pada penelitian ini masing-masing partisipan ini menunjukkan pengendalian implus pada dirinya, seperti P1 yang menyadari kemampuan dirinya, ketika P1 kurang sehat akan libur kerja

“ya kalo capek istirahat gitu aja, jadi nggak memaksakan bikin, kayak sekarang kan kurang enak badan ya sudah nggak bikin, libur”

P1 juga memahami dan tidak memaksakan keinginannya ketika ada sales yang tidak lancar

“yang sekali dua kali juga ada, kalo nggak jadi ngambil ya tinggalin aja”

“ya nanggapinya dengan santai aja. Karena dia sudah tidak suka dengan produk saya ka. Mungkin karena kecewa dengan singkongnya yang keras mungkin. Tapi ya santai aja gitu”

P1 tidak memaksakan anaknya untuk meneruskan usahanya, P1 menghargai keputusan anak-anaknya yang belum mau meneruskan usahanya

“Tapi ya nggak tau nanti ya. Anaknya sekarang lagi pada kerja semua belum ada yang minat untuk nerusin goreng cripingnya tapi pengennya ada”

Pengendalian impuls ini juga ditunjukkan oleh P2 dalam upayanya untuk mengontrol keinginan yang muncul untuk melakukan inovasi dengan mempertimbangkan kemampuannya dan kendala-kendala yang masih harus dipertimbangkannya.

“rencana ada cuman untuk penambahan bahannya belum ketemu mbak terutama bumbu tabur itu”

P3 menunjukkan upaya pengendalian impuls ini dalam memahami pesediaan bahan baku sudah mulai menipis dan menjadikan P3 mencari alternatif kesediaan baku lainnya

“kalau udah standar nya nggak bagus, karena kan kalau udah menipis kan bisa milik temen-temen pengrajin yang lain kan, kita baru nyari keluar dari wilayah trisobo”

c. Optimis

Optimis menunjukkan bahwa individu harus percaya bahwa ia dapat menangani masalah-masalah yang muncul di masa yang akan datang. Partisipan dalam penelitian ini menunjukkan optimisnya untuk mempertahankan usahanya tetap berjalan, seperti yang diungkapkan oleh P1 yang akan mendukung jika anak ada yang mau meneruskan usahanya

“belum tau ya mbak, gatau ini kalau yang kecil ini mau. Kayaknya mau kalo ikut memasarkan. Mungkin insya Allah bisalah nanti didukung”

P2 juga menunjukkan optimisnya dan yakin dengan kualitas produk yang baik akan berhasil

“ya soal menjaga kualitas itu kan dari diri kita, soal memilih bahan-bahan dan sebagainya kan dari diri kita sendiri mbak”

P2 berupaya untuk tetap bertahan saat harga minyak mahal

“Maksudnya daripada pasarnya hilang, ya tetep aja produksi. Bertahan tok”

P2 menyadari dan memahami adanya dampak setelah covid yang menjadikan penurunan pemasaran

“Dan pemasaran, sementara pemasaran setelah covid kan memang turun drastis”

Optimis juga ditunjukkan oleh P3 untuk yakin usahanya akan berjalan kedepannya

“mempertahankan ini ya karena kita yakin rezeki nggak keliru, dan ceriping ini tu masih diminati, ya yakin aja kita bisa diterima di pasaran.”

d. Empati

Empati merupakan upaya yang mengungkapkan bahwa individu mampu membaca tanda-tanda psikologis dan emosi dari orang lain. Dalam penelitian ini empati ditunjukkan oleh P1 dalam memahami karyawan, P1 berempati dengan karyawannya dan berupaya menjalin komunikasi untuk memahami keadaan karyawan

“Alhamdulillah dia ngedukung, ngedukungnya gini, kalau mau kerja ayo libur ayo gitu aja. Senengnya kayak gitu. Jadi nggak memforsir kerja tiap hari”

P2 juga menunjukkan empatinya dalam memahami kebutuhan masyarakat yang lebih mementingkan membeli bahan pokok dan menjadika permintaan pada produk usahanya ini berkurang

“.... Terutama kalau usaha saya kan cemilan bukan makanan pokok. Jadi ibarat orang itu agak dikesampingkan kalau kebutuhan samiran. Makannya secara ekonomi belum pulih, secara pemasaran pun menurut saya juga belum pulih.”

Empati ditunjukkan oleh P3 dalam memahami kebutuhan bahan baku pengrajin lainnya saat stok bahan baku yang ada sudah mulai menipis kemudian P3 berempati melihat kesediaan bahan baku untuk pengrajin lain

“.... karena kan kalau udah menipis kan bisa milik temen-temen pengrajin yang lain kan, kita baru nyari keluar dari wilayah trisobo”

P3 memahami perekonomian masyarakat yang belum pulih pasca pandemi

“kalo pas habis covid ni kan ekonomi nggak berlangsung pulih, malah kayak makin terpuruk kan. Orang kan kalo mau beli criping ini kan produk camilan kan jadi daya belinya kan menurun, masyarakat lebih mementingkan beli bahan pokok kayak gitu”

P3 memahami cara pemain baru dalam menghadapi persaingan

“karena persaingan lokasi yang sama itu harganya di anjlokin sama pemain baru. Penurunannya kayak gitu. Tapi kalo penurunan kayak gitu biasanya ngga bertahan lama nanti kan kembali lagi ke normal, kan nanti konsumennya kembali.”

e. Analisis kausal

Analisis kausal merupakan kemampuan individu untuk mengidentifikasi penyebab-penyebab dari permasalahan mereka secara akurat. Dalam penelitian ini P1 menunjukkan kemampuan analisis masalahnya dalam pengalamannya pada produk *return*

“pernah dulu singkongnya pahit mbak, sudah terlanjur saya goreng, karena saya merasa udah saya modalin usahain, akhirnya saya jual juga gitu. Ternyata dikembalikan lah ke saya, di retur gitu. Ya itu emang kesalahan saya sendiri sih itu emang dari bahan bakunya udah jelek gitu, tapi karena udah saya kupas ya sudah diteruskan dulu coba”

P2 menunjukkan kemampuan analisis masalahnya dalam menghadapi permasalahan persaingan dan perekonomian yang belum kembali pulih akibat dampak

pandemi. P2 menyadari dan memahami adanya persaingan karena banyaknya produk yang sama di pasaran

“ya untuk sekarang itu untuk keripik singkong itu kan udah banyak yang produksi mbak, jadi pemasarannya agak sulit. Soalnya di pasar sudah banyak.”

P2 menyadari bahwa kendalanya yakni perekonomian yang belum stabil menjadikan pemasaran yang belum pulih juga

“Makannya secara ekonomi belum pulih, secara pemasaran pun menurut saya juga belum pulih. Kecuali nanti kalau ekonomi sudah stabil kemungkinan ya kembali seperti semula”

Kemampuan analisis kausal juga ditunjukkan oleh P3 pada penelitian ini dalam upayanya menganalisa permasalahan bahan baku yang berkurang

“iya. Cuman kalau saat ini ya itu karena lahan berkurang, hasilnya juga berkurang juga”

P3 menganalisa permasalahan banyak produk yang sama di pasaran

“kalau saat ini, ya itu kalo di lapangan udah banyak produk yang sama, saat ini ya udah nggak bisa sama kayak dulu”

P3 memahami dirinya memiliki kendala dana untuk merealisasikan inovasinya

“Nah cuman kan kalo inovasi kslau sekarang kan butuh dana juga kan, masalahnya kan juga ditunjang dengan alat”

“kalau mau berinovasi juga alat kemarin udah tanya-tanya tapi harganya ya rodok lumayan, untuk bikin yang gelombang-gelombang itu lho.”

P3 mampu menganalisa kualitas hasil panen bahan baku

“kekurangan sekarang ini ya itu mbak, kembali kek kita nggak bisa milih bahan tadi, kadangkannya yang namanya bahan baku dari alam kan standarnya nggak bisa stabil kadang nggak sesuai dengan yang kita inginkan, kadang bagus, kadang faktor alam juga, kadang di tempat itu hasilnya bagus setelah 2 minggu entah ada hujan atau panas itu hasilnya bisa berubah mbak, itu kendalanya”

P3 menganalisa tingkat penurunan saat pandemi dan setelah pandemi

“pasar pas waktu covid ada, malah setelah covid. Jadi pas covid itu memang turun tapi nggak drastis antara 20%-25%, nah setelah covid penurunan 75% sampai hampir 80%”

f. Reaching out

Reaching Out menggambarkan kemampuan seseorang untuk mencapai keberhasilan. Dalam penelitian ini *Reaching Out* ditunjukkan oleh P1 dengan upaya yang P1 selama ini lakukan, P1 belum pernah mengalami rugi

“alhamdulillah belum pernah yang namanya nggak laku. Alhamdulillah laku terus gitu walaupun sedikit.”

Kemampuan untuk mencapai keberhasilan juga ditunjukkan oleh P2 dan P3 dalam upayanya untuk menjaga kualitas produknya

P2 : *“ya soal menjaga kualitas itu kan dari diri kita, soal memilih bahan-bahan dan sebagainya kan dari diri kita sendiri mbak”*

P3 : *“kita yakin produk kita paling bagus, yakin aja yang penting kualitas itu kita jaga kalau bisa ditingkatkan, pokoknya kita yakin aja.”*

i. Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain

Dalam penelitian ini ditemui partisipan mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain dalam menjalankan usahanya, dukungan ini dijadikan kekuatan partisipan bahwa dirinya memiliki orang-orang yang akan selalu bersedia membantunya dan mendukung segala keputusannya. Menurut Grotberg (dalam Cintakawati dan Masykur, 2013), *External Supports (I Have)* merupakan bantuan dan sumber dari luar yang dapat meningkatkan resiliensi. Aspek-aspek ini diantaranya yaitu:

6. memiliki orang yang dapat dipercaya (baik anggota keluarga maupun orang lain) yang dapat diandalkan kapanpun dan dalam keadaan apapun,
7. adanya orang lain yang memberi semangat untuk mendorong individu agar mandiri,
8. mendapatkan pelayanan seperti pelayanan kesehatan, pendidikan, atau pelayanan lain yang sejenis, dan memiliki batasan dan aturan dalam berperilaku,
9. memiliki figur panutan yang baik (*role models*)

Dalam penelitian ini ditemui adanya *external supports* atau dukungan dari orang lain yang mendukung partisipan dalam menjalankan usahanya, seperti yang ditunjukkan masing-masing partisipan berikut :

1. Partisipan 1

P1 yang mendapatkan dukungan dan hubungan baik dengan orang lain

“pas sales ngambil banyak terus sering ngambil tiap minggu lancar gitu. Senengnya kayak gitu. Terus senengnya juga ada orang beli eceran 2kg 5kg gitu”

Dengan dukungan suami dan anaknya menjadikan P1 semangat dan kepercayaan pada dirinya

“ya kalau tentang suami, saat ini ya seneng-seneng aja soalnya dia juga nganggur terus udah nggak mau kerja di luar kota jadinya akhirnya ya seneng aja gitu ngedukung”

“ya kalo anak-anak sih nggak begitu ini ya, masa bodo orang tua gitu. Tergantung orang tua mau bagaimana ngikut aja kalo anak-anak”

2. Partisipan 2

Adanya *external support* juga dimiliki oleh P2 yang mendapatkan dukungan dari keluarga kecil maupun keluarga besarnya dengan usaha P2 yang merupakan usaha turun temurun yang mendapat dukungan keluarga besar

“ya keluarga besar mendukung”

Menjadikan P2 memiliki keluarga besar yang dapat diandalkan bantuannya

“saling membantu untuk pemasaran misalnya misalnya ada.. a.. ibaratnya produk baru dan belum jalan, awal-awalnya kan dibantu pemasaran biar jalan, nanti kalau bisa mandiri kan bisa bisa sendiri, kan udah ada pelanggan konsumen ya”

Dukungan dari istri yang membantu dalam produksi dan berdiskusi dengan keluarga saat dalam masalah

“ya membantu pekerjaan, kayak istri gimana membantu di dapur, di produksi”

“ya diskusi sama keluarga, tapi kan keputusan ada ditangan kita, mau gimana, bagaimana”

3. Partisipan 3

P3 juga menunjukkan adanya *external support* dalam menjalankan usahanya ini dari istri yang membantu

belajar dan membantu usahanya, dan adanya keluarga besar yang turut membantu P3 dalam hal pemasaran. P3 mendapatkan dukungan dari istrinya dengan membantu P3 belajar produksi

“awalnya belajar, belajar sama istri, di sini kan saya menantu statusnya, jadikan belajar sama istri dipandu sama istri”

P3 menyadari adanya orang lain yang menjadi successor dalam usahanya

“Ya.. ya itu dari pemasaran, salesnya sendiri. Karena gimana ya, kayak pinter-pinternya sales nyari peluang pemasaran itu”

P3 juga mendapat dukungan dari saudara yang terjun di bidang yang sama

“... kayak kita merintis kan awalnya kita dibantu pemasaran sama keluarga besar, jadi kita dibantu dulu, misalkan kita punya produk, kan produk kita belum punya pasaran awalnya, terus produk kita diminta terus dimasukkan ke pemasaran keluarga, nah setelah kita punya pemasaran sendiri kita pelan pelan dilepas”

P3 memiliki role model sebagai panutannya dalam menjalankan usahanya ini

“Saya mikirnya ibu aja bisa bertahan masa saya enggak, padahal dulu kan lebih sulit”

j. Diri sendiri sebagai kekuatannya

Masing-masing partisipan dalam penelitian ini menjalankan usahanya ini selalu mengandalkan dirinya sebagai kekuatan dalam menghadapi segala situasi. Menurut Grotberg (dalam Cintakawati dan Masykur, 2013), *Inner Strengths (I Am)* merupakan kekuatan yang berasal dari dalam diri individu, seperti perasaan, tingkah laku dan kepercayaan yang

terdapat dalam diri individu. Aspek ini terdiri dari beberapa bagian, antara lain yaitu :

6. Perasaan dicintai dan memiliki sikap yang menarik
7. Menghargai dan bangga pada diri sendiri
8. Sikap peduli kepada orang lain
9. Memiliki kepercayaan diri, optimis, dan penuh harapan
10. Mandiri dan bertanggung jawab, serta menerima konsekuensi atas perilakunya

Dalam penelitian ini masing-masing partisipan memiliki *Inner Strengths* nya sendiri-sendiri untuk menjalankan usahanya, seperti yang ditunjukkan oleh partisipan berikut ini :

1. Partisipan 1

P1 berupaya untuk bertanggung jawab untuk mempertahankan usahanya

“Intinya ya hanya itu pekerjaan saya gitu lho maksudnya, disadarin aja. Dah lah dapat untung sedikit gak papa yang penting salesnya itu nggak keluar dari saya kayak gitu.”

Bangga pada diri sendiri karena mampu membuat produk dengan baik dan mendapat pujian

“saya senang sekali karena salesnya juga memuji hasil karya saya gitu.”

2. Partisipan 2

Rasa percaya diri dan optimis yang dimiliki oleh P2

“ya keseriusannya mbak yang penting”

P2 merasa lebih nyaman untuk kerja sendiri

“ya dari ee.. dari istilahnya gini mbak kita bekerja dan berkarya sendiri kan lebih nyaman kerja sendiri gitu”

P2 yakin dengan dirinya sendiri dalam mengambil keputusan

“ya diri sendiri.”

P2 bertanggung jawab untuk konsisten dalam menjalankan usahanya

“ya diskusi sama keluarga, tapi kan keputusan ada ditangan kita, mau gimana, bagaimana”

P2 berkomitmen untuk menjaga usaha turun temurun dari ibunya

“nggak ada mbak niatan untuk dilanjutkan orang lain, soalnya ini usahanya kan turun temurun.”

3. Partisipan 3

P3 merasa percaya diri dan optimis dapat menjalankan usahanya

“Ya lama kelamaan mikir kalau usaha dibuat kayak gitu kan gak maju nggak gede-gede terus akhire memutuskan ya itu, resign dari perusahaan. Terus fokus di usaha yang jalan sekarang”

P3 merasa bertanggung jawab untuk melatih karyawan agar sesuai dengan keinginannya

“pertama kali kita latih biar sesuai dengan yang kita harapkan, masalahnya kalau nggak kita latih asal dia. Kan semua orang kalo ngupas kan bisa, cuman kan itu ada tekniknya sendiri biar sesuai dengan yang kita inginkan, ada standarnya kan gitu”

P3 merasa bangga dengan kemampuan dirinya

“itu seperti kalo kita buat kalo udah seneng sama rasa dan kita seneng buatnya, ya yakin aja itu produk kita itu lebih dari yang lain, kita pede aja la, kita yakin dengan produk kita sendiri pokoknya produk kita yang paling bagus”

P3 tetap memperdulikan kebutuhan bahan baku bagi pengrajin lain

“.... karena kan kalau udah menipis kan bisa milik temen-temen pengrajin yang lain kan, kita baru nyari keluar dari wilayah trisobo”

k. Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah

Dalam menjalankan usahanya ini masing-masing partisipan pernah mengalami permasalahan, namun dengan komunikasi yang baik, pemahaman kepada orang lain, dan dengan kemampuannya untuk memecahkan masalah menjadikan partisipan mampu melewati permasalahan tersebut. Menurut Grotberg (dalam Cintakawati dan Masykur, 2013), *Interpersonal and Problem-Solving Skills (I Can)* merupakan kemampuan sosial dan interpersonal seseorang. Bagian dari aspek ini adalah :

1. keterampilan dalam berkomunikasi merupakan kemampuan individu untuk mengungkapkan pikiran dan perasaan dengan baik.
2. Kemampuan memecahkan masalah (*problem solving*)
3. Kemampuan melihat sisi lain dari kehidupan.

Dalam penelitian ini ditemukan partisipan memiliki sifat dirinya dan kemampuannya dalam menyelesaikan masalah, seperti yang ditunjukkan partisipan berikut :

1. Partisipan 1

P1 bersosialisasi dengan baik tanpa saling mencampuri urusan orang lain

“kalo persaingan itu mungkin ada tapi yang membuka produksi criping itu udah punya sales sendiri-sendiri yang sales sana nggak bakal

ngambil di punya saya, yang punya saya pun nggak mau ngambil punya orang lain.”

P1 berkomunikasi baik dengan karyawan dan mengungkapkan keinginannya

“kalau karyawannya nembung libur saya ya libur. Soalnya kalo saya goreng kalo nggak ada yang packing itu susah, cripingnya nggak ada tempatnya gitu. Kalo saya mau kerja ya saya nawari dulu yang karyawannya ‘mbak bisa berangkat nggak?’ kalau bisa baru saya pesen singkong gitu”

P1 menjalin hubungan baik dengan sesama pengrajin

“nggak nggak ada. Kayaknya hampir 6 tahun kerja criping kayaknya nggak ada yang usil kayaknya nggak ada, yang sana santai sana, yang sini juga santai sini. Jadi nggak ngurusin produknya orang lain gitu mbak nggak ngurusin”

P1 memahami alasan sales berhenti saat kenaikan harga

“udah ada ya 3 atau 4 sales yang dateng kesini pedot ditengah jalan karena harga mahal, gak mau dia. Gak maunya dia gabisa masukin ke pasar-pasar gitu, terus gak ngambil lagi”

P1 juga hanya menaikkan harga sekali karena memahami sales yang bingung menentukan harga apabila harganya berubah-ubah

“Kalo udah naik 60rb ya 60rb terus walaupun nanti naik lagi, nanti takutnya salesnya bingung. Naiknya cuman satu kali aja gitu”

P1 menyadari keadaan yang belum pulih menjadikannya menunda peluasan pasarannya

“ya kalau rencana pengen dikembangkan mbak, rencana. Tapi ini situasinya kok belum memungkinkan gitu ya, masih sepi sepi. Rencana punya, mau masuk ke mana ke wilayah mana gitu tu rencana punya. Tapi kayaknya belum bisa berkembang, masih sepi”

P1 memahami persaingan yang terjadi

“persaingan itu mungkin ada tapi yang membuka produksi ceriping itu udah punya sales sendiri-sendiri yang sales sana nggak bakalan ngambil di punya saya, yang punya saya pun nggak mau ngambil punya orang lain. Jadi ya damai, selalu damai. Nggak ada persaingan”

2. Partisipan 2

P2 berusaha untuk menjangkau pasaran yang lebih luas untuk menjaga kestabilan harga

“ya kalau saya menggapai pemasaran yang agak jauh jadi agar susah dijangkau sama orang lain dan harga masih stabil. Kalo di Semarang kan udah jor-joran harganya murah-murah. Istilahnya kan dekat sama produsen”

P2 memahami tingkat konsumsi produknya di masyarakat yang menurun setelah pandemi

“ya kalau secara pandemi sudah hilanglah ibaratnya. Tapi kalau secara pemulihan ekonomi kan belum mbak. Terutama kalau usaha saya kan cemilan bukan makanan pokok. Jadi ibarat orang itu agak dikesampingkan kalau kebutuhan samiran”

3. Partisipan 3

P3 yakin dapat menyelesaikan permasalahan komplain

“Kan kalo komplain itu kan bahan dari alam, kalo dari alam kan kadang saat ini bagus besok menurun itu kan kita harus memiliki terik sendiri harus seminimal mungkin untuk ngangkat standar itu.”

P3 juga mengkomunikasikan pikiran dan keinginannya pada karyawannya

“saat ini nggak ada sih nggak ada sih. Yang pentingkan komunikasi kita juga apa yang kita inginkan mereka ada masalah apa kita saling

sharing saling tanya kan. Jadi ndak ada masalah”

Menyelesaikan masalah dengan tetap berusaha menjaga kualitas produk

“menghadapi persaingan itu kita jaga kualitas kalau bisa juga diperbaiki lagi sama nyari inovasi”

P3 konsisten untuk menjaga kerjasama dengan orang lain

“Kan kadangkannya petani mau nanam tapi ada musim yang nggak laku gitu kan pasti ada, kayak barengan semua gitu kan, nah pas itu kan kadang petani takut kalau nggak laku. Ya saat kayak gitu kita meyakinkan petani lah, kalau nggak laku pasti kita beli.”

“ya kita ambil, soalnya kita kan juga harus konsisten kan, kalo kita nggak konsisten, misal ambil sini sana nggak diambil kan besok lari dia”

D. Pembahasan

Seseorang dalam memutuskan untuk menjadi wirausaha tidak hanya karena orang tersebut tidak memiliki pekerjaan yang layak, namun pada kenyataannya banyak individu yang memutuskan untuk menjadi wirausaha padahal dirinya memiliki pekerjaan yang lebih pasti sebelumnya. Hal tersebut ditemukan dalam penelitian ini seperti pada partisipan P1 yang memutuskan untuk membuka usaha sendiri karena merasa bosan dengan pekerjaan sebelumnya, partisipan P2 yang memutuskan untuk keluar dari pekerjaannya sebagai karyawan swasta untuk memulai usahanya sendiri setelah berkeluarga dan lebih merasa nyaman untuk melakukan pekerjaan dirumah, dan partisipan P3 yang memutuskan untuk fokus menjalankan usaha yang sebelumnya menjadi pekerjaan sampingan membantu istrinya dan memutuskan *resign* untuk lebih memiliki banyak waktu dengan keluarganya

Menurut L. Lehozsky (2013) *psychological capital* berupa penerimaan akan diri mereka sendiri, sikap dalam menyelesaikan pekerjaannya, perilakunya dalam beretika, dan gambaran umum mengenai kehidupan yang dapat mempengaruhi produktivitasnya dalam bekerja. Modal Psikologis (*Psychological Capital*) yaitu psikologi positif yang terdiri atas 4 (empat) konstruk berupa (1) efikasi diri berupa keyakinan dalam diri individu untuk menghadapi permasalahannya; (2) optimis berupa pemikiran yang baik akan keberhasilan tujuannya; (3) memiliki harapan pada usahanya dalam mewujudkan keberhasilan tujuannya; (4) memiliki jiwa resilien dengan kemampuannya untuk bangkit kembali saat ditimpa permasalahan dalam mencapai tujuannya.

Dalam temuan penelitian ini partisipan menunjukkan adanya modal psikologis (*Psychological Capital*) yang dimiliki partisipan berupa (1) keyakinan pada keputusannya yang diambil akan menghasilkan keberhasilan, (2) menyikapi suatu peristiwa baik ataupun buruk akan memiliki dampak tersendiri, (3) menganalisa apa yang menjadi penyebab atas permasalahannya, (4) keyakinan bahwa keputusannya akan apa yang terjadi merupakan hasil atas kemampuannya dan akan berakhir pada hal yang baik untuk dirinya, (5) individu mengetahui apa yang ingin dirinya gapai sehingga individu mengetahui apa yang harus dirinya lakukan yang usahakan untuk mencapai tujuannya tersebut, (6) menentukan strategi yang akan dilaksanakan untuk mencapainya tersebut, (7) mencapai tujuan dan merealisasikan strateginya, (8) memiliki resiliensi untuk bangkit kembali ketika menemui permasalahannya yang berupa regulasi emosi, pengendalian impuls, optimis, empati, analisis kausal, dan *reaching out*, (9) wirausaha juga mendapatkan dukungan dari keluarganya untuk menjalankan usahanya, (10) menjadikan diri sendiri sebagai kekuatan untuk menghadapi segala situasi, dan (11) memiliki komunikasi yang baik, kemampuan untuk memecahkan masalah, kemampuan memahami karyawan dan salesnya, menjalin hubungan baik dengan pengrajin lainnya, dan memahami permasalahan persaingan yang terjadi di pasaran.

Keputusan yang diambil individu selalu diharapkan untuk memberikan keberhasilan untuk tindakannya. Seperti yang diungkapkan Bandura (dalam Mahshunah, 2010) keyakinan tentang kemungkinan keputusan tersebut akan memberikan hasil atau resiko tertentu. Dalam temuan penelitian ini individu memiliki keyakinan pada hasil keputusannya ditunjukkan partisipan untuk membuat keputusan untuk memulai usahanya dan menetapkan keputusan untuk tetap menjalankan usahanya saat menghadapi permasalahan. Seperti P1 yang mengambil keputusan untuk menaikkan harga akibat harga minyak goreng yang mahal dan bertanggung jawab atas resiko ketika sales memutuskan untuk berhenti mengambil produknya, memutuskan untuk terjun memasarkan produknya sendiri ke pasaran, P1 juga memutuskan untuk merekrut karyawan yang telah berpengalaman dengan harapan dapat membantu pekerjaannya. Keputusan yang diharapkan menjadi keberhasilan juga diambil P2 saat memutuskan *resign* dari pekerjaan sebelumnya untuk mandiri memulai usahanya untuk keluarganya setelah membantu di usaha orang tuanya, P2 juga memutuskan untuk mengurangi jumlah karyawan akibat kebutuhan produksi yang menurun karena dampak pandemi. P3 juga pernah membuat keputusan untuk menjalankan usahanya ini yang kemudian diharapkan menimbulkan keberhasilan, P3 memutuskan untuk fokus menjalankan usahanya, merekrut karyawan dari orang-orang di sekitar lingkungannya, dan memutuskan untuk menjaga kualitas bahan baku dengan menjalin kerja sama dengan petani singkong. Dengan tingkat keyakinan yang tinggi dapat menjadikan individu selalu tekun dalam meningkatkan upayanya menjalankan usahanya.

Dalam penelitian ini ditemui upaya partisipan untuk optimis dengan menyikapi suatu peristiwa baik ataupun buruk akan memiliki dampak tersendiri. Partisipan menyikapi peristiwa baik akan terus berlalu dan peristiwa buruk akan segera berlalu. Hal ini juga selaras dengan pengertian optimis menurut Seligman (dalam Mikko, 2012) dimana optimis merupakan cara individu dalam memandang pengalaman positif

menjadi suatu hal yang terjadi akibat usaha diri sendiri dan pengalaman negatif sebagai suatu hal yang terjadi akibat hal-hal di luar diri sendiri. Partisipan meyakini dengan menjaga kualitas produknya dan menerima keadaan akan membawa keberhasilan dan permasalahan harga bahan baku yang naik dan persaingan dengan produk pengrajin lain akan segera berlalu.

Partisipan dalam penelitian ini menunjukkan sikap optimisnya dalam menjalankan usahanya dengan menunjukkan bahwa dirinya mampu menganalisa apa yang menjadi penyebab atas permasalahannya. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Luthans, *et. al.* (2007) bahwa individu yang optimis adalah individu yang percaya sesuatu yang terjadi pada dirinya merupakan hal yang memang resiko atas hal yang individu lakukan dan berada dalam kontrol dirinya. Individu yang optimis akan selalu melihat segala hal yang terjadi pada kehidupannya adalah hal yang terbaik, bahkan ketika individu tersebut menemui hal buruk pada kehidupannya, individu tersebut akan tetap percaya pada masa depan kehidupannya. Pada individu yang pesimis, individu tersebut hanya akan menyalahkan dirinya atas apa yang telah terjadi dan kurang memperhatikan makna baik atas apa yang terjadi pada hidupnya. Partisipan dalam penelitian ini menunjukkan mereka optimis kedepannya situasi perekonomian akan kembali pulih dan permintaan kembali stabil sehingga usahanya akan berjalan lancar.

Dalam temuan penelitian ini ditemukan partisipan memiliki keyakinan bahwa keputusannya akan apa yang terjadi merupakan hasil atas kemampuannya dan akan berakhir pada hal yang baik untuk dirinya. Hal tersebut sesuai dengan Aspek *personalization* dari optimis menurut Seligman (dalam Mahendra, 2018) yang berarti bahwa setiap kegagalan disebabkan oleh diri sendiri atau orang. Individu yang optimis menganggap keputusan yang berakhir baik itu bersumber dari diri individu sendiri. Namun, apabila setiap keputusan yang berujung kegagalan, individu tersebut akan menganggap sumber penyebabnya berasal dari

faktor eksternal. Dalam penelitian ini partisipan menunjukkan penerimaan dan bertanggung jawab atas hasil keputusannya, partisipan juga mempertimbangkan banyak hal untuk mengambil keputusan lainnya untuk mencapai tujuannya

Menurut Luthans, Youssef, dan Avolio (2007) individu harus mengetahui apa yang ingin dirinya gapai sehingga individu mengetahui apa yang harus dirinya lakukan dan usahakan untuk mencapai tujuannya tersebut. Dalam penelitian ini masing-masing partisipan memiliki tujuan mereka sendiri dalam menjalankan usahanya. Tujuan tersebut merupakan upaya partisipan untuk menjalankan kehidupannya dan keluarganya, selain untuk membuka kesempatan kerja untuk orang-orang di lingkungan sekitarnya. Dengan tujuannya ini partisipan mampu mencari strategi yang akan dilakukan untuk mencapainya dan menjadikan individu memiliki harapan untuk tetap berusaha.

Selain menentukan tujuannya untuk menjalankan usahanya, dalam temuan penelitian ini partisipan juga menentukan strategi yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuannya tersebut. Luthans, Youssef, dan Avolio (2007) mengungkapkan bahwa individu harus mengetahui apa yang ingin dirinya gapai sehingga individu mengetahui apa yang harus dirinya lakukan dan usahakan untuk mencapai tujuannya tersebut. Hal tersebut juga menjadi suatu usaha untuk meningkatkan harapan untuk dirinya dengan melakukan perencanaan akan apa yang akan dirinya usahakan untuk mencapai tujuannya. Masing-masing partisipan dalam penelitian ini memiliki strategi yang berbeda untuk menjalankan usahanya, seperti P1 yang memutuskan untuk terjun langsung ke pasar untuk menjual produknya ke pasar-pasar, P2 yang memutuskan untuk menghadapi persaingan dengan mencapai pemasaran yang lebih jauh dibandingkan pengrajin lainnya dan P3 yang memutuskan untuk menjalin kerjasama dengan petani singkong untuk menjamin ketersediaan bahan baku untuk usahanya.

Menurut Snyder (dalam Luthans, et, al., 2007), harapan adalah motivasi positif yang didasari oleh proses interaksi antara kekuatan keinginan (*agency/willpower*) untuk mencapai tujuan dan perencanaan untuk mencapai tujuan (*pathways/waypower*) untuk mencapai kesuksesan. Dalam mencapai tujuan dan merealisasikan strateginya partisipan dalam penelitian ini menunjukkan adanya motivasi yang menjadikan dirinya melakukan strategi yang telah ditetapkan untuk mencapai tujuannya. Adanya motivasi ini menjadikan P1 mengerahkan kemampuannya untuk membuat produk yang baik supaya mendapat respon yang baik pula dan mempertahankan usaha ini untuk kehidupannya dan menerima keadaan dan tabah menjalaninya. Motivasi P2 juga ditunjukkan atas komitmennya untuk serius menjalankan usahanya dan menjaga pasaran miliknya. P3 memiliki motivasi dengan yakin dirinya mampu mencapai tujuannya karena adanya *role model* keberhasilannya

Resiliensi merupakan kemampuan individu untuk bangkit kembali ketika menemui kesulitan dan berada dalam permasalahannya dalam menuju tujuan keberhasilannya. Aini (2020) mendefinisikan resiliensi sebagai kemampuan untuk bertahan ketika dalam keadaan sulit atau dalam permasalahan dan tetap berusaha untuk mengambil pelajaran untuk dapat kembali bangkit menjadi individu yang lebih tangguh, gigih, dan kreatif untuk mencari solusi untuk permasalahannya. Pada penelitian ini terdapat temuan 6 (enam) aspek yang menjadi pembentuk resiliensi yang ditunjukkan oleh partisipan, aspek tersebut adalah regulasi diri, pengendalian impuls, optimis, empati, analisis kausal, dan *reaching out*. Regulasi emosi ini ditunjukkan oleh semua partisipan untuk tetap tenang dalam menghadapi masalah dan merasa nyaman untuk menjalankan pekerjaannya. Pengendalian impuls mengendalikan keinginan dalam dirinya, partisipan menunjukkan untuk tidak memaksakan kehendak orang lain dan mempertimbangkan kemampuannya untuk mengambil keputusan. Optimis menjalankan usahanya. Empati dengan orang lain yang ada di sekitarnya. Analisis kausal berupa upaya untuk menganalisis permasalahan

yang terjadi seperti memahami belum kembali pulihnya perekonomian akibat dampak pandemi yang masih menjadikan permintaan atas produk menuurun dan menganalisa lahan bahan baku yang mulai berkurang. *Reaching out* sebagai kemampuan untuk menjalankan usahanya dengan mempertahankan kualitas untuk mencapai keberhasilan.

Dalam penelitian ini ditemui partisipan mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain dalam menjalankan usahanya, dukungan ini dijadikan kekuatan partisipan bahwa dirinya memiliki orang-orang yang akan selalu bersedia membantunya dan mendukung segala keputusannya. Menurut Grotberg (dalam Cintakawati dan Masykur, 2013), *External Supports (I Have)* merupakan bantuan dan sumber dari luar yang dapat meningkatkan resiliensi. Bentuk dukungan yang didapatkan partisipan atas dukungan keluarganya untuk menjalankan usahanya, P1 yang mendapatkan dukungan suami dan anaknya, P2 yang mendapatkan bantuan dari istrinya yang membantu produksi, dan P3 yang mendapat dukungan dari istri dan keluarga besarnya.

Masing-masing partisipan dalam penelitian ini menjalankan usahanya ini selalu mengandalkan dirinya sebagai kekuatan dalam menghadapi segala situasi. Menurut Grotberg (dalam Cintakawati dan Masykur, 2013), *Inner Strengths (I Am)* merupakan kekuatan yang berasal dari dalam diri individu, seperti perasaan, tingkah laku dan kepercayaan yang terdapat dalam diri individu. Kekuatan dalam diri partisipan ini ditunjukkan oleh P1 yang bertanggungjawab atas usahanya ini yang merupakan usaha satu-satunya untuk kehidupannya, bangga dengan kemampuan dirinya. P2 yang memiliki kepercayaan diri, keseriusan, dan kenyamanan untuk menjalankan usahanya. Dan P3 yang percaya dan dengan kemampuannya dan bertanggung jawab atas keputusannya.

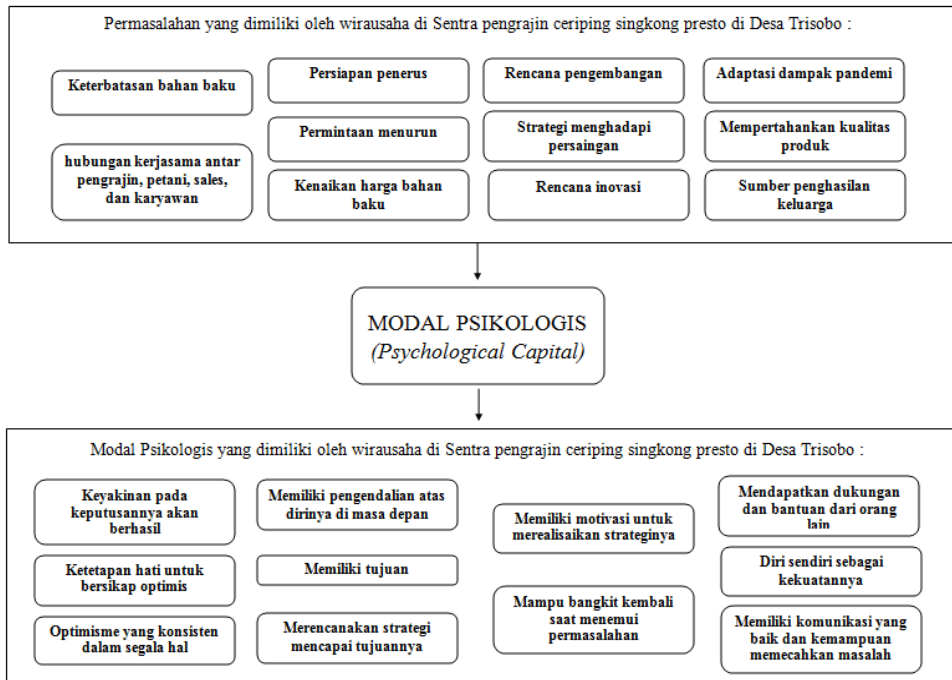
Dalam menjalankan usahanya ini masing-masing partisipan pernah mengalami permasalahan, namun dengan komunikasi yang baik, pemahaman kepada orang lain, dan dengan kemampuannya untuk memecahkan masalah menjadikan partisipan mampu melewati permasalahan

tersebut. Menurut Grotberg (dalam Cintakawati dan Masykur, 2013), *Interpersonal and Problem-Solving Skills (I Can)* merupakan kemampuan sosial dan interpersonal seseorang, hal ini ditunjukkan partisipan dengan kemampuan mereka memahami karyawan dan salesnya, menjalin hubungan baik dengan pengrajin lainnya, dan memahami permasalahan persaingan yang terjadi di pasaran.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada penelitian ini ditunjukkan gambaran modal psikologis (*Psychological Capital*) yang dimiliki partisipan dalam penelitian ini menunjukkan bawa modal psikologis ini menjadi modal yang dioptimalkan individu untuk menjalankan usahanya dan menghadapi tantangan-tantangan permasalahannya. Hal ini selaras dengan penelitian-penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwasanya modal psikologis merupakan salah satu faktor untuk wirausahawan mencapai keberhasilan usahanya seperti penelitian Alfin Samir dan Dwi Larso (2011) yang didapatkan hasil bahwa modal modal psikologis dan manajemen sumber daya manusia menjadi faktor yang mempengaruhi dan meningkatkan kinerja UKM catering di kota Bandung, dan penelitian yang dilakukan oleh Reni Shinta Dewi (2013) yang mendapatkan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa perkembangan usaha dipengaruhi oleh adanya modal psikologis, karakteristik *entrepreneur*, inovasi, manajemen sumber daya manusia dan karakteristik UMKM.

Menurut Azwar (2013) bekerja keras merupakan esensi dari kewirausahaan. Prinsip kerja keras, adalah suatu langkah nyata yang dapat menghasilkan kesuksesan (rezeki), tetapi harus melalui proses yang penuh dengan tantangan (resiko). Dengan kata lain, orang yang berani melewati resiko akan memperoleh peluang rezeki yang besar. Bagi umat Islam berdagang lebih kepada bentuk ibadah kepada Allah SWT. Karena apapun yang kita lakukan harus memiliki niat untuk beribadah agar mendapat berkah. Berdagang dengan niat ini akan mempermudah jalan kita mendapatkan rezeki

E. Kerangka Empiris



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada pembahasan sebelumnya, didapatkan deskripsi mengenai modal psikologi (*psychological capital*) pada wirausaha di Desa Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal ditunjukkan dalam upaya untuk tetap menjalankan usahanya saat mengalami permasalahan yaitu wirausaha menaruh keyakinan pada keputusannya yang diambil akan menghasilkan keberhasilan, menyikapi suatu peristiwa baik ataupun buruk akan memiliki dampak tersendiri, menganalisa apa yang menjadi penyebab atas permasalahannya, keyakinan bahwa keputusannya akan apa yang terjadi merupakan hasil atas kemampuannya dan akab berakhir pada hal yang baik untuk dirinya, individu mengetahui apa yang ingin dirinya gapai sehingga individu mengetahui apa yang harus dirinya lakukan yang usahakan untuk mencapai tujuannya tersebut, menentukan strategi yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuannya tersebut, mencapai tujuan dan merealisasikan strateginya, memiliki resiliensi untuk bangkit kembali ketika menemui permasalahannya yang berupa regulasi emosi, pengendalian impuls, optimis, empati, analisis kausal, dan *reaching out*, wirausaha juga mendapatkan dukungan dari keluarganya untuk menjalankan usahanya, menjadikan diri sendiri sebagai kekuatan untuk menghadapi segala situasi, dan memiliki komunikasi yang baik, kemampuan untuk memecahkan masalah, kemampuan memahami karyawan dan salesnya, menjalin hubungan baik dengan pengrajin lainnya, dan memahami permasalahan persaingan yang terjadi di pasaran.

Wirausaha mengoptimalkan modal psikologinya dengan percaya diri dengan produknya dan berupaya menjaga kualitas produknya walaupun mengalami permasalahan seperti kelangkaan bahan baku, permintaan yang menurun, menghadapi persaingan dengan pengrajin lain,

dan upaya untuk adaptasi dan kembali bangkit atas dampak pandemi yang terjadi terakhir. Dengan optimalnya modal psikologi yang dimiliki wirausahawan menjadikannya memiliki keyakinan bahwa usahanya ini akan berjalan lancar kedepannya dan semua permasalahan yang terjadi dalam menjalankan usahanya ini akan segera berlalu. Modal psikologi pada wirausahawan juga ditunjang dengan adanya dukungan dari keluarga, karyawan dan sales usahanya, dengan mendapatkan dukungan ini wirausaha semakin memiliki semangat dan keyakinan untuk tetap mempertahankan usahanya ini untuk mencapai cita-cita dan tujuan wirausaha pada kehidupan kedepannya.

Modal psikologi (*psychological capital*) ini menjadi modal individu percaya pada dirinya, memiliki semangat untuk berusaha menggapai tujuannya, menganalisa penyebab suatu permasalahan yang dialaminya, menentukan strategi untuk menyelesaikan permasalahannya, dan melakukan antisipasi untuk dirinya menghadapi permasalahan lainnya.

B. Saran

Terdapat beberapa saran dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti ini yang dapat menjadi pertimbangan dalam menanggapi permasalahan ini kedepannya, yaitu :

a. Bagi wirausaha

Penelitian ini mendeskripsikan modal psikologi yang dimiliki wirausaha di Sentra pengrajin ceriping singkong Desa Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal. Informasi yang didapatkan merupakan pengalaman pengrajin dalam mengatasi permasalahannya selama menjalankan usaha ceripingnya. Untuk wirausaha dalam penelitian ini ataupun wirausaha di luar penelitian ini diharapkan mampu dijadikan pengalaman bagi wirausaha lainnya dengan baik untuk tetap menjadi wirausaha yang percaya diri, optimis, semangat mencapai harapan, dan kembali

bangkit dalam menghadapi permasalahan. Setiap individu pasti memiliki pengalamannya masing-masing sehingga diharapkan pengalaman pada penelitian ini menjadi referensi dan semangat dalam menjalankan usaha.

b. Bagi organisasi setempat

Informasi yang didapatkan di dalam penelitian ini merupakan pengalaman pengrajin dalam mengatasi permasalahannya selama menjalankan usaha ceripingnya. Diharapkan kedepannya pengalaman ini dapat dijadikan pertimbangan organisasi setempat untuk mengambil kebijakan kedepannya dengan memperhatikan apa yang terjadi di lapangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, Tristi. (2015). *Studi Fenomenologi: Pengalaman Perempuan Usia Reproduksi Dalam Upaya Deteksi Dini Kanker Serviks Melalui Pap Smear Di Wilayah Kerja RSUD Kabupaten Tangerang*. Skripsi. Fakultas Kedokteran dan Ilmu Kesehatan Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta
- Aini, D. K. (2020). Positive Attachment, Mindfulness dan Resiliensi Remaja di Era Tatanan Baru. *Psisula: Prosiding Berkala Psikologi*, 2, 210-225. <http://dx.doi.org/10.30659/psisula.v2i0.13085>
- Andri, N., Ronauli, P. T., & Riyanti, B. P. D. (2019). Psychological capital and business success of Chinese, Minangnese, and Javanese entrepreneurs. *International Research Journal of Business Studies*, 12(2), 157-166. <https://doi.org/10.21632/irjbs.12.2.157-166>
- Ardani, T. A., Istiqomah. 2020. *Psikologi Positif: Perspektif Kesehatan Mental Islam*. Bandung: Rosda Karya
- Budiarti, Astrida. (2010). *Studi Fenomenologi: Pengalaman Seksualitas Perempuan Selama Masa Kehamilan Di Surabaya*. Tesis. Fakultas Keperawatan Universitas Indonesia, Depok
- Bukhori, B., Hassan, Z., Hadjar, I., & Hidayah, R. (2017). The effect of spirituality and social support from the family toward final semester university students' resilience. *Man in India*, 97(19), 313–321. ISSN 0025-1569
- Cintakawati, A. R., & Masykur, A. M. (2013). Resiliensi Pada Wirausahawan Penyintas Gempa Bumi 27 Mei 2006 Di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten. *Jurnal EMPATI*, 2(3), 213-222. <https://doi.org/10.14710/empati.2013.7323>
- Dewi, H. K. (2011). Keberhasilan Usaha Melalui Karakteristik Wirausaha Dan Inovasi Pada Sentra Industri Keripik Pisang dan Sale Pisang di Kabupaten Sumedang. *Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Komputer Indonesia*. Diakses melalui https://elib.unikom.ac.id/files/disk1/753/jbptunikompp-gdl-helgakumal-37637-1-unikom_h-l.pdf
- Dewi, R. S. (2013). Pengaruh faktor modal psikologis, karakteristik entrepreneur, inovasi, manajemen sumber daya manusia, dan karakteristik UKM terhadap perkembangan usaha pedagang di pasar tradisional (studi kasus pada pedagang sembako dan snack di Pasar Peterongan). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 2(1), 29-40. <https://doi.org/10.14710/jab.v2i1.5352>
- Djunaedi, D. (2006). Pengaruh Pengalaman, Pendidikan, Curahan Waktu Dan Mental Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Industri Kecil Krupuk Di

Dusun Pojok Desa Bulusari Kediri. *Ekuitas (Jurnal Ekonomi dan Keuangan)*, 10(4), 495-514.
<https://doi.org/10.24034/j25485024.y2006.v10.i4.266>

Fauzia, Ika Yunia. (2019). *Islamic Entrepreneurship: Kewirausahaan Berbasis Pemberdayaan*. Ed. 1, Cet. 1. Hal. 62-63. Depok: Rajawali Pers

Frinces, Z. H. (2011). Be an entrepreneur. hal 27-28. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Hadis Manusia Paling Bermanfaat. https://www.erasuslim.com/ustadz-menjawab/hadits-manusia-paling-bermanfaat.htm#.Yp_rllRByG4

Hamka. (2015). *Tafsir Al-Azhar : Jilid 1 dan Jilid 8*. Jakarta: Gema Insani

Hanurawan, Fattah. (2016). *Metode penelitian kualitatif untuk ilmu psikologi*. Jakarta: Rajagrafindo Persada

Hastuti, P., Nurofik, A., Purnomo, A., Hasibuan, A., Aribowo, H., Faried, A. I., ... & Simarmata, J. (2020). *Kewirausahaan dan UMKM*. Yayasan Kita Menulis.

Hmieleski, Keith M. and Carr, Jon C., The Relationship between Entrepreneur Psychological Capital and Well-Being. Babson College Entrepreneurship Research Conference (BCERC) 2007, Frontiers of Entrepreneurship Research 2007, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1064021>

Husnar, A., Saniah, S., & Nashori, F. (2017). Harapan, Tawakal, dan Stres Akademik. *Psikohumaniora: Jurnal Penelitian Psikologi*, 2(1), 94-105.
<http://dx.doi.org/10.21580/pjpp.v2i1.1179>

Jafri, M. (2012). Psychological capital and innovative behaviour: An empirical study on apparel fashion industry. *Journal of Contemporary Management Research*, 6(1), 42–52.

Kahija, Y.F.L. (2017). *Penelitian fenomenologis: jalan memaknai pengalaman hidup*. Yogyakarta: Kanisius

Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. 2021. Siaran Pers (Online). UMKM Menjadi Pilar Penting dalam Perekonomian Indonesia. Diakses di <https://ekon.go.id/publikasi/detail/2969/umkm-menjadi-pilar-penting-dalam-perekonomian-indonesia>

Lehoczky, M. H. (2013). The Socio-Demographic Correlations Of Psychological Capital. *European Scientific Journal*, ESJ, 9(29). DOI : <https://doi.org/10.19044/esj.2013.v9n29p%p>

Luthans, F., Youssef, C. M., & Avolio, B. J. (2007). *Psychological Capital: Developing the Human Competitive Edge*. New York: Oxford University Press

- Machmud, Amir., & Ahman, Eeng. (2019). Effect Of Entrepreneur Psychological Capital And Human Resources On The Performance Of The Catering Industry In Indonesia. *Journal of Entrepreneurship Education*, Vol. 22, Iss. 1, hal: 1-7
- Mahendra, D. H., & Psi, R. L. S. (2018). *Optimisme pada santri pondok pesantren dalam menghadapi isu radikalisme agama* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Surakarta).
- Mahshunah, Shofia. (2010). Hubungan Antara Efikasi diri Dengan Intensi Berwirausaha (Penelitian Pada Siswa Kelas XII SMK Ibu Kartini Semarang). Skripsi. *Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Semarang*.
- Martha, E.& Kresno, S. (2016). *Metodologi penelitian kualitatif untuk bidang kesehatan*. Jakarta: Rajagrafindo Persada
- Mikko, M. (2012). Hubungan antara psychological capital dan komitmen organisasi pada perawat. Skripsi. *Fakultas Psikologi Universitas Indonesia*.
- Nuriasari, S. (2013). Menumbuhkan jiwa kewirausahaan di Perguruan Tinggi. *Adzkiya: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah*, 1(2).
- Nuriyyatiningrum, N., Siswadi, A., Djunaidi, A., & Akorede, Q. (2020). Psychoeducational support group to the resilience of caregivers of chronic kidney disease patients undergoing hemodialysis. *Psikohumaniora: Jurnal Penelitian Psikologi*, 5(1), 89-106. doi: <http://dx.doi.org/10.21580/pjpp.v5i1.3572>
- Nurlitasari, N. (2017). *Psychological Capital Pegawai Kontrak Ditinjau dari Jenis Kelamin di Dinas Cipta Karya dan Tata Kota Samarinda* (Doctoral dissertation, Doctoral Dissertation. Semarang. Faculty of Science Education. Universitas Negeri Semarang).
- Peraturan Menteri Koordinator Bidang Pembangunan Manusia Dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2020 Tentang Rencana Strategis Kementerian Koordinator Bidang Pembangunan Manusia Dan Kebudayaan Tahun 2020-2024
- Rachmawati, I. N. (2007). Pengumpulan data dalam penelitian kualitatif: wawancara. *Jurnal Keperawatan Indonesia*, 11(1), 35–40. <https://doi.org/10.7454/jki.v11i1.184>
- Rahmadani, S. (2021). Analisis Strategi Pengembangan UMKM dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Padang Brahrang Kec. Selesai Kab. Langkat (Studi Kasus Pada Home Industri Krupuk & Keripik). *Maslahah: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 115-129. ISSN 2723-547 (Online)

- Riawan, A. (2020). *Analisis Efikasi Diri (Self Efficacy) Wirausaha pada Bisnis Online Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember* (Doctoral dissertation, Institut Agama Islam Negeri (Iain) Jember).
- Safarina, N. A. (2017). *Hubungan harga diri dan optimisme dengan kesejahteraan subjektif pada mahasiswa Magister Psikologi Universitas Medan Area* (Doctoral dissertation, Universitas Medan Area). DOI: <https://doi.org/10.31289/analitika.v8i2.868>
- Safrina, S. (2018). Psikologi Dalam Islam. *Jurnal Ilmiah Islam Futura*, 7(2), 84-109. <http://dx.doi.org/10.22373/jiif.v7i2.3068>
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 137-146. <http://dx.doi.org/10.31002/rep.v4i2.1952>
- Shihab, Quraish. 2012. *AL-LUBAB: Makna, Tujuan, dan Pelajaran dari Surah-surah Al Quran*. hal 43 dan 61. Tangerang : Penerbit Lantera hati
- Shihab, Quraish. 2002. *TAFSIR AL-MISHBAH: Pesan, Kesan, dan Keserasian Al-Quran*. Vol 6 dan 7. Jakarta : Lantera hati
- Sugiyono. (2015). *METODE PENELITIAN PENDIDIKAN (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta
- Susanto, I. R. (2019). *Analisis Fenomenologis Interpretatif Tentang Pengalaman Waria Di Pondok Pesantren Pulau Jawa*. Skripsi. Fakultas Psikologi Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta
- Syuhada, M. N. (2020). Psychological Capital Dan Faktor Keberhasilan Pemberdayaan Ekonomi Pada Komunitas Usaha Batik. *Jurnal Ecopsy*, 7(1). [10.20527/ecopsy.v7i1.8416](https://doi.org/10.20527/ecopsy.v7i1.8416)
- Tang, J. J. (2020). *Psychological Capital and entrepreneurship sustainability. Frontiers in Psychology*, 11, 866. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.00866>
- Vira, P.S. (2012). Hubungan antara psychological capital dan kepuasan kerja pada perawat. Skripsi. *Fakultas Psikologi. Universitas Indonesia: Depok*.
- Wibowo, S. T. (2018). Konsep diri dan efikasi diri berwirausaha pada pemilik usaha ritel mikro kecil menengah di Jogjakarta. Skripsi. Fakultas Psikologi dan Ilmu Sosial Budaya Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta. <https://dspace.uui.ac.id/handle/123456789/12701>
- Yessi, M. J. (2022). *Analisis Peranan Home Industri Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Home Industri*

diDesa Sidodadi, Kecamatan Sidomulyo, Kabupaten Lampung Selatan) (Doctoral dissertation, Uin Raden Intan Lampung).

Yulikhah, S., Bukhori, B., & Murtadho, A. (2019). Self concept, self efficacy, and interpersonal communication effectiveness of student. *Psikohumaniora: Jurnal Penelitian Psikologi*, 4(1), 65-76. doi: <http://dx.doi.org/10.21580/pjpp.v4i1.3196>

Zhao, Zhenguo & Hou, Jialin. (2009). The Study On Psychological Capital Development Of Intrapreneurial Team. *International Journal Of Psychological Studies*, Vol. 1 No. 2, 35-40. Diakses pada <https://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijps/article/download/4489/3817>

LAMPIRAN 1

***PANDUAN
WAWANCARA***

PANDUAN WAWANCARA

ASPEK	INFORMASI YANG INGIN DIUNGKAP	TEMA PERMASALAHAN	PERTANYAAN
Efikasi Diri <i>(self efficacy)</i>	Pengalaman wirausaha dalam mengoptimalkan efikasi diri sebagai modal psikologis ketika menghadapi permasalahan bisnis, pasar, karyawan, dan dalam menjalankan bisnisnya.	Bisnis	Bagaimana awal usaha yang anda dirikan ini?
			Selama anda menjalankan usaha anda ini, faktor apa saja yang mempengaruhi keberhasilan usaha anda ini?
			Bagaimana suka dan duka selama menjalankan usaha ini?
		Pasar	Apa inovasi pernah anda lakukan untuk bisnis anda ini?
			Bagaimana anda membangun kepercayaan dalam jangka panjang ke orang lain, misalnya ke pelanggan atau mitra kerjasama usaha anda?
		Karyawan	Dalam perekrutan karyawan, apakah karyawan dilatih sendiri atau diikuti pelatihan?
		Penerus <i>(successor)</i>	Apakah anda melibatkan keluarga anda dalam menjalankan bisnis anda ini?
			Bagaimana peran keluarga dalam usaha anda ini?

			Apakah anda melibatkan keluarga dalam pengambilan keputusan yang anda ambil?
Optimis (<i>optimisme</i>)	Pengalaman wirausaha dalam mengoptimalkan optimis sebagai modal psikologis ketika menghadapi permasalahan bisnis, pasar, karyawan, dan dalam menjalankan bisnisnya.	Bisnis	Dalam mendirikan usaha ini apa yang ingin anda capai?
			Apa saja yang telah anda usahakan untuk mencapai tujuan tersebut?
		Pasar	Apa kelebihan dan kekurangan hasil usaha anda ini?
			Bagaimana hubungan anda dengan lingkungan sekeliling Anda, seperti sesama pengrajin?
			Bagaimana anda menyikapi permintaan barang yang turun?
		Karyawan	bagaimana cara anda dalam melakukan pengawasan terhadap karyawan anda?
		Penerus (<i>successor</i>)	Bagaimana anda menanggapi dukungan yang diberikan oleh keluarga anda untuk anda menjalankan usaha ini?
			Adakah keluarga yang anda siapkan untuk melanjutkan usaha anda ini?

Harapan (<i>hope</i>)	Pengalaman wirausaha dalam mengoptimalkan harapan sebagai modal psikologis ketika menghadapi permasalahan bisnis, pasar, karyawan, dan dalam menjalankan bisnisnya.	Bisnis	Bagaimana rencana pengembangan usaha anda ini?
			Apa harapan dan cita-cita anda untuk usaha anda ini?
		Pasar	Bagaimana cara anda menanggapi adanya masalah pelanggan yang komplain?
			Bagaimana cara anda untuk mengantisipasi kegagalan?
		Karyawan	Bagaimana proses anda dalam merekrut karyawan?
		Penerus (<i>successor</i>)	Apakah anda berniat menunjuk seseorang yang bukan keluarga anda untuk melanjutkan usaha ini?
Resiliensi (<i>resiliency</i>)	Pengalaman wirausaha dalam mengoptimalkan resiliensi sebagai modal psikologis ketika menghadapi permasalahan bisnis, pasar, karyawan, dan dalam menjalankan bisnisnya.	Bisnis	Permasalahan apa saja yang pernah anda alami dalam menjalankan bisnis anda ini?
			Bagaimana penyelesaian yang anda ambil dalam menghadapi permasalahan yang anda alami?
		Pasar	Apa kendala anda dalam melakukan inovasi pada produk anda?

			<p>Bagaimana anda menghadapi adanya persaingan ini?</p>
			<p>Bagaimana cara anda untuk mempertahankan produk anda ini di tengah banyaknya persaingan produk-produk baru?</p>
			<p>Pernahkah anda mengalami produk yang tidak laku? Bagaimana anda menghadapinya?</p>
			<p>Kerugian terbesar apakah yang pernah anda alami? Bagaimana anda menyikapinya?</p>
		Karyawan	<p>Pernahkah anda menghadapi masalah dengan permasalahan dengan karyawan?</p>
		Penerus (<i>successor</i>)	<p>Bagaimana pengalaman anda dalam menyiapkan penerus usaha anda ini?</p>
			<p>Kendala apakah yang anda hadapi saat menentukan penerus untuk usaha anda?</p>

LAMPIRAN 2

LEMBAR PARTISIPAN

LEMBAR INFORMASI
(INFORMATION SHEET)

- Judul** : Modal Psikologis (*Psychological Capital*) pada Wirausaha
Penelitian di Sentra Pengrajin Ceriping Singkong Presto di Desa
Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal
- Peneliti** : Olifiani Nurul Malida
- Status** : Mahasiswa Prodi Psikologi, Fakultas Psikologi dan
Kesehatan, UIN Walisongo Semarang

Sebelum Anda menyatakan kesediaan untuk berpartisipasi dalam penelitian ini, penting bagi Anda untuk membaca penjelasan peneliti di bawah ini. Lembar persetujuan ini menjelaskan mengenai tujuan, prosedur pelaksanaan, dan kerahasiaan dari penelitian yang akan dilakukan.

Tujuan Penelitian :

Penelitian ini merupakan tugas akhir atau skripsi dari peneliti. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui modal psikologi (*Psychological Capital*) yang dimiliki oleh wirausaha di Sentra pengrajin ceriping singkong presto di Desa Trisobo, Kecamatan Boja, Kabupaten Kendal dalam mengembangkan industrinya

Prosedur Penelitian

Proses pengambilan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara dengan pertanyaan-pertanyaan mengenai topik penelitian, yakni modal psikologi (*Psychological Capital*) yang dimiliki oleh wirausaha. Waktu yang diperlukan dalam proses wawancara ini berkisar antara 1-2 jam dan terdapat kemungkinan untuk dilakukan lebih dari 1 (satu kali). Oleh karena itu, peneliti memohon kesediaan waktu Anda untuk proses pengambilan data lanjutan jika diperlukan.

Selama proses wawancara, peneliti akan menggunakan alat bantu perekam suara untuk membantu seluruh proses pengelolaan data. Oleh karena itu, peneliti

memohon kesediaan Anda untuk menggunakan alat perekam dan merekam semua pembicaraan yang berjalan. Informasi hasil wawancara yang diterima oleh peneliti selanjutnya akan ditranskrip untuk proses analisis data.

Kerahasiaan :

Informasi yang anda sampaikan dalam keseluruhan proses pengambilan data ini akan diolah untuk kepentingan dan bersifat **rahasia**. Jika hasil penelitian ini diterbitkan, segala bentuk identitas dan keterangan yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi partisipan akan disamarkan. Pihak yang mengetahui identitas asli hanyalah peneliti dan dosen pembimbing dalam penelitian ini. Sehingga, anda diharapkan dapat memberikan informasi yang jujur dan apa adanya.

Dalam proses penelitian ini, Anda memiliki kesempatan untuk menyampaikan pengalaman, perasaan, serta pemikiran yang Anda miliki. Selanjutnya, Anda memiliki hak untuk mengajukan keberatan jika merasa terdapat hal yang dianggap tidak sejalan dengan kehendak Anda. Penelitian ini bersifat sukarela tanpa paksaan dari pihak manapun, sehingga Anda berhak untuk menolak dan bebas untuk mengundurkan diri. Partisipasi Anda sebagai partisipan akan sangat dihargai dalam penelitian ini. Dalam melakukan penelitian ini, peneliti dibimbing oleh dosen pembimbing Dr. Abdul Wahib, M.Ag dan Lucky Ade Sessiani, S.Psi., M.Psi., Psikolog dosen prodi Psikologi di Fakultas Psikologi dan Kesehatan, UIN Walisongo Semarang. Apabila anda memiliki pertanyaan mengenai penelitian ini, anda dapat menghubungi peneliti Olifiani Nurul Malida (082136252393) atau melalui *e-mail* peneliti : olifianinurul.malida@gmail.com .

PARTISIPAN 1

FORMULIR PERSETUJUAN PARTISIPAN (INFORMED CONSENT)

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Inisial : *AMIK*
Tempat, Tanggal Lahir : *7-mei - 1978*
Usia : *44*
Pekerjaan : *usaha chipieng*
Agama : *Islam*
Status Pernikahan : *Menikah / Tidak-Menikah*

Dengan ini saya menyatakan **BERSEDIA / TIDAK BERSEDIA** untuk menjadi partisipan dalam penelitian ini, dan segala bentuk data yang diperoleh bersedia digunakan untuk menyelesaikan penelitian ini.

Kab. Kendal,

Peneliti,

Partisipan,



(Olifiani Nurul Malida)



(*kamsatan.*)
(tanda tangan dan inisial partisipan)

**LEMBAR PERSETUJUAN
(CONSENT FORM)**

Mohon lengkapi daftar pernyataan berikut. Berikan tanda centang (✓) pada jawaban yang anda setuju.

No.	Pernyataan	YA	TIDAK
1.	Saya sudah membaca dan memahami lembar informasi untuk partisipan.	✓	
2.	Saya mendapat waktu untuk mempertimbangkan partisipasi saya dalam penelitian ini.	✓	
3.	Saya menerima dengan jelas dari penjelasan yang diberikan peneliti kepada saya mengenai penelitian ini	✓	
4.	Saya telah memahami bahwa keikutsertaan saya dalam penelitian ini adalah sukarela (pilihan saya) dan saya dapat mengundurkan diri dari penelitian ini tanpa syarat tertentu.	✓	
5.	Saya memahami bahwa keikutsertaan saya dalam penelitian ini bersifat rahasia dan identitas asli saya hanya akan diketahui oleh peneliti dan dosen pembimbing penelitian.	✓	
6.	Saya bersedia dan mengizinkan proses wawancara ini direkam menggunakan alat perekam.	✓	
7.	Saya tahu siapa yang harus saya hubungi jika saya memiliki pertanyaan tentang penelitian ini.	✓	
8.	Saya ingin menerima ringkasan hasil penelitian ini.	✓	
9.	Saya sudah membaca dan memahami lembar persetujuan ini	✓	

PARTISIPAN 2

FORMULIR PERSETUJUAN PARTISIPAN (INFORMED CONSENT)

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Inisial : *SUNAR WITO*
Tempat, Tanggal Lahir : *Kendal 9-8-1980*
Usia : *42 th*
Pekerjaan : *Swasta*
Agama : *Islam*
Status Pernikahan : *Menikah / ~~Tidak Menikah~~*

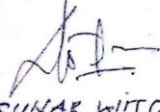
Dengan ini saya menyatakan **BERSEDIA / TIDAK BERSEDIA** untuk menjadi partisipan dalam penelitian ini, dan segala bentuk data yang diperoleh bersedia digunakan untuk menyelesaikan penelitian ini.

Kab. Kendal,

Peneliti,

Partisipan,


(Olifiani Nurul Malida)


(*SUNAR WITO*)
(tanda tangan dan inisial partisipan)

LEMBAR PERSETUJUAN
(CONSENT FORM)

Mohon lengkapi daftar pernyataan berikut. Berikan tanda centang (✓) pada jawaban yang anda setuju.

No.	Pernyataan	YA	TIDAK
1.	Saya sudah membaca dan memahami lembar informasi untuk partisipan.	✓	
2.	Saya mendapat waktu untuk mempertimbangkan partisipasi saya dalam penelitian ini.	✓	
3.	Saya menerima dengan jelas dari penjelasan yang diberikan peneliti kepada saya mengenai penelitian ini	✓	
4.	Saya telah memahami bahwa keikutsertaan saya dalam penelitian ini adalah sukarela (pilihan saya) dan saya dapat mengundurkan diri dari penelitian ini tanpa syarat tertentu.	✓	
5.	Saya memahami bahwa keikutsertaan saya dalam penelitian ini bersifat rahasia dan identitas asli saya hanya akan diketahui oleh peneliti dan dosen pembimbing penelitian.	✓	
6.	Saya bersedia dan mengizinkan proses wawancara ini direkam menggunakan alat perekam.	✓	
7.	Saya tahu siapa yang harus saya hubungi jika saya memiliki pertanyaan tentang penelitian ini.	✓	
8.	Saya ingin menerima ringkasan hasil penelitian ini.	✓	
9.	Saya sudah membaca dan memahami lembar persetujuan ini	✓	

PARTISIPAN 3

**FORMULIR PERSETUJUAN PARTISIPAN
(INFORMED CONSENT)**

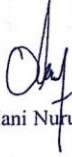
Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Inisial : Sodikin
Tempat, Tanggal Lahir : Demak, 18 08 1987
Usia : 35
Pekerjaan : Swasta
Agama : Islam
Status Pernikahan : Menikah / Tidak Menikah

Dengan ini saya menyatakan **BERSEDIA / TIDAK BERSEDIA** untuk menjadi partisipan dalam penelitian ini, dan segala bentuk data yang diperoleh bersedia digunakan untuk menyelesaikan penelitian ini.

Kab. Kendal,

Peneliti,


(Olifiani Nurul Malida)

Partisipan,


(Sodikin)
(tanda tangan dan inisial partisipan)

LEMBAR PERSETUJUAN
(CONSENT FORM)

Mohon lengkapi daftar pernyataan berikut. Berikan tanda centang (✓) pada jawaban yang anda setuju.

No.	Pernyataan	YA	TIDAK
1.	Saya sudah membaca dan memahami lembar informasi untuk partisipan.	✓	
2.	Saya mendapat waktu untuk mempertimbangkan partisipasi saya dalam penelitian ini.	✓	
3.	Saya menerima dengan jelas dari penjelasan yang diberikan peneliti kepada saya mengenai penelitian ini	✓	
4.	Saya telah memahami bahwa keikutsertaan saya dalam penelitian ini adalah sukarela (pilihan saya) dan saya dapat mengundurkan diri dari penelitian ini tanpa syarat tertentu.	✓	
5.	Saya memahami bahwa keikutsertaan saya dalam penelitian ini bersifat rahasia dan identitas asli saya hanya akan diketahui oleh peneliti dan dosen pembimbing penelitian.	✓	
6.	Saya bersedia dan mengizinkan proses wawancara ini direkam menggunakan alat perekam.	✓	
7.	Saya tahu siapa yang harus saya hubungi jika saya memiliki pertanyaan tentang penelitian ini.	✓	
8.	Saya ingin menerima ringkasan hasil penelitian ini.	✓	
9.	Saya sudah membaca dan memahami lembar persetujuan ini	✓	

LAMPIRAN 3

***VERBATIM
WAWANCARA***

VERBATIM WAWANCARA

PARTISIPAN 1

Nama : Unik (P1)
Usia : 44 Tahun
Pekerjaan : Usaha ceriping presto Uniko
Lokasi wawancara : Desa Trisobo, RT 1 RW 1
Hari, tanggal wawancara : Sabtu, 12 November 2022

Pewawancara	:	“Selamat pagi ibu, ini kita mulai saja ya Bu?”
Partisipan 1	:	“Iya mbak, <i>monggo</i> ”
Pewawancara	:	“awal usaha ceriping ibu ini bagaimana?”
Partisipan 1	:	“awalnya saya kerja di tempat nenek, ya bikin ceriping juga. Setelah itu lama kelamaan bosen kerja terus akhirnya mendirikan pabrik sendiri usaha sendiri kayak gitu. Terus akhirnya lancar sampe saat ini”
Pewawancara	:	“itu ada yang membantu keputusan ibu untuk buka sendiri?”
Partisipan 1	:	“kalo yang membantu tu yang ngedukung suami ya . Ya suami yang ‘ya udah kita bikin usaha sendiri’ kayak gitu, kan udah bisa karena sebelumnya udah kerja ditempat nenek juga yang goreng criping juga . Kalo yang lain ya nggak ada. Cuman suami”
Pewawancara	:	“terus selama ini yang membuat usahanya berhasil sampai sekarang itu menurut ibu apa?”
Partisipan 1	:	“itu sales mbak. Yang bikin kelancaran saya itu sales ngambil ke rumah terus ya itu dijual belikan di pasar-pasar, ngambil sendiri ke sini gitu”
Pewawancara	:	“itu berhasilnya karena salesnya ngambil banyak atau bagaimana bu?”

Partisipan	:	“yaa salesnya ngambil banyak, yang pertama. Yang kedua, kan saya masukkin juga ke pasar pasar gitu, saya sendiri yang masukkin . Kalau nunggu sales kan kadang kala satu minggu nanti molor lagi. Jadinya saya terjun sendiri ke pasar pasar . Saya pasokkin ke pasar-pasar. Jadi bisa lancarnya karena saya terjun sendiri kayak gitu ”
Pewawancara	:	“ terus suka dukanya selama menjalankan usaha ini?”
Partisipan 1	:	“kalo suka dukanya ya itu kalo pas minyak mahal, minyak naik itu mempengaruhi harga, mempengaruhi untungnya . Kalo pas minyak turun dapat 200 ribu ini dapat 100 ribu gitulah minimal kayak gitu susahnyanya. Susahnyanya di minyak sih biasanya”
Pewawancara	:	“susahnyanya di bahan berarti ya bu?”
Partisipan 1	:	“nah di bahan iya, kalo singkong harga stabil mbak”
Pewawancara	:	“tapi singkong ada terus bu?”
Partisipan 1	:	“ada. Kalo singkong pasti ada terus. Alhamdulillah di Trisobo lancar kalo masalah singkong nya”
Pewawancara	:	“nah terus sukanya menjalankan usaha ini bu?”
Partisipan 1	:	“kalo sukanya ya itu, pas sales ngambil banyak terus sering ngambil tiap minggu lancar gitu . Senengnya kayak gitu. Terus senengnya juga ada orang beli eceran 2kg 5kg gitu ”
Pewawancara	:	“apa inovasi yang ibu pernah bikin”
Partisipan 1	:	“ belum sih, belum ada. Kayaknya original gitu aja ”
Pewawancara	:	“tapi permintaan dari pasar untuk dibuat-buat gitu ada tidak bu?”
Partisipan 1	:	“ kayaknya yang kayak gitu belum ada juga sih ”
Pewawancara	:	“kan tadi ibu ada sales sendiri gitu bu. Nah awalnya sales datang itu bagaimana sih bu dan membangun kerjasamanya bagaimana?”

Partisipan 1	:	“ ya salesnya itu dateng minta dibikinin criping bisa gak mbak? Bisa, saya bilang gitu. Ya mudah-mudahan kerjasama kita bisa lancar ya pak, saya bilang gitu. Setelah itu ya udah alhamdulillah bisa lancar karena tergantung ini cripingnya yang saya bikin kalo empuk ya dia mungkin pinginnya lancar terus, kalo singkongnya ngepasi yang keras gitu ya ada komplain juga sih.”
Pewawancara	:	“terus ada yang sales dari awal sampe sekarang atau pedot tengah-tengah gitu?”
Partisipan 1	:	“ banyak mbak banyak, udah ada ya 3 atau 4 sales yang datang kesini pedot ditengah jalan karena harga mahal, gak mau dia. Gak maunya dia gabisa masukin ke pasar-pasar gitu, terus gak ngambil lagi”
Pewawancara	:	“terus bagaimana ibu menaruh kepercayaan kalau sales ini lancar gitu bu?”
Partisipan 1	:	“ kalo kepercayaan si ya itu dari bahan baku yang kita gunakan mbak. Kalo bahan baku kita bagus otomatis salesnya lancar kayak gitu.”
Pewawancara	:	“berarti yakin saja dengan produknya gitu bu?”
Partisipan 1	:	“nah iya yakin aja”
Pewawancara	:	“terus untuk karyawan ibu ada berapa bu?”
Partisipan 1	:	“karyawannya ya minimal ada 2 lah, 4 sama saya dan suami dah cukup kalo goreng criping”
Pewawancara	:	“itu karyawannya dari ibu menawari atau karyawan datang untuk minta diberi pekerjaan bu?”
Partisipan 1	:	“ saya yang minta dia kerja ‘ayo kerja di tempat saya’, alhamdulillah dia mau. Dulunya di sini dia mborong satu bijinya 1000 gitu, cuman setelah saya melihat pekerjaan dia itu kok bagus kayak gitu terus saya bikin harian.”
Pewawancara	:	“berarti karyawannya dilatih ibu atau bagaimana?”

Partisipan 1	:	“nggak nggak dilatih dia udah bisa sendiri, udah pernah dulunya kerja di tempat orang lain, orang lain mogok terus nyambung ke tempat saya terus kan jadi udah lancar kayak gitu ”
Pewawancara	:	“lalu bagaimana peran keluarga ibu dalam usaha ibu ini?”
Partisipan 1	:	“peran keluarga ya yang ngedukung ya anak, suami ya gitu aja ”
Pewawancara	:	“terus kayak gitu ada yang membantu promosi atau apa gitu bu?”
Partisipan 1	:	“nggak ada itu anak-anak gak ada”
Pewawancara	:	“berarti yang terlibat dalam usaha ini hanya suami ibu saja ya?”
Partisipan 1	:	“ya iya saya sama suami yang mempromosikan itu ceripingnya itu. ”
Pewawancara	:	“terus kalau ada permasalahan dalam menjalankan usaha kayak tadi minyak naik, harga naik tapi salesnya gak mau, itu ibu diskusinya sama siapa?”
Partisipan 1	:	“ya sama suami. Tapi alhamdulillah nya salesnya pengertian juga ok mbak. Pengertian dalam arti ‘oh ini sekarang mahal semua itu’ terus saya naikkan salesnya ya gapapa alhamdulillah. Jadi udah pada tau salesnya. Tapi ya ada juga sales yang gak mau, ada, ya udah.
Pewawancara	:	“itu ceritanya berarti sama suami ya bu? Terus tanggapan keluarga yang lainnya bagaimana bu?”
Partisipan 1	:	“ya kalo anak-anak sih nggak begitu ini ya, masa bodo orang tua gitu. Tergantung orang tua mau bagaimana ngikut aja kalo anak-anak ”
Pewawancara	:	“awal bikin usaha ini awalnya yang ibu pengennya apa yang dicapai?”
Partisipan 1	:	“kalau yang dicapai itu nggak <i>muluk-muluk</i> sih mbak, yang

		penting bisa buat makan sehari-hari gitu aja, kan dulunya nganggur. Nggak begitu untuk <i>ngungguli</i> apa-apa itu nggak ada”
Pewawancara	:	“awalnya kan untuk kehidupan berarti ya bu. Nah untuk sekarang ada yang pengen dicapai atau apa gitu bu?”
Partisipan 1	:	“ya apa ya? Nggak ada sih, ya untuk <i>nggedhein</i> anak-anak aja usahanya. Untuk hidup aja intinya. ”
Pewawancara	:	“nah usaha ibu ini kan untuk kehidupan kan bu, nah kan pastinya ada naik turunnya ya bu, nah kalau lagi turun itu usaha apa yang ibu lakukan untuk ibu tetap berjalan.”
Partisipan 1	:	“pernah mbak dulu kan minyak mahal sekali, dulu saya tetap berjalan. Intinya ya hanya itu pekerjaan saya gitu lho maksudnya, disadarin aja. Dah lah dapat untung sedikit gak papa yang penting salesnya itu nggak keluar dari saya kayak gitu. Pernah kan mbak bulan puasa kemarin itu?”
Pewawancara	:	“oh iya pas itu mahal”
Partisipan 1	:	“nah itu, ya tetap berjalan saya alhamdulillah pas puasa itu. Bikin terus malahan, goreng terus. Kan kalo puasa itu kan permintaan lebih meningkat. Kebetulan minyak mahal, nah itu susahya disitu. ”
Pewawancara	:	“berarti itu untung atau rugi bu?”
Partisipan 1	:	“ya untung. Cuman ya itu tadi biasanya dapat untung 200 ribu sekarang mungkin 100 karena minyaknya mahal kayak gitu ”
Pewawancara	:	“nggak sesuai harapan ya berarti bu?”
Partisipan 1	:	“heem nggak sesuai harapan, cuman mau kerja apa lagi kayak gitu, ya sudah <i>ditelateni</i> aja gitu. ”
Pewawancara	:	“menurut ibu kekurangan dari produk ibu itu apa? Atau kelebihan yang ibu unggulkan dari produk ibu?”
Partisipan 1	:	“kalo kelebihannya kalau pas singkongnya istimewa itu

		<p>ya mbak, bisa <i>nyuss</i> gitu digoreng itu keunggulan keistimewaannya saya seneng sekali karena salesnya juga memuji hasil karya saya gitu. Kalau susah ya kalau singkongnya keras kayak gitu, jadi dikomplain sales kayak gitu.”</p>
Pewawancara	:	<p>“kemudian apa yang membuat ibu percaya diri dengan produk ibu dibandingkan produk orang lain bu?</p>
Partisipan 1	:	<p>“ee dari bumbu ya mbak kalau saya walaupun itu bumbunya kayak bawang putih mahal tetep dijaga kualitas bumbunya itu kalau punya saya. Jadi nggak dikurangin kurangi gitu nggak, tetep sama. Jadi istimewanya punya saya gitu di bumbu cripingnya tadi itu. Kan pernah itu dulu bawang yang Rp. 40.000 itu pernah, kalau sekarang sudah stabil. Ya sudah sama kayak gitu, umpamanya bumbu ½ kg kayak gitu ya pake ½ kg aja walaupun bumbunya itu naik”</p>
Pewawancara	:	<p>“berarti kalau bumbunya naik, harganya ikut naik atau bagaimana bu?”</p>
Partisipan 1	:	<p>“kalo masalah naik itu mungkin minyaknya aja mbak. Tapi kan naiknya nggak yang misal ini harganya 60rb besoknya 65rb gitu nggak. Kalo udah naik 60rb ya 60rb terus walaupun nanti naik lagi, nanti takutnya salesnya bingung. Naiknya cuman satu kali aja gitu</p>
Pewawancara	:	<p>“ooo saya kira kalo bahan naik ikut naik, kalo turun ikut turun bu”</p>
Partisipan 1	:	<p>“nggak, nggak bisa kayak gitu kalo produksi nggak kayak orang warung. Jadi bisa bisa malah pergi salesnya nanti kan.”</p>
Pewawancara	:	<p>“kemudian ini kan di desa Trisobo banyak usaha cripingnya ya bu itu gimana ada persaingan kah atau bagaimana?”</p>
Partisipan 1	:	<p>“kalo persaingan itu mungkin ada tapi yang membuka</p>

		produksi criping itu udah punya sales sendiri-sendiri yang sales sana nggak bakalan ngambil di punya saya, yang punya saya pun nggak mau ngambil punya orang lain. Jadi ya damai, selalu damai. Nggak ada persaingan antar pembeli gitu.”
Pewawancara	:	“kalau di Trisobo sendiri ada organisasi pengusaha gitu tidak bu?”
Partisipan 1	:	“kayaknya belum ada sih mbak . Dulu pernah ibu ketua PKK itu mau bikin kayak gitu. Cuma ada yang nggak mau gitu dibikin persatuan atau grup gitu. Ya mungkin takut disaingi atau gimana mungkin. Kalau saya mah damai damai saja ya mau mau saja. saya kan termasuk orang terakhir mbak, orang baru maksudnya. Orang baru yang bikin criping, jadi mau dibikin ini itu ikut aja. Tapi yang dulu-dulu kan tetep nggak mau.”
Pewawancara	:	“terus tadi bagaimana ibu menyikapi permintaan yang turun itu? Dan juga kan biasanya bikin berapa bal untuk sales A,B, dan C nah tiba-tiba sales C nya ilang atau berhenti gitu?”
Partisipan 1	:	“ ya kalau saya memutuskan itu belum rezeki saya gitu mbak. Ya kalo memang salesnya berhenti ngambil ya nggak papa yang lain kan masih. Kan sales kayak gitu keluar masuk gitu mbak. Keluar masuknya kayak gini, yang tadinya salesnya nggak ngambil terus ada masuk baru yang ngambil kayak gitu jadinya. Juga sering ada yang perkenalan ‘mbak saya mau nyoba ambil criping 10 bal dulu’ gitu alhamdulillah lancar, ada.”
Pewawancara	:	“yang hanya sekali dua kali beli juga ada bu?”
Partisipan 1	:	“ yang sekali dua kali juga ada, kalo nggak jadi ngambil ya tinggalin aja”
Pewawancara	:	“kemudian ibu dalam mengawasi karyawannya itu dengan

		cara apa bu?"
Partisipan 1	:	"kalau karyawannya udah lihai udah nggak saya awasin lah santai aja kerjanya. Yang penting setelah saya menggorengnya selesai ya dia selesai sih gitu. Jadi enak nya kayak gitu saya selesai goreng dia selesai ngebungkus"
Pewawancara	:	" jadi 2 karyawan itu tugasnya ngupas singkong dan ngebungkus bu?"
Partisipan 1	:	"iya ngupas singkong sama yang <i>packing</i> aja. Yang goreng saya sendiri sama suami"
Pewawancara	:	"menanggapi dukungan suami ibu yang bantu-bantu ibu tanggapannya gimana?"
Partisipan 1	:	" ya kalau tentang suami, saat ini ya seneng-seneng aja soalnya dia juga nganggur terus udah nggak mau kerja di luar kota jadinya akhirnya ya seneng aja gitu ngedukung"
Pewawancara	:	"jadi tinggal usaha ini aja ya bu?"
Partisipan 1	:	" iya tinggal criping aja."
Pewawancara	:	"tadi kan anak-anak ibu belum ada yang melanjutkan ya bu. Namun sebenarnya ibu pengen ada yang nerusin kah?"
Partisipan 1	:	" ya kalo kepengennya sih nerusin gitu. Tapi ya nggak tau nanti ya. Anak nya sekarang lagi pada kerja semua belum ada yang minat untuk nerusin goreng cripingnya tapi pengennya ada"
Pewawancara	:	"kemudian nantinya usaha ibu ini bakal dikembangkan kayak bagaimana lagi bu?"
Partisipan 1	:	"ya kalau rencana pengen dikembangkan mbak, rencana. Tapi ini situasinya kok belum memungkinkan gitu ya, masih sepi sepi. Rencana punya, mau masuk ke mana ke wilayah mana gitu tu rencana punya. Tapi kayaknya

		belum bisa berkembang, masih sepi”
Pewawancara	:	“tapi kalau ibu yang keliling-keliling pasar itu ibu dapat informasi atau ibu kayak berjelajah aja?”
Partisipan 1	:	“ berjelajah aja. Jadi nawarin barang saya ke pasar-pasar, ‘bu mau criping saya nggak? Kayak gini gini, harga segini’ gitu. Ya sudah dicoba dulu dimasukin. Setelah itu ya namanya orang banyak ada yang langsung ngasih <i>cash</i> ada yang tinggal dulu setelah habis saya masukin lagi baru dapet uang yang kemarin”
Pewawancara	:	“berarti ibunya juga sebagai sales ya bu?”
Partisipan 1	:	“iya saya juga salesnya”
Pewawancara	:	“untuk menanggapi pembeli yang komplain ibu menanggapi bagaimana?”
Partisipan 1	:	“ ya nanggepinnya dengan santai aja. Karena dia sudah tidak suka dengan produk saya ka. Mungkin karena kecewa dengan singkongnya yang keras mungkin. Tapi ya santai aja gitu”
Pewawancara	:	“tapi ibu pernah kayak membujuk-bujuk gitu nggak bu?”
Partisipan 1	:	“nggak nggak pernah. Kalau dia sudah tidak mau ya sudah gitu aja. Tapi alhamdulillah kalo ada yang tidak mau, ada sales yang baru dateng gitu, jadi ya sabar aja pasti nanti ada yang mau lagi. Gak pernah sampai yang ‘mbok ini nanti saya usahain lagi’ nggak, nggak pernah. Kalo pergi mah pergi aja biarin, saya mah orangnya nyantai. Soalnya saya masih bisa keluar sendiri, nggak njagain sales kayak gitu.”
Pewawancara	:	“kemudian pernah tidak ibu gagal gitu bu? Entah nggak ada yang beli atau apa?”
Partisipan 1	:	“alhamdulillah selama ini belum ya mbak. Belum pernah gagal total gaada yang beli itu belum”

Pewawancara	:	“walaupun harga bagan naik pun belum pernah merasa gagal bu?”
Partisipan 1	:	“ iya masih bisa jalan ”
Pewawancara	:	“tadi kan anak-anak ibu belum ada yang mau meneruskan usaha ibu, kira-kira pernah ada keinginan untuk menjadikan siapa yang meneruskan usaha ibu?”
Partisipan 1	:	“ belum tau ya mbak, gatau ini kalau yang kecil ini mau. Kayaknya mau kalo ikut memasarkan. Mungkin insya Allah bisalah nanti didukung ”
Pewawancara	:	“apa yang bikin ibu yakin anak yang kecil bisa melanjutkan usaha ibu ini?”
Partisipan 1	:	“ soalnya sering ikut jualan kayak gitu jadi sering ikut, jadi pas corona itu libur sekolah sering ikut dia”
Pewawancara	:	“selain permasalahan bahan dan sales yang keluar masuk itu ada permasalahan lainnya lagi nggak bu?”
Partisipan 1	:	“ kayaknya gak ada sih ya mbak. Kalo proses bikin nya ini <i>simpel</i> sih mbak yang penting ada singkongnya, minyaknya, karyawan siap ya jadi enggak yang ribet ribet banget”
Pewawancara	:	“kalau dari ibunya sendiri ada permasalahan atau tidak? Entah bosan atau apa, karena sebelumnya kan pernah bosan ya bu”
Partisipan 1	:	“ kalo bosen kayaknya gaada, kalau nanti bosen saya malah gabisa makan, ya nggak bosen sih mbak. Ya seneng-seneng aja gitu. Kalo pas bahannya habis langsung pesan singkong terus kita bikin gitu aja”
Pewawancara	:	“kalau untuk istirahatnya bagaimana bu?”
Partisipan 1	:	“ya kalo capek istirahat gitu aja, jadi nggak memaksakan bikin, kayak sekarang kan kurang enak badan ya sudah nggak bikin, libur.”
Pewawancara	:	“berarti karyawannya ikut libur bu?”

Partisipan 1	:	“iya libur. Alhamdulillah dia ngedukung, ngedukungnya gini, kalau mau kerja ayo libur ayo gitu aja. Senengnya kayak gitu. Jadi nggak memforsir kerja tiap hari ”
Pewawancara	:	“bagaimana ibu menanggapi adanya persaingan dengan orang lain bu?”
Partisipan 1	:	“ya pernah dulu awal-awal kerja ‘ kok saya ini ya, sepi criping saya, yang sana rame ’ pernah kayak gitu. Ya namanya orang sama sama pebisnis mungkin ya ada rasa kayak gitu”
Pewawancara	:	“terus kalau seperti itu ibu gimana?”
Partisipan 1	:	“ya kita berdoa aja lah gapapa lah semoga bulan depan atau tahun depan bisa lancar-lancar gitu aja udah. Ya alhamdulillah lancar sih”
Pewawancara	:	“kemudian menghadapi persaingan nya bagaimana bu?”
Partisipan 1	:	“ya kalau saya sih cuek aja mbak. Antara saya dengan yang itu nggak pernah komunikasi yang ‘mbak gimana cripingmu?’ gitu nggak pernah kayak gitu”
Pewawancara	:	“berarti nggak pernah yang kayak diskusi-diskusi gitu bu?”
Partisipan 1	:	“nggak pernah, nggak pernah ketemu gitu. Paling juga kalo ketemu ya santai aja biasa. ”
Pewawancara	:	“nggak sampai cerita-cerita juga berarti bu?”
Partisipan 1	:	“nggak nggak ada. Kayaknya hampir 6 tahun kerja criping kayaknya nggak ada yang usil kayaknya nggak ada, yang sana santai sana, yang sini juga santai sini. Jadi nggak ngurusin produknya orang lain gitu mbak nggak ngurusin.”
Pewawancara	:	“kalau yang kegiatan di balai desa gitu bagaimana bu?”
Partisipan 1	:	“ya itu bu lurahnya baik sekali mbak kalau dengan saya itu alhamdulillah kalau ada kegiatan apa itu ngambil criping dari sini terus dipasarkan di kendal kayak gitu,

		dipromosikan gitu”
Pewawancara	:	“tapi ibunya ikut dalam acara untuk mempromosikan gitu nggak bu?”
Partisipan 1	:	“ngga pernah, cuman barangnya aja diambil kalo saya belum pernah ikut.”
Pewawancara	:	“kemudian pernah nggak produknya itu nggak laku bu?”
Partisipan 1	:	“alhamdulillah belum pernah yang namanya nggak laku. Alhamdulillah laku terus gitu walaupun sedikit”
Pewawancara	:	“kemudian pernah mengalami kerugian yang besar gitu nggak bu?”
Partisipan 1	:	“belum, kayaknya belum pernah mbak. Kalo criping gitukan kelihatan dari singkongnya mbak. Kalo singkongnya kelihatan jelek nggak saya bikin, langsung saya kembaliiin ke yang punya singkongnya itu. Jadi nggak pernah merugi yang banyak gapernah”
Pewawancara	:	“kalo yang lumayan rugi pernah bu?”
Partisipan 1	:	“ pernah dulu singkongnya pahit mbak, sudah terlanjur saya goreng, karena saya merasa udah saya modalin usahain, akhirnya saya jual juga gitu. Ternyata dikembalikan lah ke saya, di retur gitu. Ya itu emang kesalahan saya sendiri sih itu emang dari bahan bakunya udah jelek gitu, tapi karena udah saya kupas ya sudah diteruskan dulu coba. Ternyata dikembalikan ke saya, pernah sekali sih kayak gitu.”
Pewawancara	:	“dari pengalaman ini kemudian kalo dari bahan sudah jelek langsung ibu kembalikan begitu ya bu?”
Partisipan 1	:	“iya gitu”
Pewawancara	:	“kalau dengan karyawan ibu pernah ada masalah dengan karyawannya nggak bu?”
Partisipan 1	:	“kalau saat ini kayaknya nggak ada mbak”

Pewawancara	:	“tadi kalau ibu fleksibel kerjanya, pernah nggak bu kalau karyawan yang minta untuk libur begitu bu?”
Partisipan 1	:	“ kalau karyawannya nembung libur saya ya libur. Soalnya kalo saya goreng kalo nggak ada yang packing itu susah, cripingnya nggak ada tempatnya gitu. Kalo saya mau kerja ya saya nawari dulu yang karyawannya ‘mbak bisa berangkat nggak?’ kalau bisa baru saya pesen singkong gitu”
Pewawancara	:	“berarti nggak terjadwal gitu ya bu?”
Partisipan 1	:	“nggak, jadi enakya gitu kalau karyawannya”
Pewawancara	:	“kalau karyawannya juga dari sekitar sini bu?”
Partisipan 1	:	“iya masih satu kampung, satu wilayah, satu RW ”
Pewawancara	:	“kalo untuk saat ini menyiapkan penerus nya bagaimana bu?”
Partisipan 1	:	“ya tadi karena anak-anak belum ada yang mau ya sudah gapapa. Terus kalau yang kecil ya lihat kedepannya gimana aja, yang pentingkan kita dukung.
Pewawancara	:	“berarti kendalanya penerus ini menurut ibu apa?”
Partisipan 1	:	“ itu tadi anak-anak belum ada yang mau, sekarang lagi kerja semua gitu. ”

VERBATIM WAWANCARA
PARTISIPAN 2

Nama : Sunarwito (P2)
Usia : 42 tahun
Pekerjaan : swasta (Criping Dua Putri)
Lokasi wawancara : Desa Trisobo RT 02 RW 01
Hari, tanggal wawancara : Senin, 14 November 2022

Pewawancara	:	“boleh diceritakan bagaimana awal bikin usaha ini pak?”
Partisipan 2	:	“bikin usahanya itu kan turun temurun mbak. Awalnya saya karyawan swasta, cuman lebih apa ya.. memberatkan ke wirausaha . Daripada jadi buruh kan seteruse tetep buruh status e. Nah dari situ terus mulai awal mbantu biasanya gitu, mbantu dulu sama orang tua. Setelah berkeluarga kan mandiri bikin sendiri. ”
Pewawancara	:	“kenapa kok bapak memilih untuk bikin usaha sendiri pak?”
Partisipan 2	:	“ya dari ee.. dari istilahnya gini mbak kita bekerja dan berkarya sendiri kan lebih nyaman kerja sendiri gitu . Daripada jadi buruh”
Pewawancara	:	“dalam memutuskan hal itu dari diri sendiri atau ada pengaruh orang lain pak?”
Partisipan 2	:	“ya diri sendiri . Ibaratnya spekulasi. Sebenarnya di tempat kerja yang dulu di perusahaan itu udah yo karyawan tetap yo jane. Cuman lebih memilih usaha sendiri. Lebih enak lebih bebas. ”
Pewawancara	:	“terus suka dukanya selama menjalani usaha bapak ini apa?”
Partisipan 2	:	“yaa kalo kesulitan di bahan baku. Soalnya kan bahan bakunya musiman . Panen e kan setahun sekali jadi pas kelangkaan bahan baku pas gak musim panen nah itu agak

		susah nyari bahan baku. Dan pemasaran, sementara pemasaran setelah covid kan memang turun drastis
Pewawancara	:	“nah kalau sukanya pak?”
Partisipan 2	:	“ya sukanya ya tadi, bekerja di rumah. Lebih enak, nggak ada yang ngatur”
Pewawancara	:	“selama menjalankan usaha ini, menurut bapak apa yang mempengaruhi keberhasilannya bapak?”
Partisipan 2	:	“ya keseriusannya mbak yang penting”
Pewawancara	:	“keseriusan yang seperti apa itu pak?”
Partisipan 2	:	“ya soal menjaga kualitas itu kan dari diri kita, soal memilih bahan-bahan dan sebagainya kan dari diri kita sendiri mbak”
Pewawancara	:	“pernah nggak pak ada permasalahan selama menjalankan usaha ini?”
Partisipan 2	:	“ya kemaren ada itu waktu minyak mahal itu, ya itu ndak sesuai sama biaya produksi”
Pewawancara	:	“itu jadinya rugi atau bagaimana pak?”
Partisipan 2	:	“yaaa... ya.. yang jelas ya rugi nggak, Cuma mempertanyakan pasar, secara produksi tu nggak ngambil untung ”
Pewawancara	:	“nggak ngambil untung yang banyak gitu maksudnya pak?”
Partisipan 2	:	“ya jelas nggak untung, nggak ada untung. Maksudnya daripada pasarnya hilang, ya tetep aja produksi. Bertahan tok ”
Pewawancara	:	“oo berarti hanya berusaha bertahan ya pak?”
Partisipan 2	:	“ya kendalanya itu kalau minyak mahal dan bahan baku nggak musim panen”
Pewawancara	:	“kemudian awal mendirikan usaha ini adakah yang ingin bapak capai?”
Partisipan 2	:	“ya niatnya bekerja untuk keluarga, daripada kemana-

		mana kan lebih baik di rumah, ya mandiri lah istilahnya”
Pewawancara	:	“kemudian ada keinginan untuk mencapai apa gitu pak?”
Partisipan 2	:	“ya kalau mencapai tu apa ya mbak. Ya kita jalani aja lah sampai mana, mengalir aja”
Pewawancara	:	“untuk rencana pengembangan usaha ini bagaimana pak?”
Partisipan 2	:	“ya minimal itu bisa kembali dulu seperti sebelum covid mbak”
Pewawancara	:	“dulu seperti apa pak?”
Partisipan 2	:	“ dulu ya nggak ada liburnya , tanpa libur, kalo kepepet nggak libur. Soalnya dikejar target. Kalo dulu kan satu bulan 4 kali pengiriman, kalo sekarang sekali. Banyak liburnya daripada kerjanya sekarang”
Pewawancara	:	“tapi ada terus pak?”
Partisipan 2	:	“ya sebulan paling satu kali itu kan berarti hilang seperempat mbak. Kalau dulu nggak ada liburnya, sekarang paling kerjanya satu minggu.”
Pewawancara	:	“kemudian mengenai inovasi pak, adakah rencana untuk berinovasi pak?”
Partisipan 2	:	“ rencana ada cuman untuk penambahan bahannya belum ketemu mbak terutama bumbu tabur itu. Ya ada tapi belum mencoba.”
Pewawancara	:	“tapi untuk dipasaran ada permintaan inovasi seperti itu pak?”
Partisipan 2	:	“Kalo permintaan justru itu mbak produk lain , dari konsumen tu disuruh bikin apa. Ya misalkan dari singkong tapi kan nggak keripik. Baru berfikir keras mbak”
Pewawancara	:	“selama ini ada nggak pak kerjasama dengan pihak lain pak?”
Partisipan 2	:	“kalau kerjasama secara resmi nggak ada ik mbak. Kerjasamanya paling sama petani singkong”
Pewawancara	:	“kenapa dengan petani singkong pak?”

Partisipan 2	:	“ya untuk ketahanan bahan baku kan kita harus merekrut petani ”
Pewawancara	:	“bapak merekrutnya berdasarkan apa atau ada pertimbangan apa gitu pak?”
Partisipan 2	:	“secara apa ya mbak, nggak.. gak.. secara resmi sih, secara lisan mungkin. Ibaratnya ada singkong belum tua nanti tak beli, gitu kerjasamanya ”
Pewawancara	:	“pesen gitu ya pak?”
Partisipan 2	:	“heem”
Pewawancara	:	“menurut bapak apa kelebihan dan kekurangan produk usaha bapak ini?”
Partisipan 2	:	“kekurangannya tu apa.... apa yaa... ya untuk sekarang itu untuk keripik singkong itu kan udah banyak yang produksi mbak, jadi pemasarannya agak sulit. Soalnya di pasar sudah banyak . Kalau sekitar tahun 2010 kebawah itu konsumen mencari barang kalo sekarang kan produsen mencari konsumen. Dulu dikejar sama konsumen, bahkan mau beli itu harus pesen 2-3 hari sebelumnya. kalau sekarangkan yang bikin sudah banyak, dipasaran sudah banyak. Untuk penjualannya kan persaingannya ketat mbak, ya kesulitannya itu”
Pewawancara	:	“terus bapak dalam menghadapi persaingan tersebut bagaimana pak?”
Partisipan 2	:	“ya kalau saya menggapai pemasaran yang agak jauh jadi agar susah dijangkau sama orang lain dan harga masih stabil . Kalo di Semarang kan udah jor-joran harganya murah-murah. Istilahnya kan deket sama produsen.”
Pewawancara	:	“kalau kelebihanannya pak?”
Partisipan 2	:	“kelebihannya yang diunggulkan sini ya hasil produksi yang dari nganu mbak.. terutama dari bahan baku, kalau bahan

		bakunya jeli, nyarinya hati-hati untuk kualitas yang bagus ya hasil produksinya bagus. Soalnya kan bahan bahan alam ya mbak”
Pewawancara	:	“kemudian bagaimana dengan persaingan dalam satu desa ini pak?”
Partisipan 2	:	“ya kita istilahnya gimana yaa intinya menjaga kualitas aja mbak. Supaya pembeli nggak lari ”
Pewawancara	:	“tetapi ada nggak sih pak persaingan lainnya gitu pak?”
Partisipan 2	:	“ya ada, secara harga malah banyak, di bawah sini rata-rata. Kan untuk menarik konsumen, kalo yang baru-baru kan tetep menurunkan harga mbak. Namun secara kualitas kan, ya saya tidak tahu ”
Pewawancara	:	“kemudian bagaimana bapak menyikapi permintaan yang turun setelah covid ini pak?”
Partisipan 2	:	“ya kalau secara pandemi sudah hilanglah ibaratnya. Tapi kalau secara pemulihan ekonomi kan belum mbak. Terutama kalau usaha saya kan cemilan bukan makanan pokok. Jadi ibarat orang itu agak dikesampingkan kalau kebutuhan samiran. Makannya secara ekonomi belum pulih, secara pemasaran pun menurut saya juga belum pulih. Kecuali nanti kalau ekonomi sudah stabil kemungkinan ya kembali seperti semula. ”
Pewawancara	:	“mengenai karyawan pak. Bapak punya berapa karyawan pak?”
Partisipan 2	:	“ dulu sebelum covid itu ada 7 orang tapi setelah covid tinggal 3 orang ”
Pewawancara	:	“terjadi pengurangan karena apa pak?”
Partisipan 2	:	“ karena produksinya menurun mbak”
Pewawancara	:	“karena nggak ada produksi dikurangi gitu pak?”
Partisipan 2	:	“ya otomatis. Secara kebutuhan yang membantu saya kan

		otomatis kalau banyak liburnya kan ibarat kebutuhan nggak nutup mbak. Makannya dia ambil haluan bekerja yang lain”
Pewawancara		“kemudian untuk merekrut awal karyawan saat itu bagaimana pak?”
Partisipan 2		“ ya diajak. Kan bagiannya sendiri-sendiri mbak, ada yang di lapangan, ada yang ngupas ada yang goreng, ada yang bungkus”
Pewawancara		“untuk karyawannya berarti bapak latih sebelumnya atau bagaimana pak?”
Partisipan 2		“ya secara dasarnya sudah bisa, tapi kan untuk apa ya kalau sistem sini kan harus diajari dulu ikut sini, cara penggorengan gimana”
Pewawancara		“terus saat ini pengawasan yang bapak lakukan seperti apa pak?”
Partisipan 2		“ya kalau pengawasan tu saya biasanya dari hasil gorengannya, hasil kerjanya. Tapi kembali lagi ke bahan baku. Bahan bakunya nggak bagus ya udah tinggalkan”
Pewawancara		“kalau dengan karyawan sampai saat ini ada permasalahan tidak pak?”
Partisipan 2	:	“selama ini belum ada sih mbak, nggak ada ”
Pewawancara	:	“berarti permasalahannya karena produksi berkurang dan karyawan yang dikurangi ya pak”
Partisipan 2	:	“ya yang jelas dampak terparah itu dampak dari covid pandemi ”
Pewawancara	:	“kalau keluarga sendiri bagaimana dalam menyikapi bapak yang terjun usaha sendiri ini pak?”
Partisipan 2	:	“keluarga besar atau keluarga kecil mbak?”
Pewawancara	:	“keluarga besar dulu pak”
Partisipan 2	:	“ya keluarga besar mendukung ”

Pewawancara	:	“bentuk dukungannya seperti apa pak?”
Partisipan 2	:	“ya kita aturlah saling membantu untuk pemasaran misalnya misalnya ada.. a.. ibaratnya produk baru dan belum jalan, awal-awalnya kan dibantu pemasaran biar jalan, nanti kalau bisa mandiri kan bisa bisa sendiri, kan udah ada pelanggan konsumen ya”
Pewawancara	:	“kalau dengan keluarga kecil pak?”
Partisipan 2	:	“ya membantu pekerjaan, kayak istri gimana membantu di dapur, di produksi ”
Pewawancara	:	“terus kalau ada permasalahan itu diskusi sama siapa dan melibatkan siapa dalam mengambil keputusan pak?”
Partisipan 2	:	“ya kalau itu kan tergantung kita mbak, ya diskusi sama keluarga, tapi kan keputusan ada ditangan kita , mau gimana, bagaimana”
Pewawancara	:	“bagaimana bapak menyikapi dukungan tersebut?”
Partisipan 2	:	“ya yang penting kita komitmen aja, sabar . Soalnya yang jelas dampak yang terparah itukan pandemi itu mbak. Nggak bisa di apa ya.. di prediksi”
Pewawancara	:	“kalau di keluarga sendiri ada yang dipersiapkan untuk melanjutkan usahanya nggak pak?”
Partisipan 2	:	“kalau sementara ini belum ke arah situ mbak, soalnya kan seperti anak kan masih sekolah, belum ada yang mandiri”
Pewawancara	:	“karena anak masih sekolah itu, pernah nggak pak terbesit untuk dilanjutkan oleh orang lain?”
Partisipan 2	:	“ nggak ada mbak niatan untuk dilanjutkan orang lain, soalnya ini usahanya kan turun temurun . Kalau orang lain kan kalo sudah berminat sudah bikin sendiri mbak”
Pewawancara	:	“kemudian bagaimana harapan dan cita-cita bapak apa?”
Partisipan 2	:	“ya harapannya ya kembali lagi seperti itu mbak, secara kondisi perekonomian pulih, lancar lagi seperti dulu ”

		<p>produksinya nggak ada liburnya. Tapi kan itu kembali lagi pada alam mbak, seperti pandemi itukan awal-awal permasalahan secara global itukan pandemi. Ya pandemi sudah hilang mungkin, tapi secara ekonomi kan belum pulih. Kalau cita-citanya ya pengen mengembangkan terus mbak sampe semampu saya”</p>
Pewawancara	:	<p>“kemudian apa yang membuat bapak menaruh percaya pada usaha ini pak?”</p>
Partisipan 2	:	<p>“ya saya percayakan gini mbak, terutama dari bahan baku itu kan hampir di semua daerah di sekitar sini kan ada mbak, jadi saya tetep optimis kalau usahanya jalan. Masalah ketertidakadaan bahan baku kan nggak ada, ya kadang nggak banyak tapi kan ada, berlangsung terus, ada terus. Jadinyakan saya tetep optimis. Kalau dari segi pemasaran kan kita melihat perekonomian masyarakat. Sambil memikirkan inovasi produk-produk baru.</p>
Pewawancara	:	<p>“bagaimana permintaan pasar mengenai produk baru tersebut pak?”</p>
Partisipan 2	:	<p>“ya itu mbak bumbu tabur itu. Ya minta produk lain, kemungkinan kalau ada varian seperti rasa juga bisa. Kalau selama ini kan original terus mbak”</p>

VERBATIM WAWANCARA
PARTISIPAN 3

Nama : Sodikin (P3)
Usia : 35
Pekerjaan : swasta (Criping Presto Dua Putra)
Lokasi wawancara : Desa Trisobo RT 02 RW 01
Hari, tanggal wawancara : senin, 14 November 2022

Pewawancara	:	“boleh diceritakan bagaimana awal usahanya dulu pak?”
Partisipan 3	:	“ pertama kali merintis usaha itu pas saya juga di perusahaan kan, ya itu terus merasa masa sampai tua mau di perusahaan dan lagi seneng-senengnya punya anak tapi ditinggal kerja terus nggak pulang lembur gitu kan. Akhirnya terus memutuskan udahlah kan dirumah udah ada usaha akhire ngikut usaha yang sudah berjalan, criping singkong ini sampai sekarang.”
Pewawancara	:	“awalnya belajar atau bagaimana?”
Partisipan 3	:	“ awalnya belajar, belajar sama istri, di sini kan saya menantu statusnya, jadikan belajar sama istri dipandu sama istri. Itu <i>sambian</i> mbak, sabtu sama minggu kan libur kita nggoreng. Setelah itu 2 hari sekali, misal hari ini ngupas besok nggoreng itu istri kalo hari senin-jumat, kalo hari sabtu sama minggu saya yang goreng.”
Pewawancara	:	“berarti udah mulai usaha pas masih kerja di perusahaan pak?”
Partisipan 3	:	“heem. Tapi istri yang megang nah terus kalo hari sabtu sama minggu saya pas kebetulan libur ya saya yang megang, tapi kalo sabtu sama minggu saya libur ya istri yang goreng yang produksi. Ya lama kelamaan mikir kalau usaha dibuat

		kayak gitu kan gak maju nggak gede-gede terus akhire memutuskan ya itu, resign dari perusahaan. Terus fokus di usaha yang jalan sekarang”
Pewawancara	:	“kalau suka dukanya selama menjalankan usaha ini gimana pak?”
Partisipan 3	:	“suka duka ya mbak. Emm.. dukanya ya itu pas, saat ini kan bahan baku udah nggak kayak dulu, udah mulai berkurang kan , lahannya banyak yang dibuat perumahan, kalau dulu kan kita milih bahan baku mbak, kalo sekarang ya itu adanya. Kalo dulu kan masih banyak lahan, banyak petani yang nanem singkong, jadi kita menang milih bahan yang paling bagus yang mana. Kalo sekarangkan kita tidak berdaya ya adanya itu ya itu. ”
Pewawancara	:	“bapak nggak nanam sendiri pak?”
Partisipan 3	:	“ya nanam sendiri kan kapasitas kurang, terus tenaga kita nggak mumpuni untuk di lahan gitu”
Pewawancara	:	“kalau sukanya pak?”
Partisipan 3	:	“ sukanya ya itu kalo pas panen raya , kan itu kan setahun sekali ya pas itu waktunya pas ada banyak-banyaknya dan barengan gitu kan, nah itu kan harga jual e singkong untuk kita kan rada miring gitu kan untuk kita, terus banyak pilihan, itu sukanya kayak gitu. Kan pas waktu itu bisa milih bahan. Pas pas kayak gini ini, pas desember”
Pewawancara	:	“berarti ini masa panen pak?”
Partisipan 3	:	“iya. Cuman kalau saat ini ya itu karena lahan berkurang, hasilnya juga berkurang juga”
Pewawancara	:	“kalau sukanya selain dari hal bahan-bahan ada nggak pak?”
Partisipan 3	:	“ sukanya kalau saat ini ya kalau pas ada permintaan banyak itu suka”
Pewawancara	:	“kalau permintaan itu ada sales yang kesini atau bagaimana

		pak?"
Partisipan 3	:	"ya dateng minta ke sini"
Pewawancara	:	"menurut bapak, faktor yang mempengaruhi keberhasilan bapak dalam menjalankan usaha ini apa?"
Partisipan 3	:	"faktor mbak? Ya.. ya itu dari pemasaran, salesnya sendiri. Karena gimana ya, kayak pinter-pinternya sales nyari peluang pemasaran itu "
Pewawancara	:	"salesnya lancar-lancar pak?"
Partisipan 3	:	" kalau saat ini, ya itu kalo di lapangan udah banyak produk yang sama, saat ini ya udah nggak bisa sama kayak dulu "
Pewawancara	:	"salesnya masih sama pak atau ganti-ganti"
Partisipan 3	:	" ya sales masih sama yang dulu masih bertahan. Tapi masalahnya di tempat pemasarannya yang terbatas, karena terlalu banyak jenis yang sama dengan, maaf ya mbak ini, dengan kualitas yang berbeda gitu "
Pewawancara	:	"terus bagaimana bapak menghadapi persaingan seperti itu pak?"
Partisipan 3	:	"menghadapi persaingan itu kita jaga kualitas kalau bisa juga diperbaiki lagi sama nyari inovasi. Nah cuman kan kalo inovasi kslau sekarang kan butuh dana juga kan, masalahnya kan juga ditunjang dengan alat "
Pewawancara	:	"kira-kira inovasi apa yang bapak inginkan?"
Partisipan 3	:	"kalau mau berinovasi juga alat kemarin udah tanya-tanya tapi harganya ya rodok lumayan , untuk bikin yang gelombang-gelombang itu lho. Kalau selama ini kan kita pakai yang manual jadi harganya murah. Kalau pake yang gelombang itu agak mahal"
Pewawancara	:	"jadi ada niatannya untuk bikin yang gelombang-gelombang itu ya pak?"

Partisipan 3	:	“ada ya berinovasi biar orangkan nggak monoton kayak gini gini terus kan”
Pewawancara	:	“terus bagaimana persaingan dengan keluarga bapak sendiri?”
Partisipan 3	:	“ kalau sama saudara sendiri nggak ada masalah, sama aja tetep sama kayak punya ibu kan resep sama ”
Pewawancara	:	“saat memutuskan untuk menekuni usaha ini adakah cita-cita yang ingin bapak capai?”
Partisipan 3	:	“cita-cita ya pengen mensejahterakan terutama keluarga, terus melihat tetangga sekitar kan biar bisa mempekerjakan ”
Pewawancara	:	“berarti karyawan bapak dari tetangga sendiri pak?”
Partisipan 3	:	“ iya mbak, karyawan masih tetangga sendiri ”
Pewawancara	:	“untuk saat ini ada berapa karyawan pak?”
Partisipan 3	:	“ada 4 orang sekarang mbak”
Pewawancara	:	“terus bagaimana cara bapak merekrut karyawan tersebut?”
Partisipan 3	:	“ mereka ada yang kita rekrut, juga ada yang menawarkan diri kan gitu ”
Pewawancara	:	“kemudian dilatih atau digimanain pak?”
Partisipan 3	:	“ pertama kali kita latih biar sesuai dengan yang kita harapkan, masalahnya kalau nggak kita latih asal dia. Kan semua orang kalo ngupas kan bisa, cuman kan itu ada tekniknya sendiri biar sesuai dengan yang kita inginkan, ada standarnya kan gitu ”
Pewawancara	:	“tapi selama ini ada permasalahan dengan karyawan nggak pak?”
Partisipan 3	:	“saat ini nggak ada sih nggak ada sih. Yang penting komunikasi kita juga apa yang kita inginkan mereka ada masalah apa kita saling sharing saling tanya kan. Jadi ndak ada masalah ”

Pewawancara	:	“kemudian bagaimana cara bapak membangun kepercayaan dengan orang lain?”
Partisipan 3	:	“yang penting kita saling percaya, punya rasa itu keluarga saya , dianggap sebagai keluarga kalo udah ada rasa itu kita pasti langsung percaya sama sales-sales juga, kayak kita percaya sama keluarga kan mesti nggak ada rasa kayak gimana”
Pewawancara	:	“kemudian apa kelebihan dan kekurangan dari hasil produk bapak?”
Partisipan 3	:	“kekurangan sekarang ini ya itu mbak, kembali kek kita nggak bisa milih bahan tadi, kadangkala yang namanya bahan baku dari alam kan standarnya nggak bisa stabil kadang nggak sesuai dengan yang kita inginkan, kadang bagus, kadang aktor alam juga, kadang di tempat itu hasilnya bagus setelah 2 minggu entah ada hujan atau panas itu hasilnya bisa berubah mbak, itu kendalanya”
Pewawancara	:	“kalo keunggulan produk bapak?”
Partisipan 3	:	“kalo kelebihan dari produk saya, itu seperti kalo kita buat kalo udah seneng sama rasa dan kita seneng buatnya, ya yakin aja itu produk kita itu lebih dari yang lain, kita pede aja la, kita yakin dengan produk kita sendiri pokoknya produk kita yang paling bagus. ”
Pewawancara	:	“kemudian berarti tempat asal singkongnya berbeda pak?”
Partisipan 3	:	“beda-beda mbak, lokasinya ambil singkongnya berbeda gitu.”
Pewawancara	:	“bapaknya yang memilih atau nyari tempat-tempatnya bapak sendiri?”
Partisipan 3	:	“ yang nyari saya ada tukang kerja sendiri sama saya kadang juga cari sendiri bahan baku nya ”
Pewawancara	:	“tapi nyarinya di desa trisobo atau ada luar desa pak?”

Partisipan 3	:	“ sekitar sini mbak, kalau sekitar sini udah menipis baru nyari keluar ”
Pewawancara	:	“berarti nggak yang apa adanya yang di trisobo pak?”
Partisipan 3	:	“nggak mbak, kalau udah standar nya nggak bagus, karena kan kalau udah menipis kan bisa milik temen-temen pengrajin yang lain kan, kita baru nyari keluar dari wilayah trisobo ”
Pewawancara	:	“itu dimana saja pak?”
Partisipan 3	:	“wih banyak banget mbak, sampe singorojo, mijen gitu.”
Pewawancara	:	“nyarinya selalu yang standarnya gitu ya pak?”
Partisipan 3	:	“iyaa, kita cari yang sesuai standar kan. Kalo udah nyari keluar kita harus nyari yang sesuai dengan standar kita, kalau nggak ya sama aja kita udah jauh-jauh keluar area desa tapi kok tetep dapet yang dibawah standar nanti bisa merusak pasaran”
Pewawancara	:	“berarti nggak pakem di satu tempat gitu pak?”
Partisipan 3	:	“ nggak. Ya yang kayak gitu, misalkan kerjasama sama petani secara lisan tadi, kita udah tau lokasi A ini bagus petaninya kalo nanam bagus itu kita pegang terus mbak, kalau bisa jangan sampai singkongnya itu dikasih ke orang lain itu, akhirnya ya kita buat kesepakatan secara lisan, pokoknya petani nanam nggak usah khawatir laku atau nggak pasti kita beli. Kan kadangkala petani mau nanam tapi ada musim yang nggak laku gitu kan pasti ada, kayak barengan semua gitu kan, nah pas itu kan kadang petani takut kalau nggak laku. Ya saat kayak gitu kita meyakinkan petani lah, kalau nggak laku pasti kita beli. ”
Pewawancara	:	“tapi satu petani itu kualitasnya selalu sesuai standar terus atau kadang menurun pak?”

Partisipan 3	:	“satu petani itu kalau kita sudah paham lokasi tanam sama petaninya itu pasti hasil bagus mbak, misalpun menurun itu nggak terlalu drastis”
Pewawancara	:	“walaupun sedang banyak-banyaknya singkong masih ambil di petani itu pak? Apa milih yang standar kualitasnya sesuai lagi”
Partisipan 3	:	“ya kita ambil, soalnya kita kan juga harus konsisten kan, kalo kita nggak konsisten, misal ambil sini sana nggak diambil kan besok lari dia”
Pewawancara	:	“berarti menaruh kepercayaannya dengan konsisten itu ya pak?”
Partisipan 3	:	“iya mbak, percaya terus konsisten gitu”
Pewawancara	:	“kalau hubungan bapak dengan pengrajin yang lain seperti apa pak?”
Partisipan 3	:	“kalo dengan pengrajin lain kita nggak ada masalah, paling juga saling sharing”
Pewawancara	:	“kalau diskusi-diskusi gitu pak?”
Partisipan 3	:	“kalo diskusi secara langsung gitu nggak pernah, kalo ngobrol pemasaran dimana dimana itu pernah. Soalnya kadang kita kan perlu ngobrol kayak gitu, biar nggak tubrukan pasaran gitu”
Pewawancara	:	“kalo tubrukan gitu pernah nggak si pak?”
Partisipan 3	:	“kalo kayak gitu saya sendiri nggak pernah mbak, aman-aman aja. Kalo sesama pengrajin itu menghindar mbak. Tapi yang biasanya tubrukan itu salesnya. Makannya sales kita, kita kendalikan, salesmu kamu kendalikan. Punya wilayah sendiri-sendiri. Kalo kayak gitu kita ngobrol sama sekeluarga, kalo nggak ya itu persaingan harga di luar kalo sama pengrajin lain. Harga itu juga kan yang bikin sales bersitegang, tapi ya harus bisa dikendalikan dijadikan satu

		harga gitu biar nggak ada masalah”
Pewawancara	:	“itu sales bapak sendiri yang mengalami?”
Partisipan 3	:	“nggak sih mbak hehe, itu temen ada yang pernah mengalami gitu, jadi saya tau terus ambil pengalamannya gitu. Kalo sales dari saya Alhamdulillah nggak ada. ”
Pewawancara	:	“terus menanggapi banyaknya produk yang sama di pasaran itu bapak gimana?”
Partisipan 3	:	“ untuk menghadapi kayak gitu kita sering mbak, nah akhirnya kita yakin produk kita paling bagus, yakin aja yang penting kualitas itu kita jaga kalau bisa ditingkatkan, pokoknya kita yakin aja. Konsumen sekarang pinter mbak, dia milih yang harga mahal tapi enak dan habis dimakan daripada beli yang murah dimakan nggak enak dan nggak habis. Yang penting kita yakin produk kita paling bagus”
Pewawancara	:	“tapi bapak pernah mengalami penurunan nggak pak?”
Partisipan 3	:	“ ya pernah mbak, setelah covid itu. Pertama kali memang sangat syok. Terus yang kedua itu karena persaingan lokasi yang sama itu harganya di anjlokin sama pemain baru. Penurunannya kayak gitu. Tapi kalo penurunan kayak gitu biasanya ngga bertahan lama nanti kan kembali lagi ke normal, kan nanti konsumennya kembali. Kalo saat ini yang belum bisa kembali ya yang pengaruh covid itu ”
Pewawancara	:	“terus bagaimana bapak menyikapi penurunan setelah covid itu?”
Partisipan 3	:	“ yaa kita masih jalan tapi kan ya menurun banget ”
Pewawancara	:	“tapi selama covid pasar tetep masih ada permintaan pak?”
Partisipan 3	:	“ pasar pas waktu covid ada, malah setelah covid. Jadi pas covid itu memang turun tapi nggak drastis antara 20%-

		25%, nah setelah covid penurunan 75% sampai hampir 80%
Pewawancara	:	“berarti hampir habis gitu ya pak?”
Partisipan 3	:	“kayak mungkin kan kalo.. eh gimana ya kalo pas habis covid ni kan ekonomi nggak berlangsung pulih, malah kayak makin terpuruk kan. Orang kan kalo mau beli criping ini kan produk camilan kan jadi daya belinya kan menurun, masyarakat lebih mementingkan beli bahan pokok kayak gitu
Pewawancara	:	“bisa nanti gitu kan pak?”
Partisipan 3	:	“iyaa, kalo kayak gini beli cemilan kan nanti lah gitu orang-orang”
Pewawancara	:	“tapi pernah mendapat komplain gitu nggak pak?”
Partisipan 3	:	“ kalau sampai saat ini komplain itu nggak ada. Kan kalo komplain itu kan bahan dari alam, kalo dari alam kan kadang saat ini bagus besok menurun itu kan kita harus memiliki terik sendiri harus seminimal mungkin untuk ngangkat standar itu nah itu kan kalo orang kadang makan wah empuk terus kita menghadapi bahan baku yang kurang bagus itu mesti komplain. Karena dia sudah hafal kalo merek ini empuk, kalo <i>grade</i> nya turun dikit jadi keras gitu ya komplain. Kalo orang sudah biasa makan keras terus dapet produk kita yang menurut kita standarnya menurun seperti itu mesti merasa ini empuk. Kadang kita merasa padahal itu produk kita yang kurang standar, nah kalo dia makan yang standar apa nggak dipuji-puji itu.”
Pewawancara	:	“terus bapak pernah mengalami kegagalan gitu nggak pak?”
Partisipan 3	:	“ alhamdulillah nggak pernah mbak, jangan sampe mbak ”
Pewawancara	:	“selama ini lancar-lancar aja berarti ya pak”

Partisipan 3	:	“iya alhamdulillah lancar-lancar aja”
Pewawancara	:	“kalo dari keluarga yang mendukung untuk bapak menjalankan usaha ini siapa pak?”
Partisipan 3	:	“ ya dari keluarga besar terus dari istri juga mendukung ‘udah lah resign dari perusahaan aja, dirumah aja bikin usaha ini’, di perusahaan kan juga terpaksa waktu terus kalo bikin usaha sendiri kan kita sendiri yang memutuskan ya didukung penuh. Terus dukungan secara langsung, kayak kita merintis kan awalnya kita dibantu pemasaran sama keluarga besar, jadi kita dibantu dulu, misalkan kita punya produk, kan produk kita belum punya pasaran awalnya, terus produk kita diminta terus dimasukkan ke pemasaran keluarga, nah setelah kita punya pemasaran sendiri kita pelan pelan dilepas.”
Pewawancara	:	“menanggapi adanya dukungan tersebut untuk bapak itu bagaimana?”
Partisipan 3	:	“ terbantu banget mbak, wah jaman sekarang tu kalo merintis usaha dari 0 itu wah sangat susah ”
Pewawancara	:	“seenggaknya harus ada yang membantu gitu pak?”
Partisipan 3	:	“iya mbak, harus ada dukungan dan yang membantu ”
Pewawancara	:	“kalo usaha ini sudah berapa lama pak?”
Partisipan 3	:	“kalo saya udah 7 tahun mbak”
Pewawancara	:	“terus pengennya usaha ini diterusin atau gimana pak?”
Partisipan 3	:	“ ya kalo itu ya ada terbesit di pikiran itu ada, salah satu dari anak ya adalah yang pengen ada yang nerusin, tapi dikembalikan lagi ke anak itu mau meneruskan atau mau punya jalan sendiri kan gitu. Cuman kalo bisa kan kita arahkan ke meneruskan usaha ini, kan udah jalan kan aman kalo nggak diteruskan ”
Pewawancara	:	“tapi pernah terbesit juga untuk orang lain yang memegang

		nggak pak?
Partisipan 3	:	“kalo meneruskan secara langsung secara penuh gitu nggak pernah, cuman kalo untuk misalkan namah pekerja itu ada, kalo sepenuhnya terus dipegang sama orang lain itu nggak pernah”
Pewawancara	:	“berarti nambah karyawan gitu ya pak?”
Partisipan 3	:	“iya nambah karyawan aja”
Pewawancara	:	“kalo untuk membuat pelatihan biar kayak bapak itu ada?”
Partisipan 3	:	“ya nggak ada mbak kalo kayak gitu kan secara nggak langsung nambah pesaing mbak, kalo bersaingnya secara sehat ya nggak masalah cuman kan kadang jeleknya pemain baru kan nggak jaga harga yang ada malah bikin anjlok harga yang ada. Saat ini harga di sekitar sini kan kacau mbak karena terlalu banyak pemain baru, kalo pemain baru itu kan yang penting dia bisa jual terus dapat pasaran soal untung atau nggaknya kan mereka nggak mikir”
Pewawancara	:	“Terus terakhir apa yang bikin bapak percaya hingga bapak masih terus akan mempertahankan usaha ini?”
Partisipan 3	:	“saya yakin dengan usaha ini dari prospek mbak. Ya yakin aja ini prospek, wong dari ibu dulu sampe sekarang bisa ngehidupi anak-anaknya sampe sekarang, masa saya nggak bisa kan gitu, ibu kan udah dari dulu banget dari dulu istri saya TK, mungkin udah hampir 27 tauhnan. Saya mikirnya ibu aja bisa bertahan masa saya enggak, padahal dulu kan lebih sulit.
Pewawancara	:	“kemudian harapan dan cita-cita untuk usaha bapak seperti apa?”
Partisipan 3	:	“ya cita-cita sama harapan ya ingin lebih besar lagi, lebih berinovasi lagi, terus bisa nambah karyawan untuk membuka lapangan pekerjaan untuk orang sekitar yang

		bisa direkrut.
Pewawancara	:	“kemudian pengembangan yang ingin bapak raih seperti apa pak?”
Partisipan 3	:	“pengembangan ya kita berandai-andai dulu ya mbak, ya tadi pengen produk baru terus berinovasi dari yang motong pake alat biasa terus pake alat yang bergelombang, cuman kan karena kendala modal biaya kayak gitu kan ya perlu”
Pewawancara	:	“kemudian menurut bapak modal dari diri bapak untuk menjalankan usaha bapak ini?”
Partisipan 3	:	“ modal untuk mempertahankan ini ya karena kita yakin rezeki nggak keliru, dan ceriping ini tu masih diminati, ya yakin aja kita bisa diterima di pasaran. ”

LAMPIRAN 4

HORISONALISASI

HORISONALISASI PARTISIPAN 1 (P1)

Transkrip	Coding	Makna Psikologis
<p>awalnya saya kerja di tempat nenek, ya bikin ceriping juga. Setelah itu lama kelamaan bosan kerja terus akhirnya mendirikan pabrik sendiri usaha sendiri kayak gitu. Terus akhirnya lancar sampe saat ini</p>	<p>Latar belakang P1 mendirikan usaha</p>	
<p>kalo yang membantu tu yang ngedukung suami ya.</p> <p>Ya suami yang 'ya udah kita bikin usaha sendiri' kayak gitu, kan udah bisa karena sebelumnya udah kerja ditempat nenek juga yang goreng criping juga. Kalo yang lain ya nggak ada. Cuman suami</p>	<p>Orang yang mendukung P1</p> <p>Alasan akhirnya P1 mengambil keputusan untuk membuka usaha sendiri</p>	<p>Faktor optimis : dukungan sosial → adanya dukungan dari orang lain</p> <p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : adanya keyakinan bahwa keputusannya ini akan berhasil</p> <p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : adanya rasa percaya dengan apa yang disampaikan orang lain mengenai kemampuan</p>

		positif dirinya
<p>yaa salesnya ngambil banyak, yang pertama. Yang kedua, kan saya masukkin juga ke pasar pasar gitu, saya sendiri yang masukkin. Kalau nunggu sales kan kadang kala satu minggu nanti molor lagi.</p> <p>Jadinya saya terjun sendiri ke pasar pasar. Saya pasokkin ke pasar-pasar. Jadi bisa lancarnya karena saya terjun sendiri kayak gitu</p>	<p>Upaya P1 dalam menjalankan usahanya</p> <p>Kepercayaan diri P1 memutuskan berjualan mandiri</p>	<p>Faktor harapan : mempertahankan kontrol → adanya usaha untuk mencapai tujuan dengan menentukan nasibnya sendiri</p> <p>Aspek harapan : pathway → strategi yang digunakan untuk mencapai tujuannya</p>
<p>kalo suka dukanya ya itu kalo pas minyak mahal, minyak naik itu mempengaruhi harga, mempengaruhi untungnya. Kalo pas minyak turun dapat 200 ini dapat 100 gitulah minimal kayak gitu susahnyanya. Susahnyanya di minyak sih biasanya.</p>	<p>Permasalahan yang dialami P1 dalam menjalankan usahanya sehingga mempengaruhi upaya menetapkan harga pada produknya</p>	<p>Optimisme yang konsisten dalam segala hal → kemampuan individu untuk menganalisa permasalahannya</p>

<p>kalo sukanya ya itu, pas sales ngambil banyak terus sering ngambil tiap minggu lancar gitu. Senengnya kayak gitu. Terus senengnya juga ada orang beli eceran 2kg 5kg gitu</p>	<p>Kebahagiaan yang dialami P1</p>	<p>Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain → individu memiliki hubungan baik di sekitarnya</p>
<p>belum sih, inovasi belum ada. Kayaknya original gitu aja</p>	<p>Kesadaran P1 untuk belum berinovasi dikarenakan permintaan pasar masih produk original</p>	<p>Ciri optimis : Berpikir realistis → individu membuat keputusan yang logis dengan mempertimbangkan segala sesuatu</p>
<p>ya salesnya itu dateng minta dibikin criping bisa gak mbak? Bisa, saya bilang gitu. Ya mudah-mudahan kerjasama kita bisa lancar ya pak, saya bilang gitu. Setelah itu ya udah alhamdulillah bisa lancar</p>	<p>P1 membangun kepercayaan dengan orang lain dan berusaha untuk menjaga kerjasamanya dengan orang lain</p> <p>P1 menyadari bahwa kemampuannya mengolah dengan baik akan melancarkan</p>	<p>Ciri optimis menjalin hubungan sosial → menganggap hubungan dengan orang lain sebagai cara mencapai keberhasilan</p> <p>Aspek optimis : berpikir positif → memandang dengan positif terhadap sesuatu yang akan terjadi di kehidupannya</p> <p>Aspek harapan : <i>pathways</i> → kesadaran</p>

<p>karena tergantung ini cripingnya yang saya bikin kalo empuk ya dia mungkin pinginnya lancar terus, kalo singkongnya ngepasi yang keras gitu ya ada komplain juga sih.</p>	<p>kerjasama dengan orang lain, tetapi apabila bahan baku singkongnya kurang P1 menyadari akan mendapat komplain</p>	<p>individu untuk menentukan strategi yang dilakukan untuk mencapai tujuannya</p>
<p>banyak mbak banyak, udah ada ya 3 atau 4 sales yang datang kesini pedot ditengah jalan karena harga mahal, gak mau dia. Gak maunya dia gabisa masukin ke pasar-pasar gitu, terus gak ngambil lagi</p>	<p>P1 memahami adanya masalah dengan kelancaran sales saat harga naik</p>	<p>Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah and problem solving skills → kemampuan sosial individu untuk melihat sisi lain kehidupan</p>
<p>kalo kepercayaan si ya itu dari bahan baku yang kita gunakan mbak. Kalo bagan baki kita bagus otomatis salesnya lancar kayak gitu.</p>	<p>P1 berfikir jika bahan yang bagus akan menumbuhkan kepercayaan orang lain (pembeli atau sales) untuk kembali</p>	<p>Faktor optimis : akumulasi pengalaman → pengalaman individu dalam menghadapi tantangan. Aspek harapan : agency → motivasi individu untuk memulai strategi yang telah direncanakan</p>
<p>saya yang minta dia kerja 'ayo kerja di</p>	<p>P1 meminta orang lain untuk menjadi</p>	<p>Aspek harapan : pathway → kemampuan</p>

<p>tempat saya', alhamdulillah dia mau.</p> <p>Dulunya di sini dia mborong satu bijinya 1000 gitu, cuman setelah saya melihat pekerjaan dia itu kok bagus kayak gitu terus saya bikin harian</p>	<p>karyawannya.</p> <p>Adanya kerja yang memuaskan untuk P1 menjadikan P1 menaruh keyakinan dan menjadikan karyawan harian</p>	<p>individu untuk mencari informasi.</p> <p>Ketetapan hati untuk bersikap optimis → individu menyikapi peristiwa baik akan memberikan keuntungan</p>
<p>nggak nggak dilatih dia udah bisa sendiri, udah pernah dulunya kerja di tempat orang lain, orang lain mogok terus nyambung ke tempat saya terus kan jadi udah lancar kayak gitu</p>	<p>Alasan P1 memperkerjakan karyawannya karena mereka sudah memiliki pengalaman bekerja di bidang yang sama</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan individu bahwa keputusannya tersebut akan memberikan hasil</p> <p>Sumber optimis : berpikir realistis → keputusan individu yang logis dengan pertimbangan</p>
<p>peran keluarga ya yang ngedukung ya anak, suami ya gitu aja</p>	<p>Keluarga P1 termasuk anak dan suaminya mendukung usahanya</p>	<p>Faktor optimis : dukungan sosial → adanya dukungan dari orang lain</p>
<p>ya sama suami. Tapi alhamdulillah nya salesnya pengertian juga ok mbak. Pengertian</p>	<p>P1 merasa senang karena salesnya memahami permasalahannya dalam menentukan kenaikan</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan individu bahwa</p>

<p>dalam arti 'oh ini sekarang mahal semua itu' terus saya naikkan salesnya ya gapapa alhamdulillah. Jadi udah pada tau salesnya. Tapi ya ada juga sales yang gak mau, ada, ya udah.</p>	<p>harga</p>	<p>keputusannya tersebut akan memberikan hasil maupun resiko Aspek resiliensi : regulasi emosi → kemampuan individu untuk tetap tenang dalam menghadapi permasalahan</p>
<p>ya kalo anak-anak sih nggak begitu ini ya, masa bodo orang tua gitu. Tergantung orang tua mau bagaimana ngikut aja kalo anak-anak</p>	<p>Tanggapan P1 mengenai anak-anak yang menyerahkan semua keputusan tentang usaha kepada P1</p>	<p>Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain → adanya orang lain atau keluarga yang memberikan semangat dan kepercayaan pada dirinya.</p>
<p>kalau yang dicapai itu nggak <i>muluk-muluk</i> sih mbak, yang penting bisa buat makan sehari-hari gitu aja, kan dulunya nganggur. Nggak begitu untuk <i>ngungguli</i> apa-apa itu nggak ada.</p>	<p>Tujuan P1 menjalankan usahanya</p>	<p>Aspek harapan : Memikirkan tujuan → kesadaran individu pada tujuan awal merupakan awal akan sesuatu yang diharapkan</p>
<p>ya apa ya? Nggak ada sih, ya untuk nggedhein anak-anak aja usahanya. Untuk hidup aja intinya</p>	<p>Harapan P1 kedepannya untuk tetap menjalankan usahanya ini</p>	<p>Aspek harapan : Pathway → perencanaan individu akan tujuan selanjutnya Agency → motivasi</p>

		individu untuk memulai melaksanakan rencana yang telah ditetapkan
<p>pernah mbak dulu kan minyak mahal sekali, dulu saya tetap berjalan.</p> <p>Intinya ya hanya itu pekerjaan saya gitu lho maksudnya, disadarin aja.</p> <p>Dah lah dapat untung sedikit gak papa yang penting salesnya itu nggak keluar dari saya kayak gitu.</p>	Bentuk usaha P1 untuk menjalankan usahanya.	<p>Aspek resiliensi : regulasi emosi → kemampuan individu untuk tetap tenang walaupun dibawah tekanan</p> <p>Diri sendiri sebagai kekuatannya→ kekuatan yang berasal dari diri individu untuk bertanggung jawab dan menerima konsekuensi atas keputusannya</p> <p>Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → individu menerima dan bertanggung jawab pada keputusan yang telah diambilnya</p>
<p>heem nggak sesuai harapan, cuman mau kerja apa lagi kayak gitu, ya sudah ditelateni aja gitu</p>	P1 memahami konsekuensi keputusannya dalam menjalankan usaha	<p>Aspek harapan : memikirkan tujuan → adanya penerimaan positif akan hasil keputusannya dan tetap mempertahankan harapan</p>

		lainnya pada saat mengalami permasalahan
<p>kalo kelebihannya kalau pas singkongnya istimewa itu ya mbak, bisa <i>nyuss</i> gitu digoreng itu keunggulan keistimewaannya saya seneng sekali karena salesnya juga memuji hasil karya saya gitu. Kalau susah ya kalau singkongnya keras kayak gitu, jadi dikomplain sales kayak gitu</p>	Kepercayaan individu akan hasil usahanya	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : → dengan menerima pujian menjadikan individu semakin percaya dengan kemampuan yang dimilikinya</p> <p>Diri sendiri sebagai kekuatannya→ kekuatan dalam diri berupa kepercayaan diri dan rasa bangga pada dirinya sendiri.</p>
<p>ee dari bumbu ya mbak kalau saya walaupun itu bumbunya kayak bawang putih mahal tetep dijaga kualitas bumbunya itu kalau punya saya. Jadi nggak dikurangi kurangi gitu nggak, tetep sama. Jadi istimewanya punya saya gitu di bumbu cripingnya tadi itu. Kan pernah itu dulu bawang yang Rp. 40.000 itu pernah, kalau</p>	Upaya P1 untuk mempertahankan kualitas produknya di tengah banyaknya produk yang sama	<p>Optimisme yang konsisten dalam segala hal → individu menupayakan untuk tetap merealisasikan semua rencananya</p> <p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : kepercayaan individu bahwa keputusannya akan membawa keberhasilan.</p>

<p>sekarang sudah stabil. Ya sudah sama kayak gitu, umpamanya bumbu ½ kg kayak gitu ya pake ½ kg aja walaupun bumbunya itu naik</p>		
<p>kalo masalah naik itu mungkin minyaknya aja mbak. Tapi kan naiknya nggak yang misal ini harganya 60rb besoknya 65rb gitu nggak.</p> <p>Kalo udah naik 60rb ya 60rb terus walaupun nanti naik lagi, nanti takutnya salesnya bingung. Naiknya cuman satu kali aja gitu</p>	<p>Permasalahan kenaikan bahan menjadi pertimbangan P1 dalam memutuskan kenaikan harga</p> <p>Keputusan P1 turut mempertimangkan peran salesnya</p>	<p>Aspek efikasi : <i>efficacy expectancy</i> → keyakinan individu dalam mengambil tindakan</p> <p>Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → individu membuat keputusan dengan mempertimbangkan segala hal.</p> <p>individu melakukan antisipasi sebelum permasalahan kembali muncul</p> <p>Ketetapan hati untuk bersikap optimis → sikap individu dalam menangani permasalahan</p> <p>Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah <i>and problem solving skills</i> → kemampuan</p>

		empati individu untuk melihat sisi orang lain.
kalo persaingan itu mungkin ada tapi yang membuka produksi criping itu udah punya sales sendiri-sendiri yang sales sana nggak bakalan ngambil di punya saya, yang punya saya pun nggak mau ngambil punya orang lain. Jadi ya damai, selalu damai. Nggak ada persaingan antar pembeli gitu.	Tanggapan P1 mengenai adanya persaingan di sekitarnya	<p>Faktor resiliensi</p> <p><i>Inner strengths</i> → sikap percaya diri dan optimis</p> <p><i>interpersonal and problem solving skills</i> → kemampuan bersosial dengan orang lain</p> <p>Aspek resiliensi :</p> <p>Regulasi emosi → kemampuan individu untuk tenang dalam menghadapi permasalahannya.</p> <p>Optimisme yang konsisten dalam segala hal → individu tidak menganggap orang lain sebagai ancaman untuk usahanya</p>
ya kalau saya memutuskan itu belum rezeki saya gitu mbak.	Respon P1 dalam menyikapi adanya sales yang tidak lancar dalam membeli produknya.	<p>Aspek resiliensi : <i>implus control</i> → kemampuan individu untuk mengontrol keinginan dan dorongan yang ada pada dirinya</p> <p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan</p>
Ya kalo memang salesnya berhenti		

<p>ngambil ya nggak papa yang lain kan masih.</p> <p>Kan sales kayak gitu keluar masuk gitu mbak. Keluar masuknya kayak gini, yang tadinya salesnya nggak ngambil terus ada masuk baru yang ngambil kayak gitu jadinya. Juga sering ada yang perkenalan ‘mbak saya mau nyoba ambil criping 10 bal dulu’ gitu alhamdulillah lancar, ada.</p>	<p>Kepercayaan P1 bahwa akan ada sales baru yang akan datang membeli produknya</p>	<p>individu bahwa keputusannya itu akan membawa keberhasilan</p> <p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : individu terbiasa dengan naik turun usahanya, permasalahan kecil tidak mempengaruhi kepercayaan dirinya.</p> <p>Ketetapan hati untuk bersikap optimis→ individu menganggap bahwa masalah dan keberhasilan akan datang silih berganti</p> <p>Ketetapan hati untuk bersikap optimis→ individu memiliki semangat untuk mencapai tujuan tanpa ragu dan khawatir akan apa yang akan terjadi kedepannya</p>
<p>yang sekali dua kali juga ada, kalo nggak jadi ngambil ya tinggalin aja</p>	<p>P1 menganggap dengan tenang masalah sales akan segera berlalu</p>	<p>Aspek resiliensi : regulasi emosi → kemampuan individu untuk tetap tenang dan tidak stres dalam</p>

		menghadapi permasalahan
ya kalau tentang suami, saat ini ya senang-senang aja soalnya dia juga nganggur terus udah nggak mau kerja di luar kota jadinya akhirnya ya senang aja gitu ngedukung	Suami P1 mendukung dan membantu pekerjaan untuk usaha P1	Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain → memiliki keluarga yang dipercaya dan dapat diandalkan. <i>Inner strengths</i> → perasaan dicintai dan rasa aman karena mendapat dukungan dari orang dekat.
iya tinggal criping aja	Usaha P1 ini menjadi penghasilan utama keluarga P1	Aspek harapan : memikirkan tujuan → kemampuan individu untuk tetap merasa kuat pada harapannya
ya kalo kepengennya sih nerusin gitu. Tapi ya nggak tau nanti ya. Anaknya sekarang lagi pada kerja semua belum ada yang minat untuk nerusin goreng	Keinginan P1 untuk salah satu anaknya dapat meneruskan usahanya P1 menyerahkan kembali keputusan melanjutkan usahanya pada anak-anaknya	Aspek harapan : memikirkan tujuan → kesadaran tentang langkah awal untuk mencapai harapan Aspek resiliensi : pengendalian impuls → kemampuan individu untuk mengendalikan keinginan dan tidak memaksakan

<p>cripingnya tapi pengennya ada</p>		<p>kehendaknya Empati → individu mampu memahami emosi orang lain</p>
<p>ya kalau rencana pengen dikembangkan mbak, rencana. Tapi ini situasinya kok belum memungkinkan gitu ya, masih sepi sepi. Rencana punya, mau masuk ke mana ke wilayah mana gitu tu rencana punya. Tapi kayaknya belum bisa berkembang, masih sepi</p>	<p>P1 masih mempertimbangkan rencana pengembangan yang direncanakan karena keadaan pasar yang masih sepi</p>	<p>Aspek harapan : memikirkan tujuan → individu memikirkan langkah apa yang akan diambil kedepannya untuk mencapai tujuannya Optimisme yang konsisten dalam segala hal → individu menganalisi apa yang menjadi permasalahan dalam tujuannya Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah and problem solving skills → kemampuan individu untuk melihat sisi kehidupan lainnya</p>
<p>berjelajah aja. Jadi nawarin barang saya ke pasar-pasar, ‘bu mau criping saya nggak? Kayak gini gini, harga</p>	<p>Usaha yang dilakukan P1 dalam memasarkan produknya</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan individu bahwa keputusannya ini akan</p>

<p>segini' gitu. Ya sudah dicoba dulu dimasukin. Setelah itu ya namanya orang banyak ada yang langsung ngasih <i>cash</i> ada yang tinggal dulu setelah habis saya masukin lagi baru dapet uang yang kemarin</p>		<p>memiliki hasil dan resiko Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → individu membuat keputusan dan bertanggung jawab terhadap keputusannya</p>
<p>ya nanggepinnya dengan santai aja. Karena dia sudah tidak suka dengan produk saya ka. Mungkin karena kecewa dengan singkongnya yang keras mungkin. Tapi ya santai aja gitu</p>	<p>P1 menanggapi dengan santai adanya komplain dan menerima konsekuensi</p>	<p>Aspek resiliensi : regulasi emosi → kemampuan individu untuk tetap tenang walaupun sedang mengalami masalah pengendalian impuls → individu mampu mengontrol keinginan dan dorongan yang muncul pada dirinya</p>
<p>nggak nggak pernah. Kalau dia sudah tidak mau ya sudah gitu aja. Tapi alhamdulillah kalo ada yang tidak mau, ada sales yang baru dateng gitu, jadi ya sabar aja pasti nanti ada yang mau lagi. Gak pernah sampai yang</p>	<p>Dalam menghadapi masalah P1 mempercayakan pada hal baik lainnya P1 memiliki kepercayaan</p>	<p>Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → individu memandang positif akan ada sesuatu yang baik terjadi kedepannya</p>

<p>'mbok ini nanti saya usahain lagi' nggak, nggak pernah. Kalo pergi mah pergi aja biarin, saya mah orangnya nyantai.</p> <p>Soalnya saya masih bisa keluar sendiri, nggak njagain sales kayak gitu</p>	<p>pada upaya dirinya dalam memasarkan produknya</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan individu bahwa dengan usahanya akan berhasil.</p> <p>Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → kemampuan individu dalam melakukan antisipasi sebelum permasalahan terjadi</p>
<p>alhamdulillah selama ini belum ya mbak. Belum pernah gagal total gaada yang beli itu belum</p>	<p>P1 menganggap usahanya ini belum menemui masalah yang serius.</p>	<p>Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → kepercayaan diri pada individu</p>
<p>belum tau ya mbak, gatau ini kalau yang kecil ini mau. Kayaknya mau kalo ikut memasarkan. Mungkin insya Allah bisalah nanti didukung</p>	<p>P1 akan mendukung anaknya yang mau meneruskan usahanya ini</p>	<p>Aspek resiliensi : optimis → yakin dapat menyelesaikan masalah penerus kedepannya</p>
<p>kayaknya gak ada sih ya mbak. Kalo proses bikin nya ini <i>simpel</i> sih mbak yang penting ada singkongnya, minyaknya,</p>	<p>Karena proses produksi yang dianggap mudah P1 merasa mudah untuk menjalankan usahanya ini</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : individu menemui kepercayaan diri akan kemampuannya</p>

karyawan siap ya jadi enggak yang ribet ribet banget		saat dihadapkan pada tugas yang mudah
<p>kalo bosen kayaknya gaada, kalau nanti bosen saya malah gabisa makan, ya enggak bosen sih mbak.</p> <p>Ya seneng-seneng aja gitu.</p> <p>Kalo pas bahannya habis langsung pesan singkong terus kita bikin gitu aja</p>	<p>Motivasi P1 dalam menjalankan usahanya.</p> <p>Perasaan senang P1 dalam menjalankan pekerjaannya.</p> <p>Kebiasaan yang dilakukan P1</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : individu mampu mempertimbangkan kemampuan dirinya untuk bertindak</p> <p>Aspek resiliensi : regulasi emosi → individu merasa tenang saat melakukan pekerjaannya</p> <p>Aspek harapan : agency → motivasi untuk melakukan upaya sesuai strategi yang telah direncanakan</p>
ya kalo capek istirahat gitu aja, jadi nggak memaksakan bikin, kayak sekarang kan kurang enak badan ya sudah enggak bikin, libur	P1 mampu mengontrol kemampuannya	Aspek resiliensi : pengendalian impuls → kesadaran individu akan kemampuannya sendiri
iya libur. Alhamdulillah dia ngedukung, ngedukungnya gini, kalau mau kerja ayo	P1 dalam memutuskan harian kerja mendapatkan dukungan dari karyawannya	Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain → memiliki hubungan baik

<p>libur ayo gitu aja. Senengnya kayak gitu. Jadi nggak memforsir kerja tiap hari</p>		<p>dengan orang lain. Interpersonal → keterampilan individu untuk mengkomunikasikan perasaan dan keinginannya</p>
<p>ya pernah dulu awal-awal kerja 'kok saya ini ya, sepi criping saya, yang sana rame' pernah kayak gitu. Ya namanya orang sama sama pebisnis mungkin ya ada rasa kayak gitu</p>	<p>Keyakinan P1 bahwa masalah persaingan akan segera berlalu</p>	<p>Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah skills → kemampuan untuk melihat sisi lain di kehidupannya</p>
<p>ya kita berdoa aja lah gapapa lah semoga bulan depan atau tahun depan bisa lancar-lancar gitu aja udah. Ya alhamdulillah lancar sih</p>	<p>P1 tabah menerima dan berharap usahanya kedepannya akan lebih baik</p>	<p>Ketetapan hati untuk bersikap optimis → individu menyikapi suatu peristiwa baik akan memiliki dampak yang baik Aspek harapan : memikirkan tujuan → keyakinan individu untuk tetap fokus pada tujuan</p>
<p>ya kalau saya sih cuek aja mbak. Antara saya dengan yang itu nggak pernah komunikasi yang 'mbak gimana</p>	<p>Hubungan P1 dengan masyarakat sekitar yang sama-sama menjalankan usaha criping</p>	<p>Aspek resiliensi : regulasi emosi → kemampuan individu untuk tetap tenang dan tidak stress memikirkan</p>

<p>cripingmu?’ gitu nggak pernah kayak gitu</p>		<p>permasalahannya Diri sendiri sebagai kekuatannya→ bersikap menghargai orang lain</p>
<p>nggak nggak ada. Kayaknya hampir 6 tahun kerja criping kayaknya nggak ada yang usil kayaknya nggak ada, yang sana santai sana, yang sini juga santai sini. Jadi nggak ngurusin produknya orang lain gitu mbak nggak ngurusin</p>	<p>P1 memiliki hubungan baik dengan orang lain dengan tidak ikut campur urusan orang lain</p>	<p>Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain → memiliki hubungan baik dengan orang lain. Interpersonal → keterampilan sosial individu untuk berkomunikasi dan menghargai orang lain</p>
<p>alhamdulillah belum pernah yang namanya nggak laku. Alhamdulillah laku terus gitu walaupun sedikit.</p>	<p>Pengalaman dan kepercayaan diri P1 dalam menghadapi turunnya pasaran.</p>	<p>Aspek resiliensi : reaching out → kemampuan individu untuk mencapai keberhasilannya Ketetapan hati untuk bersikap optimis→ individu menganggap bahwa hal buruk akan selesai</p>
<p>belum, kayaknya belum pernah mbak. Kalo criping gitukan kelihatan dari singkongnya mbak. Kalo singkongnya</p>	<p>Kemampuan P1 untuk menentukan strategi dan memutuskan bahan baku untuk diolah</p>	<p>Aspek harapan : pathway → strategi yang dilakukan individu untuk mencapai tujuan keputusan individu untuk</p>

<p>kelihatan jelek nggak saya bikin, langsung saya kembaliin ke yang punya singkongnya itu. Jadi nggak pernah merugi yang banyak gapernah</p>		<p>mencari informasi dan menentukan sendiri nasibnya agar tetap sesuai dengan harapannya</p>
<p>pernah dulu singkongnya pahit mbak, sudah terlanjur saya goreng, karena saya merasa udah saya modalin usahain, akhirnya saya jual juga gitu. Ternyata dikembalikan lah ke saya, di retur gitu. Ya itu emang kesalahan saya sendiri sih itu emang dari bahan bakunya udah jelek gitu, tapi karena udah saya kupas ya sudah diteruskan dulu coba. Ternyata dikembalikan ke saya, pernah sekali sih kayak gitu</p>	<p>Pengalaman P1 yang dijadikan pelajaran untuk memutuskan sesuatu</p>	<p>Aspek resiliensi : analisis kausal → kemampuan individu untuk menganalisis penyebab dari permasalahannya. Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan individu bahwa keputusannya akan menimbulkan resiko tersendiri.</p>
<p>kalau karyawannya nembung libur saya ya libur. Soalnya kalo saya goreng kalo nggak ada</p>	<p>P1 mengkomunikasikan kesediaan karyawan untuk bekerja pada hari itu dan memahami</p>	<p>Aspek harapan : agency → adanya dukungan untuk individu dalam membuat keputusan</p>

<p>yang packing itu susah, cripingnya nggak ada tempatnya gitu. Kalo saya mau kerja ya saya nawari dulu yang karyawannya ‘mbak bisa berangkat nggak?’ kalau bisa baru saya pesen singkong gitu</p>	<p>keadaan karyawan.</p>	<p>Aspek resiliensi : empati → pemahaman individu terhadap orang lain Diri sendiri sebagai kekuatannya → individu bersikap menghargai orang lain</p>
---	--------------------------	---

HORISONALISASI PARTISIPAN 2 (P2)

Transkrip	Coding	Makna Psikologis
<p>bikin usahanya itu kan turun temurun mbak.</p>	<p>Usaha P2 merupakan usaha turun temurun dari ibunya</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : kepercayaan diri yang didapatkan dari lingkungan sosialnya yang berhasil</p>
<p>Awalnya saya karyawan swasta, cuman lebih apa ya.. memberatkan ke wirausaha. Daripada dadi buruh kan seteruse tetep buruh status e.</p>	<p>P2 memutuskan untuk berwirausaha karena menyadari menganggap menjadi buruh akan terus menjadi buruh</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : individu mengandalkan kemampuannya untuk memilih tingkat kesulitan tugas yang dihadapi</p>
<p>Nah dari situ terus mulai awal mbantu biasanya gitu, mbantu dulu sama orang tua.</p>	<p>Berawal dari kebiasaan membantu usaha ibunya P2 jadikan lahan belajar</p>	<p>Aspek harapan : <i>pathway</i> → merencanakan strategi untuk mencapai tujuannya.</p>
<p>Setelah berkeluarga kan mandiri bikin sendiri</p>	<p>P2 memutuskan mendirikan usaha sendiri saat memulai mandiri untuk berkeluarga</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan individu dalam mengambil keputusan Memiliki pengendalian atas dirinya di masa</p>

		depan → individu yakin dengan keputusan dan akan mengupayakannya
ya dari ee.. dari istilahnya gini mbak kita bekerja dan berkarya sendiri kan lebih nyaman kerja sendiri gitu . Daripada jadi buruh	P2 lebih nyaman bekerja dan berkarya sendiri daripada kerja menjadi buruh	Diri sendiri sebagai kekuatannya → kekuatan dalam individu untuk memahami diri Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan individu akan berhasil dalam mengambil keputusan Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → individu yakin bahwa keputusannya akan membawa keberhasilan
ya diri sendiri . Ibaratnya spekulasi. Sebenarnya di tempat kerja yang dulu di perusahaan itu udah yo karyawan tetap yo jane.	P2 memutuskan sendiri untuk mendirikan usaha ini Walaupun pada pekerjaan sebelumnya P2 sudah menjadi karyawan tetap namun memutuskan	Diri sendiri sebagai kekuatannya → kekuatan dalam diri individu untuk percaya diri, optimis, dan penuh harapan Aspek harapan : pathway → strategi yang dilakukan untuk mencapai tujuan

<p>Cuman lebih memilih usaha sendiri. Lebih enak lebih bebas</p>	<p>untuk usaha sendiri karena merasa lebih nyaman dan lebih bebas</p>	
<p>yaa kalo kesulitan di bahan baku. Soalnya kan bahan bakunya musiman. Panen e kan setahun sekali jadi pas kelangkaan bahan baku pas gak musim panen nah itu agak susah nyari bahan baku.</p> <p>Dan pemasaran, sementara pemasaran setelah covid kan memang turun drastis</p>	<p>Ketersediaan bahan baku singkong yang musiman sempat P2 menjadi permasalahan</p> <p>P2 mengalami penurunan dalam pemasaran yang menurun pasca pandemi covid</p>	<p>Optimisme yang konsisten dalam segala hal → individu mampu menganalisa apa yang menjadi permasalahan</p> <p>Aspek resiliensi : empati → pemahaman individu mengenai kondisi orang lain</p>
<p>ya sukanya ya tadi, bekerja di rumah. Lebih enak, nggak ada yang ngatur</p>	<p>P2 merasa senang bekerja di rumah sendiri karena tidak terdapat aturan dan tekanan</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan individu bahwa akan berhasil dalam mengambil tindakan.</p> <p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : perasaan senang dalam menjalani keputusannya</p> <p>Aspek resiliensi : pengendalian impuls →</p>

		<p>individu mampu mengendalikan keinginan dan dorongan yang ada pada dirinya</p>
<p>ya keseriusannya mbak yang penting</p>	<p>P2 mengandalkan keseriusan dirinya dalam menjalankan usahanya sebagai strategi untuk mencapai keberhasilan</p>	<p>Aspek harapan : agency → motivasi untuk merealisasikan strategi-strategi yang telah ditetapkan</p> <p>Diri sendiri sebagai kekuatannya→ kekuatan dalam diri individu percaya diri dan bertanggung jawab pada keputusannya</p> <p>Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → memiliki semangat untuk mencapai tujuannya</p> <p><i>pervasiveness</i> → merealisasikan upaya-upaya yang telah direncanakan.</p>
<p>ya soal menjaga kualitas itu kan dari diri kita, soal memilih bahan-bahan dan sebagainya kan dari diri kita sendiri mbak</p>	<p>Menjaga kualitas dan menentukan standar kualitas bahan baku menjadi bentuk keseriusan P2</p>	<p>Optimisme yang konsisten dalam segala hal → melakukan usaha-usaha untuk merealisasikan rencana</p> <p>Keyakinan pada</p>

		<p>keputusannya akan berhasil : memahami bahwa keputusannya akan menimbulkan resiko tersendiri</p> <p>Aspek resiliensi : optimis → keyakinan individu bahwa dirinya mampu menangani permasalahan yang akan muncul</p> <p>Aspek harapan : pathway → menentukan strategi untuk menjalankan usahanya</p>
<p>ya kemaren ada itu waktu minyak mahal itu, ya itu ndak sesuai sama biaya produksi</p>	<p>Permasalahan bahan baku minyak juga sempat menjadi permasalahan dalam usaha P2</p>	<p>Optimisme yang konsisten dalam segala hal → kemampuan individu untuk menganalisa penyebab permasalahannya</p>
<p>yaaa... ya.. yang jelas ya rugi nggak, Cuma mempertanyakan pasar, secara produksi tu nggak ngambil untung</p>	<p>P2 tidak mengalami kerugian namun dalam produksinya P2 tidak mendapatkan untuk yang maksimal</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : kemampuan individu untuk mengambil keputusan dengan memprtimbangannya</p> <p>Aspek harapan :</p>

		pathways → strategi yang digunakan untuk menjalankan usahanya
ya jelas nggak untung, nggak ada untung. Maksudnya daripada pasarnya hilang, ya tetep aja produksi. Bertahan tok	Keputusan P2 untuk tidak mengambil untung banyak menjadi upaya untuk mempertahankan pasar yang masih ada sehingga tetap memproduksi	Aspek harapan : agency → motivasi seseorang untuk memulai menjalankan strategi yang telah ditetapkan Aspek resiliensi : optimis → individu harus percaya bahwa dirinya dapat menangani masalah-masalahnya Optimisme yang konsisten dalam segala hal → melakukan antisipasi sebelum permasalahan terjadi.
ya niatnya bekerja untuk keluarga, daripada kemana-mana kan lebih baik di rumah, ya mandiri lah istilahnya	P2 memilih untuk bekerja di rumah untuk keluarganya sebagai upaya untuk mandiri	Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan bahwa keputusannya akan menimbulkan resiko tersendiri Aspek harapan : memikirkan tujuan → kesadaran mengenai tujuan awal
ya kalau mencapai tu	P2 hanya ingin menjalani	Keyakinan pada

<p>apa ya mbak. Ya kita jalani aja lah sampai mana, mengalir aja</p>	<p>usahanya seadanya</p>	<p>keputusannya akan berhasil : keyakinan bahwa individu akan berhasil dalam mengambil tindakan Ketetapan hati untuk bersikap optimis→ individu menyikapi suatu peristiwa baik akan memiliki dampak yang menguntungkan atau tidak dan menganggap masalah akan berlalu.</p>
<p>dulu ya nggak ada liburnya, tanpa libur, kalo kepepet nggak libur. Soalnya dikejar target. Kalo dulu kan satu bulan 4 kali pengiriman, kalo sekarang sekali. Banyak liburnya daripada kerjanya sekarang</p>	<p>Pengalaman keberhasilan P2 saat sebelum covid</p>	<p>Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → anggapan individu bahwa munculnya permasalahan dikarenakan faktor eksternal dirinya</p>
<p>rencana ada cuman untuk penambahan bahannya belum ketemu mbak terutama bumbu tabur itu.</p>	<p>Rencana inovasi yang diinginkan.</p>	<p>Aspek harapan : pathway → strategi yang diusahakan untuk mencapai tujuannya Aspek resiliensi : pengendalian impuls → kemampuan individu untuk mengontrol</p>

<p>Ya ada tapi belum mencoba. Kalau selama ini kan original terus mbak</p>	<p>P2 masih belum menerapkan rencananya</p>	<p>keinginannya Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : individu untuk mempertimbangkan kesanggupannya untuk mengambil keputusan</p>
<p>Kalo permintaan justru itu mbak produk lain, dari konsumen tu disuruh bikin apa. Ya misalkan dari singkong tapi kan nggak keripik. Baru berfikir keras mbak</p>	<p>P2 juga mempertimbangkan permintaan konsumen dari pasaran untuk inovasi</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : mempertimbangkan kemampuannya untuk mengambil keputusan</p>
<p>kalau kerjasama secara resmi nggak ada ik mbak. Kerjasamanya paling sama petani singkong</p>	<p>P2 menjalin komunikasi dengan petani singkong sebagai pemasok bahan baku</p>	<p>Optimisme yang konsisten dalam segala hal → memandang sebuah hubungan sosial akan membantu individu untuk mencapai tujuannya</p>
<p>secara apa ya mbak, nggak.. gak.. secara resmi sih, secara lisan mungkin. Ibaratnya ada singkong belum tua nanti tak beli, gitu kerjasamanya</p>	<p>Kesepakatan P2 dengan petani untuk membeli bahan baku sebelum masa panen</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : menyadari bahwa keputusan individu akan menghasilkan resiko tersendiri.</p>

		Optimisme yang konsisten dalam segala hal → menganalisa dan mengantisipasi sebelum permasalahan terjadi
<p>kekurangannya tu apa.... apa yaa... ya untuk sekarang itu untuk keripik singkong itu kan udah banyak yang produksi mbak, jadi pemasarannya agak sulit. Soalnya di pasar sudah banyak. Kalau sekitar tahun 2010 kebawah itu konsumen mencari barang kalo sekarang kan produsen mencari konsumen. Dulu dikejar sama konsumen, bahkan mau beli itu harus pesen 2-3 hari sebelumnya. kalau sekarangkan yang bikin sudah banyak, dipasaran sudah banyak. Untuk penjualannya kan persaingannya ketat mbak, ya kesulitannya itu</p>	<p>P2 menghadapi persaingan yang semakin besar di pasaran dan perbedaannya dari tahun-tahun sebelumnya</p>	<p>Aspek resiliensi : analisis kausal → kemampuan individu untuk mengidentifikasi penyebab permasalahannya Ketetapan hati untuk bersikap optimis→ menganalisa permasalahan dari pengalaman sebelumnya untuk menghadapi tantangan lainnya</p>
<p>ya kalau saya menggapai pemasaran yang agak</p>	<p>Strategi P2 untuk tetap memasarkan produknya</p>	<p>Aspek harapan : pathway → individu</p>

<p>jauh jadi agar susah dijangkau sama orang lain dan harga masih stabil. Kalo di Semarang kan udah jor-joran harganya murah-murah. Istimahnya kan dekat sama produsen</p>	<p>dengan menjangkau wilayah yang lebih luas</p>	<p>melakukan strategi untuk menyelesaikan yang menjadi penyebab permasalahannya Aspek resiliensi : analisis kausal → kemampuan individu untuk menganalisa permasalahan yang dihadapi Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah skills → kemampuan individu untuk menyelesaikan masalah</p>
<p>kelebihannya yang diunggulkan sini ya hasil produksi yang dari nganu mbak.. terutama dari bahan baku, kalau bahan bakunya jeli, nyarinya hati-hati untuk kualitas yang bagus ya hasil produksinya bagus. Soalnya kan bahan bahan alam ya mbak</p>	<p>P2 mengandalkan kemampuan dalam memilih bahan baku untuk menghasilkan produk yang berkualitas</p>	<p>Ketetapan hati untuk bersikap optimis→ keyakinan individu pada kemampuannya untuk menentukan kualitas yang sesuai dengan keinginannya Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → individu menanggapi keputusan yang berakhir baik bersumber dari diri sendiri</p>

		<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keberhasilan yang individu capai sebelumnya meningkatkan kepercayaan dirinya</p>
<p>ya kita istilahnya gimana yaa intinya menjaga kualitas aja mbak. Supaya pembeli nggak lari</p>	<p>Menjaga kualitas menjadi strategi P2 di tengah persaingan</p>	<p>Ketetapan hati untuk bersikap optimis→ menyikapi suatu peristiwa baik akan memberikan dampak yang baik memiliki semangat untuk mencapai tujuannya menjadikan kegagalan sebagai pengalaman</p>
<p>ya ada, secara harga malah banyak, di bawah sini rata-rata. Kan untuk menarik konsumen, kalo yang baru-baru kan tetep menurunkan harga mbak. Namun secara kualitas kan, ya saya tidak tahu</p>	<p>Permasalahan persaingan yang terjadi dengan pengrajin lain</p>	<p>Optimisme yang konsisten dalam segala hal → individu menganalisa permasalahan yang dialaminya</p>
<p>ya kalau secara pandemi sudah hilanglah ibaratnya. Tapi kalau secara pemulihan</p>	<p>Analisa P2 mengenai keadaan kebutuhan pemasaran produknya pasca covid</p>	<p>Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah</p>

<p>ekonomi kan belum mbak. Terutama kalau usaha saya kan cemilan bukan makanan pokok. Jadi ibarat orang itu agak dikesampingkan kalau kebutuhan samiran.</p> <p>Makannya secara ekonomi belum pulih, secara pemasaran pun menurut saya juga belum pulih. Kecuali nanti kalau ekonomi sudah stabil kemungkinan ya kembali seperti semula</p>	<p>Keinginan P2 untuk situasi ekonomi segera pulih dan menjadikan usahanya stabil seperti semula</p>	<p>→ memahami keadaan di masyarakat</p> <p>Aspek resiliensi : analisis kausal → kemampuan individu untuk mengidentifikasi permasalahan optimis → individu percaya untuk mampu menyelesaikan permasalahannya</p>
<p>dulu sebelum covid itu ada 7 orang tapi setelah covid tinggal 3 orang karena produksinya menurun mbak</p>	<p>21 mengalami pengurangan karyawan setelah covid dikarenakan menurunnya kebutuhan produksi</p>	<p>Aspek resiliensi : Efikasi diri → kemampuan individu untuk menghadapi dan memecahkan permasalahan pengendalian impuls → kemampuan individu untuk mengendalikan keinginannya dan tidak memaksakan kehendak</p>

<p>ya otomatis. Secara kebutuhan yang membantu saya kan otomatis kalau banyak liburnya kan ibarat kebutuhan nggak nutup mbak. Makannya dia ambil haluan bekerja yang lain</p>	<p>Analisa P2 mengenai karyawan produksi yang turun menjadikan karyawan memilih untuk bekerja yang lain.</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : individu mengambil keputusan dengan mempertimbangkan kemampuan dirinya</p>
<p>ya diajak. Kan bagiannya sendiri-sendiri mbak, ada yang di lapangan, ada yang ngupas ada yang goreng, ada yang bungkus</p>	<p>Proses rekrutmen karyawan oleh P2 untuk mengerjakan pekerjaan di usahanya</p>	<p>Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain → memiliki orang yang dapat dipercaya aspek harapan : memiliki tujuan → tujuan awal yang dimiliki sebagai langka mencapai apa yang diharapkan</p>
<p>ya secara dasarnya sudah bisa, tapikan untuk apa ya kalau sistem sini kan harus diajari dulu ikut sini, cara penggorengan gimana</p>	<p>P2 menganggap karyawannya sudah bisa secara dasar, namun oleh P2 kembali dilatih untuk menyesuaikan standar di usaha miliknya</p>	<p>Aspek harapan : pathways → memiliki strategi untuk mencapai tujuan yang diharapkan</p>
<p>ya keluarga besar mendukung</p>	<p>P2 mendapat dukungan dari keluarga besar untuk menjalankan usahanya</p>	<p>Aspek harapan : agency → memiliki keluarga yang mendukung usahanya</p>
<p>ya kita aturlah saling</p>	<p>Dukungan yang didapat</p>	<p>Mendapatkan</p>

<p>membantu untuk pemasaran misalnya misalnya ada.. a.. ibaratnya produk baru dan belum jalan, awal-awalnya kan dibantu pemasaran biar jalan, nanti kalau bisa mandiri kan bisa bisa sendiri, kan udah ada pelanggan konsumen ya</p>	<p>dari keluarga besar P2 berupa bantuan pemasaran awal, namun setelah P2 mendapatkan pasaran sendiri maka akan berjalan dengan sendirinya</p>	<p>dukungan dan bantuan dari orang lain → memiliki keluarga yang dapat diandalkan Aspek harapan: agency → motivasi individu untuk melakukan upaya dalam merealisasikan strateginya</p>
<p>ya membantu pekerjaan, kayak istri gimana membantu di dapur, di produksi</p>	<p>Bentuk dukungan keluarga kecil P2 yaitu sang istri turut membantu pekerjaan di produksi</p>	<p>Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain → memiliki keluarga yang dapat diandalkan</p>
<p>ya kalau itu kan tergantung kita mbak, ya diskusi sama keluarga, tapikan keputusan ada ditangan kita, mau gimana, bagaimana</p>	<p>Keputusan P2 walaupun permasalahan berdiskusi dengan keluarga, P2 merasa keputusan tetap pada dirinya</p>	<p>Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain → memiliki hubungan baik dengan keluarga Inner strengths → bertanggung jawab serta menerima konsekuensi</p>
<p>nggak ada mbak niatan untuk dilanjutkan orang lain, soalnya ini usahanya kan turun temurun. Kalau orang lain kan kalo sudah</p>	<p>P2 menganggap usaha ini turun temurun sehingga tidak memiliki niat untuk dilanjutkan oleh orang lain</p>	<p>Diri sendiri sebagai kekuatannya → kekuatan individu untuk menghargai dan bertanggung jawab atas keputusannya</p>

berminat sudah bikin sendiri mbak		
<p>ya harapannya ya kembali lagi seperti itu mbak, secara kondisi perekonomian pulih, lancar lagi seperti dulu produksinya nggak ada liburnya.</p> <p>Tapi kan itu kembali lagi pada alam mbak, seperti pandemi itukan awal-awal permasalahan secara global itukan pandemi. Ya pandemi sudah hilang mungkin, tapi secara ekonomi kan belum pulih.</p> <p>Kalau cita-citanya ya pengen mengembangkan terus mbak sampe semampu saya</p>	<p>P2 berharap untuk semuanya dapat kembali stabil seperti masa produksi sebelum covid</p> <p>P2 menyadari kendala alam yang menjadi permasalahannya</p> <p>Keinginan P2 untuk mengembangkan usahanya sesuai dengan kemampuannya</p>	<p>Aspek harapan : memiliki tujuan → tujuan menjadi langkah awal untuk harapan Ketetapan hati untuk bersikap optimis → memandang masalah akan segera berlalu Optimisme yang konsisten dalam segala hal → menganalisa apa yang menjadi penyebab permasalahannya</p> <p>Aspek harapan : agency → motivasi untuk merealisasikan strategi yang telah direncanakan</p>
ya saya percayakan gini mbak, terutama dari bahan baku itu kan hampir di semua daerah di sekitar sini	Keyakinan pada usahanya P2 tempatkan pada bahan baku singkong yang selalu ada walaupun sedikit pada	Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → individu memiliki semangat untuk mencapai tujuannya

<p>kan ada mbak, jadi saya tetep optimis kalau usahanya jalan. Masalah ketertidakadaan bahan baku kan nggak ada, ya kadang nggak banyak tapikan ada, berlangsung terus, ada terus. Jadinyakan saya tetep optimis.</p> <p>Kalau dari segi pemasaran kan kita melihat perekonomian masyarakat. Sambil memikirkan inovasi produk-produk baru.</p>	<p>semua daerah di Trisobo</p> <p>P2 terus memikirkan untuk berinovasi sembari melihat keadaan perekonomian masyarakat</p>	<p>tanpa mengkhawatirkan apa yang terjadi nantinya</p> <p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : individu sadar bahwa keputusannya akan menghasilkan resiko tersendiri</p> <p>Aspek harapan : memiliki tujuan → individu memiliki kuasa untuk menentukan sendiri nasibnya untuk mencapai keberhasilan</p> <p>Diri sendiri sebagai kekuatannya→ kekuatan dari dalam diri individu untuk percaya diri dan optimis</p>
--	--	--

HORISONALISASI PARTISIPAN 3 (P3)

Transkrip	Coding	Makna Psikologis
<p>pertama kali merintis usaha itu pas saya juga di perusahaan kan, ya itu terus merasa masak sampai tua mau di perusahaan dan lagi seneng-senengnya punya anak tapi ditinggal kerja terus nggak pulang lembur gitu kan.</p> <p>Akhirnya terus memutuskan udahlah kan dirumah udah ada usaha akhire ngikut usaha yang sudah berjalan, criping singkong ini sampai sekarang</p>	<p>Awal merintis usaha P3 masih bekerja di perusahaan dan sering meninggalkan anaknya untuk kerja saat P3 pada masa bahagia memiliki anak.</p> <p>Tidak mau sampai tua bekerja di perusahaan kemudian P3 memutuskan untuk ikut mengelola usaha yang sudah ada</p>	<p>Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → mempertimbangkan keadaan dalam mengambil keputusan</p> <p>Aspek harapan : memikirkan tujuan → kesadaran mengenai tujuan awal usahanya</p> <p>agency → adanya motivasi untuk merealisasikan strateginya untuk mencapai tujuan</p> <p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan bahwa keputusannya akan berhasil</p> <p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : melihat keberhasilan orang lain di lingkungan sekitarnya</p>
<p>awalnya belajar, belajar sama istri, di sini kan saya menantu</p>	<p>P3 sebagai menantu kemudian belajar dengan istri yang keluarganya</p>	<p>Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain →</p>

<p>statusnya, jadikan belajar sama istri dipandu sama istri.</p> <p>Itu <i>sambian</i> mbak, sabtu sama minggu kan libur kita nggoreng. Setelah itu 2 hari sekali, misal hari ini ngupas besok nggoreng itu istri kalo hari senin-jumat, kalo hari sabtu sama minggu saya yang goreng</p>	<p>turun temurun membuka usaha ceriping</p> <p>Pada awal usaha P3 menjalankannya sebagai pekerjaan sampingan disaat P3 libur kerja</p>	<p>memiliki orang yang dapat diandalkan</p> <p>Aspek resiliensi : reaching out → usaha individu dalam mencapai keberhasilan</p>
<p>Tapi istri yang megang nah terus kalo hari sabtu sama minggu saya pas kebetulan libur ya saya yang megang, tapi kalo sabtu sama minggu saya libur ya istri yang goreng yang produksi. Ya lama kelamaan mikir kalau usaha dibuat kayak gitu kan gak maju nggak gede-gede terus akhire memutuskan ya itu, resign dari perusahaan. Terus fokus di usaha yang jalan sekarang</p>	<p>P3 merasa jika menjalankan usahanya sebagai pekerjaan sampingan itu tidak akan maju. Kemudian memutuskan untuk resign dari perusahaan dan fokus menjalankan usahanya</p>	<p>Aspek harapan : pathway → strategi individu untuk menjalankan rencana</p> <p>Faktor harapan : Kontrol → individu memiliki kuasa untuk menentukan sendiri nasib dan tetap pada harapannya</p> <p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan individu akan berhasil dengan kemampuan dan keputusan yang telah diambil</p> <p>Diri sendiri sebagai</p>

		kekuatannya → kekuatan dalam diri individu untuk percaya diri, optimis, dan penuh harapan
<p>suka duka ya mbak. Emm.. dukanya ya itu pas, saat ini kan bahan baku udah nggak kayak dulu, udah mulai berkurang kan, lahannya banyak yang dibuat perumahan, kalau dulu kan kita milih bahan baku mbak, kalo sekarang ya itu adanya. Kalo dulu kan masih banyak lahan, banyak petani yang nanem singkong, jadi kita menang milih bahan yang paling bagus yang mana. Kalo sekarangkan kita tidak berdaya ya adanya itu ya itu.</p>	<p>Berkurangnya jumlah bahan baku menjadi permasalahan P3 dan mengharuskan P3 menerima bahan baku apa adanya tanpa memilih yang sesuai dengan standar keinginannya</p>	<p>Aspek resiliensi : optimisme → individu percaya dirinya akan dapat menangani masalahnya Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : kepercayaan diri individu untuk dapat menyelesaikan tugasnya dengan kemampuannya</p>
<p>sukanya ya itu kalo pas panen raya, kan itu kan setahun sekali ya pas itu waktunya pas ada banyak-banyaknya dan barengan gitu kan, nah itu</p>	<p>Masa panen raya menjadikan P3 memiliki kesempatan untuk memilih bahan baku yang standar kualitas yang diinginkan dengan harga</p>	<p>Optimisme yang konsisten dalam segala hal → individu akan melakukan segala usahanya untuk merealisasikan rencana-</p>

<p>kan harga jual e singkong untuk kita kan rada miring gitu kan untuk kita, terus banyak pilihan, itu sukanya kayak gitu. Kan pas waktu itu bisa milih bahan. Pas pas kayak gini ini, pas desember</p>	<p>yang lebih murah</p>	<p>rencananya Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : menggunakan kemampuan yang dimiliki untuk bertindak menghadapi situasi</p>
<p>iya. Cuma kalau saat ini ya itu karena lahan berkurang, hasilnya juga berkurang juga</p>	<p>Penyebab berkurangnya jumlah bahan baku usaha P3</p>	<p>Aspek resiliensi : analisis kausal → individu menganalisa penyebab permasalahannya</p>
<p>sukanya kalau saat ini ya kalau pas ada permintaan banyak itu suka</p>	<p>Banyaknya permintaan menjadi hal yang menyenangkan bagi P3</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : perasaan senang menjadikan individu percaya diri</p>
<p>Ya.. ya itu dari pemasaran, salesnya sendiri. Karena gimana ya, kayak pinter-pinternya sales nyari peluang pemasaran itu</p>	<p>Bagi P3 sales yang berhasil mencari peluang di pasaran menjadi faktor keberhasilannya</p>	<p>Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → individu memiliki successor untuk berjalannya usahanya</p>
<p>kalau saat ini, ya itu kalo di lapangan udah banyak produk yang sama, saat ini ya udah nggak bisa sama kayak</p>	<p>Permasalahan persaingan karena banyaknya produk yang sama di pasaran</p>	<p>Aspek resiliensi : analisis kausal → individu menganalisa penyebab permasalahannya</p>

dulu		
<p>ya sales masih sama yang dulu masih bertahan. Tapi masalahnya di tempat pemasarannya yang terbatas, karena terlalu banyak jenis yang sama dengan, maaf ya mbak ini, dengan kualitas yang berbeda gitu</p>	<p>Banyaknya produk yang sama saat ini di pasaran menjadi kendala dirasakan P3</p>	<p>Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain → adanya orang lain yang mendorong untuk tetap semangat</p> <p>Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → memandangi hubungan yang baik akan membantunya ketika di masa sulit</p> <p>individu berusaha untuk mengimbangi kegagalan</p>
<p>menghadapi persaingan itu kita jaga kualitas kalau bisa juga diperbaiki lagi sama nyari inovasi.</p> <p>Nah cuman kan kalo inovasi kslau sekarang kan butuh dana juga kan, masalahnya kan juga ditunjang dengan alat</p>	<p>Menjaga kualitas dan mengupayakan inovasi menjadi strategi P3 untuk menghadapi persaingan di pasaran</p> <p>Namun P3 menemui kendala dana untuk pengadaan untuk menjalankan inovasinya</p>	<p>Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah skills → kemampuan individu untuk menyelesaikan permasalahan</p> <p>Ketetapan hati untuk bersikap optimis → menyikapi bahwa peristiwa baik akan memberikan keuntungan</p> <p>Aspek harapan : memikirkan tujuan →</p>

		<p>individu menentukan tujuan awal untuk membuat keputusan</p> <p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : individu menyadari bahwa keputusannya akan menimbulkan resiko tersendiri</p>
<p>kalau mau berinovasi juga alat kemarin udah tanya-tanya tapi harganya ya rodok lumayan, untuk bikin yang gelombang-gelombang itu lho. Kalau selama ini kan kita pakai yang manual jadi harganya murah. Kalau pake yang gelombang itu agak mahal</p>	<p>Kendala pengadaan alat menjadikan strategi inovasi P3 tertunda dan P3 memutuskan untuk masih menggunakan alat yang biasa</p>	<p>Aspek resiliensi :</p> <p>analisis kausal → individu menganalisa apa yang menjadi permasalahannya</p> <p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : individu mempertimbangkan kemampuan dirinya untuk mengambil keputusan</p>
<p>ada ya berinovasi biar orangkan nggak monoton kayak gini gini terus kan</p>	<p>Tujuan P3 untuk menjalankan inovasinya</p>	<p>Aspek harapan :</p> <p>memiliki tujuan → memiliki tujuan dalam mengambil keputusan</p> <p>agency → motivasi individu untuk mengusahakan strategi-strateginya</p>

<p>kalau sama saudara sendiri nggak ada masalah, sama aja tetep sama kayak punya ibuk resep sama</p>	<p>Kesamaan resep dengan ibu mertua menjadikan P3 tidak memiliki permasalahan untuk persaingan dengan saudara lain</p>	<p>Faktor harapan : dukungan sosial → memiliki keluarga untuk melewati permasalahannya</p>
<p>cita-cita ya pengen mensejahterakan terutama keluarga, terus melihat tetangga sekitar kan biar bisa mempekerjakan</p>	<p>Tujuan memutuskan untuk membuka usaha sendiri</p>	<p>Aspek harapan : memikirkan tujuan → dalam mengupayakan suatu hal individu menentukan tujuannya Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan individu bahwa keputusannya akan berhasil Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keinginan untuk membawa pengaruh baik bagi sekitarnya</p>
<p>iya mbak, karyawan masih tetangga sendiri</p>	<p>Memutuskan untuk mempekerjakan tetangga</p>	<p>Optimisme yang konsisten dalam segala hal → menganggap orang-orang sebagai kawan berjuangnya</p>
<p>mereka ada yang kita rekrut, juga ada yang</p>	<p>Proses rekrutmen karyawan untuk usaha P3</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan</p>

<p>menawarkan diri kan gitu</p>		<p>berhasil : kesadaran individu bahwa keputusannya akan menimbulkan resiko tersendiri</p> <p>Aspek harapan : pathways → strategi yang digunakan individu untuk mencapai tujuan</p>
<p>pertama kali kita latih biar sesuai dengan yang kita harapkan, masalahnya kalau nggak kita latih asal dia. Kan semua orang kalo ngupas kan bisa, cuman kan itu ada tekniknya sendiri biar sesuai dengan yang kita inginkan, ada standarnya kan gitu</p>	<p>P3 melatih karyawan untuk mengikuti standar yang diinginkannya</p>	<p>Aspek harapan : memikirkan tujuan → kesadaran terhadap tujuan merupakan langkah awal</p> <p>Diri sendiri sebagai kekuatannya → kekuatan individu untuk mandiri dan bertanggung jawab menerima konsekuensi atas keputusannya</p> <p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : kesadaran bahwa keputusannya akan memberikan resiko tersendiri</p>
<p>saat ini nggak ada sih nggak ada sih. Yang pentingkan komunikasi kita juga apa yang kita</p>	<p>P3 tidak memiliki permasalahan dengan karyawan dan tetap mengkomunikasikan</p>	<p>Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain → memiliki hubungan baik</p>

<p>inginkan mereka ada masalah apa kita saling sharing saling tanya kan. Jadi ndak ada masalah</p>	<p>apapun dengan karyawan</p>	<p>dengan orang lain interpersonal → kemampuan individu mengkomunikasikan pikiran dan perasaan Ketetapan hati untuk bersikap optimis→ individu menyikapi bahwa hal yang baik akan memberikan dampak yang baik juga</p>
<p>yang penting kita saling percaya, punya rasa itu keluarga saya, dianggap sebagai keluarga kalo udah ada rasa itu kita pasti langsung percaya sama sales-sales juga, kayak kita percaya sama keluarga kan mesti nggak ada rasa kayak gimana</p>	<p>P3 menganggap sales dan karyawannya sebagai keluarga juga untuk membangun kepercayaan</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : individu yakin akan berhasil dalam mengambil tindakan Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : rasa yang dimiliki individu untuk melakukan keputusannya Optimisme yang konsisten dalam segala hal → menganggap orang lain sebagai teman berjuang bersama</p>
<p>kekurangan sekarang ini ya itu mbak, kembali kek kita nggak bisa milih bahan tadi,</p>	<p>Keterbatasan bahan baku dan standar yang kadang tidak stabil menjadi permasalahan pada hasil</p>	<p>Optimisme yang konsisten dalam segala hal → individu mampu menganalisa penyebab</p>

<p>kadangkannya yang namanya bahan baku dari alam kan standarnya nggak bisa stabil kadang nggak sesuai dengan yang kita inginkan, kadang bagus, kadang faktor alam juga, kadang di tempat itu hasilnya bagus setelah 2 minggu entah ada hujan atau panas itu hasilnya bisa berubah mbak, itu kendalanya</p>	<p>produksi</p>	<p>permasalahan yang dialami Aspek resiliensi : analisis kausal → individu mampu menganalisa penyebab permasalahan yang dialami</p>
<p>kalo kelebihan dari produk saya, itu seperti kalo kita buat kalo udah seneng sama rasa dan kita seneng buatnya, ya yakin aja itu produk kita itu lebih dari yang lain, kita pede aja la, kita yakin dengan produk kita sendiri pokoknya produk kita yang paling bagus</p>	<p>Rasa senang P3 saat memproduksi menumbuhkan keyakinan pada kualitas produk yang diproduksi itu yang terbaik</p>	<p>Diri sendiri sebagai kekuatannya→ kekuatan dalam diri individu untuk bangga dengan dirinya Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : individu sadar bahwa keputusannya akan menimbulkan resiko tertentu Optimisme yang konsisten dalam segala hal → melakukan segala usaha untuk merealisasikan rencananya</p>

<p>yang nyari saya ada tukang kerja sendiri sama saya kadang juga cari sendiri bahan bakunya</p>	<p>P3 memutuskan untuk mencari bahan baku yang sesuai keinginannya sendiri</p>	<p>Aspek harapan : agency → motivasi individu untuk merealisasikan rencana strateginya Faktor harapan : kontrol → individu mencari informasi dan menentukan sendiri nasibnya</p>
<p>nggak mbak, kalau udah standarnya nggak bagus, karena kan kalau udah menipiskan bisa milik temen-temen pengrajin yang lain kan, kita baru nyari keluar dari wilayah trisobo</p>	<p>Usaha P3 untuk mencari bahan baku yang sesuai keinginannya</p>	<p>Optimisme yang konsisten dalam segala hal → individu mampu menganalisa dan melakukan antisipasi sebelum permasalahannya terjadi Diri sendiri sebagai kekuatannya → kekuatan dalam diri individu untuk memiliki sikap peduli dengan orang lain Aspek resiliensi : empati → individu mampu melihat keadaan orang lain</p>
<p>iyaa, kita cari yang sesuai standar kan. Kalo udah nyari keluar kita harus nyari yang sesuai dengan standar kita,</p>	<p>Usaha P3 untuk mendapatkan bahan baku yang diinginkan</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : kesadaran individu bahwa keputusannya akan</p>

<p>kalau nggak ya sama aja kita udah jauh-jauh keluar area desa tapi kok tetep dapet yang dibawah standar nanti bisa merusak pasaran</p>		<p>menimbulkan resiko tersendiri Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : percaya pada pengalaman</p>
<p>nggak. Ya yang kayak gitu, misalkan kerjasama sama petani secara lisan tadi, kita udah tau lokasi A ini bagus petaninya kalo nanam bagus itu kita pegang terus mbak, kalau bisa jangan sampai singkongnya itu dikasih ke orang lain itu, akhirnya ya kita buat kesepakatan secara lisan, pokoknya petani nanam nggak usah khawatir laku atau nggak pasti kita beli. Kan kadangkannya petani mau nanam tapi ada musim yang nggak laku gitu kan pasti ada, kayak barengan semua gitu kan, nah pas itu kan kadang petani takut kalau nggak laku.</p>	<p>P3 menjalin kerjasama dengan petani singkong</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan individu bahwa keputusannya akan berhasil Ketetapan hati untuk bersikap optimis → individu menyikapi h bahwa peristiwa baik memiliki dampak yang menguntungkan Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → individu akan bertanggung jawab atas apa yang menjadi keputusannya Optimisme yang konsisten dalam segala hal → kemampuan untuk menganalisa dan melakukan antisipasi sebelum permasalahan terjadi</p>

<p>Ya saat kayak gitu kita meyakinkan petani lah, kalau nggak laku pasti kita beli.</p>		<p>individu akan melakukan segala usaha untuk merealisasikan rencananya</p> <p>Aspek harapan : pathways → strategi yang digunakan individu untuk mencapai tujuannya</p> <p>Faktor harapan : kontrol → individu mencari informasi, menentukan sendiri nasibnya, dan tetap pada harapannya</p> <p>Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah and problem solving skills → kemampuan individu untuk berkomunikasi dan menyelesaikan masalahnya dengan orang lain</p>
<p>satu petani itu kalau kita sudah paham lokasi tanam sama petaninya itu pasti hasil bagus mbak, misalpun</p>	<p>P3 memahami lahan tanam untuk kelancaran kerjasama dengan petani</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : pengalaman menjadikan individu percaya diri</p>

<p>menurun itu nggak terlalu drastis</p>		<p>Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → individu yakin bahwa keberhasilannya karena keputusannya</p> <p>memiliki semangat untuk mencapai tujuannya tanpa khawatir akan apa yang akan terjadi kedepannya</p> <p>individu akan bertanggung jawab atas apa yang telah menjadi keputusannya</p>
<p>ya kita ambil, soalnya kita kan juga harus konsisten kan, kalo kita nggak konsisten, misal ambil sini sana nggak diambil kan besok lari dia</p>	<p>P3 konsisten mengambil bahan baku dari petani yang bekerjasama dengan P3 untuk menjaga hubungan kerjasama</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : kesadaran individu bahwa keputusannya memiliki resiko tersendiri</p> <p>Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah → individu memiliki komunikasi dan mampu memahami kehidupan dengan baik</p>

<p>kalo dengan pengrajin lain kita nggak ada masalah, paling juga saling sharing</p>	<p>Hubungan P3 dengan pengrajin lain</p>	<p>Optimisme yang konsisten dalam segala hal → menganggap orang lain sebagai teman berjuangnya</p>
<p>kalo diskusi secara langsung gitu nggak pernah, kalo ngobrol pemasaran dimana dimana itu pernah. Soalnya kadang kita kan perlu ngobrol kayak gitu, biar nggak tubrukan pasaran gitu</p>	<p>P3 menganggap sesama pengrajin pasti saling memerlukan informasi dipasaran untuk menghindari permasalahan</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : menyadari keputusannya memiliki resiko tersendiri</p>
<p>kalo kayak gitu saya sendiri nggak pernah mbak, aman-aman aja. Kalo sesama pengrajin itu menghindar mbak.</p>	<p>Usaha P3 untuk menghindari permasalahan dengan pengrajin lain</p>	<p>Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → menganggap orang lain bukan pesaing melainkan teman yang berjuang bersama Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah skills → kemampuan memecahkan masalah</p>
<p>nggak sih mbak hehe, itu temen ada yang pernah mengalami gitu, jadi saya tau terus ambil</p>	<p>P3 mendapat cerita dari temannya dan menjadikan pengalaman temannya tersebut</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : pengalaman yang didapatkan dari</p>

<p>pengalamannya gitu. Kalo sales dari saya Alhamdulillah nggak ada</p>	<p>sebagai pembelajaran</p>	<p>orang lain dengan melihat keberhasilannya.</p>
<p>untuk menghadapi kayak gitu kita sering mbak, nah akhirnya kita yakin produk kita paling bagus, yakin aja yang penting kualitas itu kita jaga kalau bisa ditingkatkan, pokoknya kita yakin aja.</p> <p>Konsumen sekarang pinter mbak, dia milih yang harga mahal tapi enak dan habis dimakan daripada beli yang murah dimakan nggak enak dan nggak habis. Yang penting kita yakin produk kita paling bagus</p>	<p>P3 menyikapi banyaknya produk yang sama dengan percaya diri bahwa produknya itu yang terbaik</p> <p>P3 percaya konsumen akan memilih produk yang berkualitas</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan bahwa individu akan berhasil dalam bertindak</p> <p>Faktor harapan : harga diri → individu akan menjaga harga dirinya ntu berusaha lebih</p> <p>Aspek harapan : pathway → individu menentukan strateg untuk mencapai tujuannya</p> <p>Diri sendiri sebagai kekuatannya→ kekuatan individu untuk percaya diri, optimis dan penuh harapan</p> <p>Ketetapan hati untuk bersikap optimis → menyikapi peristiwa baik akan memberikan keuntungan</p> <p>Berpikir positif → individu memandang positif terhadap sesuatu yang akan terjadi</p>

		kedepannya
<p>ya pernah mbak, setelah covid itu. Pertama kali memang sangat syok. Terus yang kedua itu karena persaingan lokasi yang sama itu harganya di anjlokin sama pemain baru. Penurunannya kayak gitu. Tapi kalo penurunan kayak gitu biasanya ngga bertahan lama nanti kan kembali lagi ke normal, kan nanti konsumennya kembali. Kalo saat ini yang belum bisa kembali ya yang pengaruh covid itu</p>	<p>P3 mengalami penurunan dalam usahanya dimasa covid dan adanya persaingan dengan pemain baru yang menurunkan harga di pasaran</p>	<p>Aspek resiliensi : regulasi emosi → kemampuan individu untuk tetap tenang dalam menghadapi permasalahan empati → individu mampu memahami keadaan orang lain Diri sendiri sebagai kekuatannya → kekuatan dalam diri individu untuk tetap percaya diri dan optimis Ketetapan hati untuk bersikap optimis → individu menyikapi suatu peristiwa baik akan membawa keberuntungan dan peristiwa buruk akan segera berlalu. Pervasiveness → individu menganalisa apa yang menjadi penyebab permasalahan yang dihadapi</p>
<p>pasar pas waktu covid ada, malah setelah</p>	<p>Dampak covid bagi usaha P3</p>	<p>Aspek resiliensi : analisis kausal →</p>

<p>covid. Jadi pas covid itu memang turun tapi nggak drastis antara 20%-25%, nha setelah covid penurunan 75% sampai hampir 80%</p>		<p>kemampuan individu untuk menganalisa dan mengidentifikasi apa yang menjadi penyebab permasalahannya</p>
<p>kayak mungkin kan kalo.. eh gimana ya kalo pas habis covid ni kan ekonomi nggak berlangsung pulih, malah kayak makin terpuruk kan. Orang kan kalo mau beli criping ini kan produk camilan kan jadi daya belinya kan menurun, masyarakat lebih mementingkan beli bahan pokok kayak gitu</p>	<p>P3 menyikapi terjadinya penurunan permintaan pasca covid karena belum pulihnya perekonomian masyarakat</p>	<p>Aspek resiliensi : empati → individu mengerti perasaan orang lain Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah → individu memahami sisi lain kehidupan Optimisme yang konsisten dalam segala hal → individu menganalisis penyebab permasalahannya</p>
<p>kalaupun sampai saat ini komplain itu nggak ada. Kan kalo komplain itu kan bahan dari alam, kalo dari alam kan kadang saat ini bagus besok menurun itu kan kita harus memiliki terik sendiri harus</p>	<p>Kualitas bahan baku yang kurang stabil menjadi tantangan untuk P3 mencari trik untuk tetap berada pada standar kualitas produknya.</p>	<p>Aspek resiliensi : efikasi diri → keyakinan individu pada kemampuannya untuk menyelesaikan masalah Diri sendiri sebagai kekuatannya → kekuatan dari dalam individu untuk percaya diri dan optimis</p>

<p>seminimal mungkin untuk ngangkat standar itu.</p> <p>Nah itu kan kalo orang kadang makan wah empuk terus kita menghadapi bahan baku yang kurang bagus itu mesti komplain. Karena dia sudah hafal kalo merek ini empuk, kalo <i>grade</i> nya turun dikit jadi keras gitu ya komplain. Kalo orang sudah biasa makan keras terus dapet produk kita yang menurut kita standarnya menurun seperti itu mesti merasa ini empuk. Kadang kita merasa padahal itu produk kita yang kurang standar, nah kalo dia makan yang standar apa nggak dipuji-puji itu</p>	<p>Tanggapan P3 dalam memahami konsumen</p>	<p>Faktor harapan : pathway → individu memiliki strategi yang digunakan untuk mencapai tujuan Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan individu untuk berhasil dalam mengambil tindakan Optimisme yang konsisten dalam segala hal → kemampuan menganalisa dan mengantisipasi sebelum permasalahan terjadi</p>
<p>alhamdulillah nggak pernah mbak, jangan sampe mbak</p>	<p>P3 tidak pernah mengalami kegagalan dan berharap tidak mengalaminya</p>	<p>Aspek harapan : agency → motivasi individu dalam menjalankan strategi yang telah direncanakannya untuk mencapai tujuannya</p>

<p>ya dari keluarga besar terus dari istri juga mendukung ‘udah lah resign dari perusahaan aja, dirumah aja bikin usaha ini’, di perusahaan kan juga terpaksa waktu terus kalo bikin usaha sendiri kan kita sendiri yang memutuskan ya didukung penuh. Terus dukungan secara langsung, kayak kita merintis kan awalnya kita dibantu pemasaran sama keluarga besar, jadi kita dibantu dulu, misalkan kita punya produk, kan produk kita belum punya pasaran awalnya, terus produk kita diminta terus dimasukkan ke pemasaran keluarga, nah setelah kita punya pemasaran sendiri kita pelan pelan dilepas.</p>	<p>P3 mendapat dukungan dari keluarga besar dan istri</p>	<p>Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain → memiliki keluarga yang memberikan semangat dan mendukung untuk mandiri</p> <p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : → rasa yakin terhadap ajakan orang lain yang realistis</p> <p>Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → melakukan segala usaha untuk merealisasikan rencananya</p> <p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : kesadaran individu bahwa keputusannya akan menimbulkan resiko tersendiri</p> <p>Faktor harapan : memiliki tujuan → individu menentukan tujuan untuk rencananya</p>
<p>ya kalo itu ya ada terbesit di pikiran itu</p>	<p>Rencana P3 untuk penerus usahanya</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan</p>

<p>ada, salah satu dari anak ya adalah yang pengen ada yang nerusin, tapi dikembalikan lagi ke anak itu mau meneruskan atau mau punya jalan sendiri kan gitu. Cuman kalo bisa kan kita arahkan ke meneruskan usaha ini, kan udah jalan kan eman kalo nggak diteruskan</p>		<p>berhasil : kesadaran individu bahwa keputusannya akan menimbulkan resiko tersendiri</p> <p>Aspek harapan : pathway → strategi yang digunakan untuk mencapai tujuannya</p> <p>Agency → motivasi individu untuk merealisasikan rencananya</p> <p>Faktor harapan : keyakinan → keyakinan positif yang menyadarkan individu bahwa terdapat tujuan yang telah ditetapkan</p>
<p>kalo meneruskan secara langsung secara penuh gitu nggak pernah, cuman kalo untuk misalkan namah pekerja itu ada, kalo sepenuhnya terus dipegang sama orang lain itu nggak pernah</p>	<p>P3 hanya akan menambah karyawan untuk kerja bukan untuk diambil alih</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : kesadaran individu bahwa keputusannya akan menimbulkan resiko tersendiri</p>
<p>ya nggak ada mbak kalo kayak gitu kan</p>	<p>P3 memutuskan untuk tidak berbagi tips</p>	<p>Optimisme yang konsisten dalam segala</p>

<p>secara nggak langsung nambah pesaing mbak, kalo bersaingnya secara sehat ya nggak masalah cuman kan kadang jeleknya pemain baru kan nggak jaga harga yang ada malah bikin anjlok harga yang ada. Saat ini harga di sekitar sini kan kacau mbak karena terlalu banyak pemain baru, kalo pemain baru itu kan yang penting dia bisa jual terus dapat pasaran soal untung atau nggaknya kan mereka nggak mikir</p>	<p>produksinya agar tidak menambah persaingan</p>	<p>hal → individu membuat keputusan dengan mempertimbangkan segala sesuatu</p> <p>menganalisa apa yang menjadi penyebab permasalahannya</p> <p>Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan → percaya dengan kemampuannya untuk menyelesaikan permasalahan karena memiliki pengalaman</p>
<p>saya yakin dengan usaha ini dari prospek mbak. Ya yakin aja ini prospek, wong dari ibu dulu sampe sekarang bisa ngehidupi anak-anaknya sampe sekarang, masa saya nggak bisa kan gitu, ibu kan udah dari dulu banget dari dulu istri saya TK, mungkin udah hampir 27 tauhnan.</p>	<p>P3 menganggap usahanya ini prospek untuk kehidupannya</p>	<p>Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan individu bahwa keputusannya akan membawa keberhasilan</p> <p>Ketetapan hati untuk bersikap optimis→ keyakinan individu bahwa peristiwa baik akan memberikan dampak yang baik</p> <p>Aspek harapan : agency</p>

		→ motivasi individu untuk merealisasikan strateginya untuk mencapai tujuannya
Saya mikirnya ibu aja bisa bertahan masa saya enggak, padahal dulu kan lebih sulit	P3 mengacu pada keberhasilan ibu mertua untuk menjalankan usaha	Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : pengalaman yang didapatkan melalui lingkungan sosial dengan melihat keberhasilan orang lain Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain → memiliki role model sebagai panutannya
ya cita-cita sama harapan ya ingin lebih besar lagi, lebih berinovasi lagi, terus bisa nambah karyawan untuk membuka lapangan pekerjaan untuk orang sekitar yang bisa direkrut.	Pandangan kedepan P3 pada usahanya	Aspek harapan : memiliki tujuan → individu menetapkan tujuan yang akan dicapainya Faktor harapan : kepercayaan → yakin untuk berhasil meraih tujuannya Kontrol → individu tetap mencari informasi, menentukan nasib sendiri, dan tetap merasa kuat pada harapannya

<p>pengembangan ya kita berandai-andai dulu ya mbak, ya tadi pengen produk baru terus berinovasi dari yang motong pake alat biasa terus pake alat yang bergelombang, cuman karena kendala modal biaya kayak gitu kan ya perlu</p>	<p>Rencana pengembangan usaha P3</p>	<p>Aspek harapan : memiliki tujuan → individu menetapkan tujuan yang akan dicapainya Aspek resiliensi : analisis kausal → kemampuan individu untuk menganalisis penyebab permasalahannya</p>
<p>modal untuk mempertahankan ini ya karena kita yakin rezeki nggak keliru, dan ceriping ini tu masih diminati, ya yakin aja kita bisa diterima di pasaran.</p>	<p>Keyakinan P3 dalam menjalankan usahanya</p>	<p>Aspek optimis : berpikir positif → memandang positif terhadap sesuatu yang akan terjadi kedepannya Keyakinan pada keputusannya akan berhasil : keyakinan individu bahwa keputusannya akan berhasil Aspek harapan : pathway → strategi individu untuk mencapai tujuannya Faktor harapan : kepercayaan → yakin untuk berhasil meraih tujuannya</p>

LAMPIRAN 5

TABEL MAKNA

TABEL UNIT MAKNA PARTISIPAN 1 (P1)

No.	Unit Makna	Makna Psikologis
1.	Keyakinan pada keputusannya akan berhasil	Menaikkan harga produk saat harga bahan baku naik
		Membebaskan sales untuk tetap melanjutkan beli produk atau berhenti disaat harga naik
		Meyakini bahwa sales yang memutuskan berhenti akan digantikan oleh sales lainnya
		Tetap menjaga resep kualitas produk walaupun harga bahan baku naik
		Memutuskan untuk terjun sendiri menjual produknya ke pasar
		Mempekerjakan karyawan yang berpengalaman
		Yakin dengan kemampuan yang didapatkan sebelumnya untuk membuka usaha sendiri
		Diyakinkan oleh orang lain atas kemampuan yang dimiliki
		Menerima pujian atas keberhasilannya mengolah produk
		Adanya kemudahan dalam mengolah produknya
		Adanya pengalaman dalam menerima resiko saat produknya di <i>return</i>
		Usaha ini sebagai penghasilan utama
2.	Ketetapan hati untuk bersikap optimis	Menaikkan harga hanya sekali agar sales tidak bingung menentukan harga di pasaran.
		Menganggap sales yang datang dan keluar sebagai permasalahan yang akan berlalu dan akan memberikan dampak baik lainnya
		Meyakini kedepannya akan lebih baik
		Yakin bahwa naik turunnya harga di pasaran akan membawa dampak baik bagi usahanya

		Kemampuan karyawan yang mumpuni akan memberikan keuntungan untuk dirinya
		Tetap semangat dan tidak mengkhawatirkan datang-perginya sales dan pembeli
3.	Optimisme yang konsisten dalam segala hal	Analisisnya tentang ekonomi yang belum memungkinkan menjalankan rencana pengembangan usahanya.
		Untung yang didapatkan tidak maksimal karena adanya kenaikan harga minyak goreng
		Tidak menganggap orang lain sebagai pesaing
		Tetap melaksanakan rencana-rencananya dengan pasti
4.	Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan	Menghargai tanggapan pembeli saat menjajakan produknya di pasar
		Belum melakukan inovasi karena belum ada permintaan dari pasaran
		Menaikkan harga dengan pertimbangan banyak hal
		Menerima dan bertanggung jawab dengan keputusan menaikkan harga
		Terjun menjual ke pasar sendiri di samping mengandalkan sales yang datang
		Menjaga kerjasama dengan sales
		Yakin dengan kemampuannya supaya tidak mengalami kegagalan
		Suami mendukung keputusannya untuk membuka usaha
		Anaknya menyerahkan semua keputusan usaha pada orangtuanya
		Kepercayaan diperoleh ketika hasil produksinya memuaskan

5.	Memiliki tujuan	Usaha ini sebagai penghasilan utama untuk hidup	
		Menginginkan anaknya meneruskan usahanya	
		Menyiapkan rencana pengembangan usahanya	
		merasa kuat pada harapannya dalam tetap menjalankan usahanya ini	
6.	Merencanakan strategi mencapai tujuannya	usahanya sebagai modal menghidupi anak-anaknya	
		Terjun langsung ke pasar untuk menjual produknya	
		Menentukan sendiri kualitas bahan baku	
		Mengomunikasikan kesediaan kerja pada karyawan	
7.	Memiliki motivasi untuk merealisasikan strateginya	Bahan baku yang bagus memotivasinya untuk membuat produk yang baik	
		Mengupayakan ketersediaan bahan baku untuk diolah	
		Mengerahkan kemampuannya untuk membuat produk yang baik supaya mendapat respon yang baik pula	
		Mempertahankan usaha ini untuk kehidupannya	
		Menerima keadaan dan tabah menjalaninya	
		Yakin usahanya kedepan akan lancar	
8.	Resiliensi	Regulasi emosi	Merasa senang saat melakukan pekerjaannya
			Cuek menghadapi persaingan karena tidak ada masalah dengan pengrajin lainnya
			Tetap tenang walaupun beberapa sales memutuskan berhenti karena kenaikan harga
			Tetap berusaha dan sabar menjalankan usahanya yang menjadi pekerjaan satu-satunya

		Pengendalian impuls	Menyadari kemampuan dirinya, ketika kurang sehat akan libur kerja
			Memahami dan tidak memaksakan keinginannya ketika ada sales yang tidak lancar
			Menghargai keputusan anak-anaknya yang belum mau meneruskan usahanya
		Optimis	Mendukung jika anak ada yang mau meneruskan usahanya
		Empati	Berkomunikasi dan memahami keadaan karyawan
		Analisis kausal	Menganalisis dan menyadari ada permasalahan bahan baku sehingga produk di <i>return</i>
		Reaching out	Belum pernah mengalami rugi
9.	Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain	Berhubungan baik dengan orang lain	
		Suami dan anaknya memberikan semangat dan kepercayaan pada dirinya	
		Bersosialisasi dengan baik tanpa saling mencampuri urusan orang lain	
		Berkomunikasi baik dengan karyawan dan mengungkapkan keinginannya	
10.	Diri sendiri sebagai kekuatannya	bertanggung jawab untuk mempertahankan usahanya	
		Bangga pada diri sendiri karena mampu membuat produk dengan baik dan mendapat pujian	
		Percaya diri dan optimis dengan kemampuannya	
		Menghargai karya orang lain	
		Berhubungan baik dengan sesama pengrajin	

11.	Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah	Memahami alasan sales berhenti saat kenaikan harga
		Hanya menaikkan harga sekali karena memahami sales yang bingung menentukan harga apabila harganya berubah-ubah
		Menyadari keadaan yang belum pulih menjadikannya menunda peluasan pasaran nya
		Memahami persaingan yang terjadi

TABEL UNIT MAKNA PARTISIPAN 2 (P2)

No.	Unit Makna	Makna Psikologis
1.	Keyakinan pada keputusannya akan berhasil	Memutuskan lebih kepada menjadi wirausaha daripada menjadi buruh
		Melatih karyawan untuk menyesuaikan standar produksi usahanya
		Mengurangi jumlah karyawan
		Mengurangi jumlah karyawan karena produksi mengalami penurunan
		Memutuskan untuk pesan singkong sebelum masa panen
		Mempertimbangkan kemampuan dan keuntungan saat ada permasalahan minyak mahal
		Mempertimbangkan belum berinovasi karena masih menginginkan produk original dan permintaan produk singkong lainnya
		Tetap menjalankan usahanya walau masih berjuang lepas dari permasalahan
		usaha turun temurun mengikuti jejak sang ibu
		Membuka usaha di rumah untuk keluarga
		Memiliki keyakinan akan mencapai keberhasilannya
		Yakin berhasil menjalankan usahanya
		Menjaga standar kualitas
2.	Ketetapan hati untuk bersikap optimis	Menjaga kualitas yang sama di tengah persaingan dengan produk lain
		Permasalahan pandemi akan segera berlalu
		Membandingkan dengan masa produksi sebelum banyak produk yang sama

3.	Optimisme yang konsisten dalam segala hal	Bahan baku yang musiman menjadi permasalahan
		Persaingan dengan harga dari pesaing lain
		Pandemi menjadi permasalahan dari alam yang tidak diduga
		Tetap produksi untuk mempertahankan pasar
		Mengantisipasi kekurangan bahan baku dengan memesan bahan baku sebelum masa panen
		Bekerja sama dengan petani singkong
		berkomitmen menjaga kualitas produk dengan memilih sendiri bahan baku
4.	Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan	Keberhasilannya karena dirinya yang jeli menjaga kualitas bahan baku
		Memahami keadaan perekonomian yang belum pulih
		Semangat menjalankan usaha untuk keluarganya
		Melakukan usaha yang maksimal untuk menjaga pasaran
		Bertanggung jawab pada keluarganya untuk mandiri membuka usaha sendiri
		Memiliki semangat untuk mencapai tujuan
		Berusaha teliti dalam menyiapkan bahan baku sendiri untuk produksi
5.	Memiliki tujuan	Bekerja di rumah untuk keluarga
		Berharap perekonomian segera pulih
		Memiliki kontrol untuk menentukan sendiri nasib kedepannya
6.	Merencanakan strategi mencapai tujuannya	Membantu pekerjaan ibu menjadi strategi awal untuk membuka usaha
		Mengundurkan diri dari perusahaan untuk lebih

		menekuni usahanya	
		Tidak mengambil untung sebagai upaya bertahan saat terjadi kenaikan harga minyak	
		Memilih bahan baku yang sesuai standar usahanya	
		Belum mencoba melakukan inovasi atas pertimbangan kemampuan dan keadaan pasar	
		Mencapai pemasaran yang lebih jauh dibandingkan pengrajin lainnya	
7.	Memiliki motivasi untuk merealisasikan strateginya	Keseriusan dalam menjalankan usahanya	
		Menjaga pasarannya supaya tidak hilang	
		Mandiri melanjutkan sendiri pemasaran yang sebelumnya dibantu oleh keluarga besar	
		Motivasi mengembangkan usaha dan mewariskan	
8.	Resiliensi	Regulasi Emosi	Merasa nyaman untuk bekerja dan berkarya sendiri di rumah tanpa aturan mengikat
		Pengendalian impuls	Mampu mengontrol keinginan yang muncul
		Optimis	Yakin kualitas produk yang baik akan berhasil
			Tetap bertahan saat harga minyak mahal
			Keadaan perekonomian akan segera pulih
		Empati	Memahami dampak pasca covid yang menjadikan penurunan pemasaran
Analisis	Mampu memahami persaingan		

		kausal	karena banyaknya produk yang sama di pasaran
			Menganalisa terjadinya persaingan karena banyaknya produk yang sama dengan harga yang murah
			Perekonomian yang belum stabil menjadikan pemasaran yang belum pulih juga
9.	Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain	Memiliki hubungan baik dengan karyawan	
		Usaha turun temurun yang mendapat dukungan keluarga besar	
		Memiliki keluarga besar yang dapat diandalkan bantuannya	
		Istri membantu dalam produksi	
		Berdiskusi dengan keluarga saat dalam masalah	
10.	Diri sendiri sebagai kekuatannya	Percaya diri dan optimis	
		Merasa lebih nyaman untuk kerja sendiri	
		Yakin dengan dirinya sendiri dalam mengambil keputusan	
		Bertanggung jawab untuk menjalankan usahanya	
		Mengambil keputusan	
		Berkomitmen untuk menjaga usaha turun temurun dari ibunya	
11.	Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah	Menjangkau pasaran yang lebih luas untuk menjaga kestabilan harga	
		Memahami tingkat konsumsi produknya di masyarakat yang menurun setelah pandemi	

TABEL UNIT MAKNA PARTISIPAN 3 (P3)

No.	Unit Makna	Makna Psikologis
1.	Keyakinan pada keputusannya akan berhasil :	Memutuskan untuk membuka usaha yang sudah ada
		fokus hanya untuk menjalankan usaha
		Memutuskan untuk merekrut dan menerima karyawan yang ingin bekerja
		Melatih karyawan agar sesuai dengan yang diinginkan
		Tetap mencari bahan baku yang sesuai standar walaupun harus keluar desa
		Pengalaman berhasil mencari bahan baku di luar desa
		Keyakinan individu dapat menjaga kerjasama dengan sales
		Menjalin kerjasama dengan petani
		Memutuskan untuk konsisten kerjasama dengan petani
		kepercayaan diri individu untuk dapat mempertahankan kualitas bahan di tengah permasalahan
		Memiliki kemampuan untuk menentukan kualitas bahan baku yang diinginkan
		Mempertimbangkan kemampuan dan ketersediaan dana untuk menjalankan inovasinya
		Rasa yakin atas ajakan istrinya untuk menjalankan usahanya
		Keyakinan individu untuk dapat mensejahterakan keluarganya
Rasa percaya dan menganggap karyawan dan		

		sales itu keluarga
		Memahami wilayah tanam yang menghasilkan bahan baku yang sesuai
		Mendapat pengalaman dari pengrajin lain dalam menghadapi permasalahan
		Perasaan senang mendapat banyak permintaan
		Menginginkan salah satu anaknya untuk meneruskan usahanya
		Memutuskan untuk tidak mengalihkan usahanya pada orang lain
		Adanya pengalaman melihat keberhasilan ibu mertua
		Mendapatkan keyakinan dengan melihat keberhasilan ibu mertuanya
		Yakin dengan usahanya untuk mempertahankan kualitas
		Yakin usahanya ini akan bertahan
2.	Ketetapan hati untuk bersikap optimis	Menjaga kualitas akan memberikan dampak yang menguntungkan
		Menjaga komunikasi dengan baik akan memberikan dampak yang baik juga
		Kerjasama yang baik akan memiliki keuntungan
		Konsumen akan memilih produk yang berkualitas
		Harga yang stabil tidak akan bertahan lama dan segera kembali normal
		Yakin bahwa usahanya akan berdampak baik
3.	Optimisme yang konsisten dalam segala hal	Menentukan bahan baku yang sesuai saat hasil panen tidak stabil
		Menganalisa permasalahan pesaingannya
		Permasalahan belum kembalinya tingkat

		<p>permintaan karena kondisi perekonomian yang belum kembali normal</p> <p>Mencari bahan baku di tempat lain sebagai antisipasi apabila terjadi bahan baku yang kurang</p> <p>Mencari bahan baku di tempat lain sebagai antisipasi apabila terjadi bahan baku yang kurang</p> <p>Menganalisa hasil dari petani kemudian membuat kesepakatan dengan petani</p> <p>Berhubungan baik dengan sales untuk kelancaran usahanya</p> <p>Mempekerjakan tetangga</p> <p>Menganggap pengrajin lain itu orang yang sama berjuangnya dengan dirinya</p> <p>Merealisasikan strateginya untuk mendapatkan bahan baku yang diinginkannya</p> <p>Berusaha untuk membuat produk yang terbaik</p> <p>Bekerjasama dengan petani untuk mendapatkan bahan baku yang sesuai dengan standar kualitasnya</p> <p>Melakukan rencananya untuk menjalankan usahanya</p>
4.	Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan	<p>Menganalisa hasil dari petani kemudian membuat kesepakatan dengan petani</p> <p>Berhubungan baik dengan sales untuk kelancaran usahanya</p> <p>Mempekerjakan tetangga</p> <p>Menganggap pengrajin lain itu orang yang sama berjuangnya dengan dirinya</p> <p>Merealisasikan strateginya untuk mendapatkan bahan baku yang diinginkannya</p>

		Berusaha untuk membuat produk yang terbaik
		Bekerjasama dengan petani untuk mendapatkan bahan baku yang sesuai dengan standar kualitasnya
		Melakukan rencananya untuk menjalankan usahanya
		individu memandang positif terhadap sesuatu yang akan terjadi kedepannya
5.	Memiliki tujuan	Agar memiliki waktu dengan anak
		Menentukan inovasi
		Berinovasi untuk konsumen agar tidak merasa bosan
		Usahanya ditujukan untuk mensejahterakan keluarga dan mempekerjakan tetangga di sekitarnya
		Melatih karyawan supaya sesuai dengan keinginannya
		Memutuskan untuk memulai pemasaran dengan mandiri
		Memiliki angan-angan yang menjadi tujuannya
		Keyakinan positif yang menyadarkan individu untuk mencapai tujuannya
6.	Merencanakan strategi mencapai tujuannya	Strategi menjalankan usahanya
		Merekrut karyawan
		Menjalin kerjasama dengan petani singkong
		Menjaga kualitas dan meningkatkannya
		mempertahankan kualitas produk dan kualitas bahan terbatas dan menurun
		Menurunkan usahanya untuk anaknya
		Memutuskan untuk <i>resign</i> dan fokus menjalankan

		usahany	
		Berupaya untuk menentukan sendiri kualitas bahan baku yang diinginkan	
7.	Memiliki motivasi untuk merealisasikan strateginya	Bersama karyawannya turun tangan untuk mencari bahan baku yang sesuai dengan kualitasnya	
		Mempertahankan usahanya agar tidak mengalami kegagalan	
		Mempertahankan usahanya untuk diturun temurunkan	
		Menjalankan usahanya untuk keluarganya	
8.	Resiliensi	Regulasi emosi	Tetap tenang menghadapi permasalahan covid
		Pengendalian impuls	Mengendalikan keinginan untuk mendapatkan bahan baku banyak disaat persediaan menipis
		Optimis	Individu percaya dirinya mampu menangani masalah bahan baku yang mulai langka
		Empati	Melihat kesediaan bahan baku untuk pengrajin lain
			Melihat perekonomian masyarakat yang belum pulih pasca pandemi
			Memahami cara pemain baru dalam menghadapi persaingan
		Analisis kausal	Menganalisa permasalahan bahan baku yang berkurang
Menganalisa permasalahan banyak produk yang sama di			

			pasaran
			Mengalami kendala dana untuk merealisasikan inovasinya
			Menganalisis kualitas hasil panen bahan baku
			Menganalisa tingkat penurunan saat pandemi dan setelah pandemi
		Efikasi diri	Keyakinan individu dapat menyelesaikan permasalahan komplain
		<i>Reaching out</i>	awalnya usahanya usaha sampingan
9.	Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain		istri membantu belajar produksi
			Adanya orang lain yang menjadi successor dalam usahanya
			Adanya orang lain yang memberikan semangat
			Mendapat dukungan dari saudara yang terjun di bidang yang sama
			Memiliki hubungan baik dengan karyawan
			Memiliki role model sebagai panutannya
10.	Diri sendiri sebagai kekuatannya		Percaya diri dan optimis dapat menjalankan usahanya
			Bertanggung jawab untuk melatih karyawan agar sesuai dengan keinginannya
			Mengkomunikasikan pikiran dan keinginannya pada karyawannya
			Bangga dengan kemampuan dirinya
			Peduli dengan kebutuhan bahan baku bagi pengrajin lain

11.	Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah	Menyelesaikan masalah dengan tetap berusaha menjaga kualitas produk
		Mampu menjaga kerjasama dengan orang lain
		Melihat perekonomian masyarakat yang belum pulih pasca pandemi

LAMPIRAN 6

***TABEL TEMA
KESELURUHAN***

Tema Keseluruhan Partisipan

No.	Tema	
1.	Keyakinan pada keputusannya akan berhasil :	
2.	Ketetapan hati untuk bersikap optimis	
3.	Optimisme yang konsisten dalam segala hal	
4.	Memiliki pengendalian atas dirinya di masa depan	
5.	Memiliki tujuan	
6.	Merencanakan strategi mencapai tujuannya	
7.	Memiliki motivasi untuk merealisasikan strateginya	
8.	Resiliensi	Regulasi emosi
		Pengendalian impuls
		Optimis
		Empati
		Analisis kausal
		<i>Reaching out</i>
9.	Mendapatkan dukungan dan bantuan dari orang lain	
10.	Diri sendiri sebagai kekuatannya	
11.	Memiliki komunikasi yang baik dan kemampuan memecahkan masalah	

RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama : Olifiani Nurul Malida
2. Tempat, tanggal lahir : Semarang, 10 Juni 1999
3. Alamat : Kp. Tegalrejo RT 07/RW 13, Tambakaji, Ngaliyan, Semarang
4. No. Hp : 082136252393
5. Email : olifianinurul.malida@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. SD Negeri Tugurejo 03
2. SMP Negeri 18 Semarang
3. SMA Negeri 6 Semarang
4. S1 Psikologi, Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo Semarang

C. Karya Ilmiah

1. **Publikasi Jurnal dengan judul :**
 - a. Analisis Psikopatologi Kecenderungan Impulsive Buying Pada Salah Satu Mahasiswa Universitas Negeri Semarang (2021)
 - b. Hidup Bersih Dan Sehat Dengan Program Jambanisasi (2020)