

FAKTOR PENDUKUNG DAN FAKTOR PENGHAMBAT DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN KARIR PADA WIRAUSAHA MUDA DI KOTA MAGELANG

SUPPORTING AND INHIBITING FACTORS IN DECIDING A CAREER AS YOUNG ENTREPRENEUR IN MAGELANG MUNICIPALITY

Oleh: Gagah Gilang Arshapinega, Bimbingan Dan Konseling, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Yogyakarta
gahgil13@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan faktor pendukung dan penghambat dalam pengambilan keputusan karir pada wirausaha muda di Kota Magelang. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan jenis studi kasus. Subyek penelitian ini adalah 3 wirausaha muda di Kota Magelang, berusia 20-28 tahun. *Setting* penelitian berada di Kota Magelang, khususnya di tempat tinggal subyek dan/atau di lokasi berjualan. Metode pengumpulan data menggunakan kuesioner, wawancara dan observasi. Uji keabsahan data menggunakan triangulasi sumber dan metode. Hasil penelitian terhadap 3 wirausaha muda di Kota Magelang menunjukkan bahwa faktor pendukung pengambilan keputusan karir meliputi: (1) memahami diri sendiri, (2) berkecenderungan tinggi, (3) percaya diri, (4) berkomitmen tinggi, (5) mendapat dukungan keluarga (6) memiliki relasi bisnis, (7) dapat menyediakan barang, (8) dapat melihat pasar, (9) memiliki kemampuan manajerial, (10) memiliki kemampuan berpromosi, (11) dapat berinovasi, (12) dapat mengatur finansial. Sedangkan faktor penghambatnya meliputi: (1) kurang wawasan berwirausaha, (2) kurangnya dapat menentukan supplier, (3) kurangnya kemampuan pengadaan modal.

Kata kunci: Pengambilan keputusan karir, wirausaha muda.

Abstract

This research is conducted with the aim to describe the supporting and inhibiting factors in deciding a career as young entrepreneurs in Magelang Municipality. This research is conducted in a qualitative study. Subjects in this study are three young entrepreneurs in Magelang Municipality, in age 20 to 28 years old. This research takes place in Magelang Municipality, in particular, where the subjects live and/or in locations where subjects doing business activity. The method used in data collection are by questionnaires, interviews and observation. The testing of data validity uses triangulation of source and method. Based on the research in three young entrepreneurs in Magelang, it shows that the factors that support a decision-making process in deciding a career include: (1) understanding themselves, (2) having a high discipline, (3) having a confidence, (4) commitment to entrepreneurship, (5) supported by family and have a family history as entrepreneur, (6) broad business network, (7) the ability in providing the goods, (8) the ability in understanding the market, (9) managerial ability, (10) the ability to promote, (11) the ability to innovate, (12) the ability to manage the financial. While the inhibiting factors include: (1) lacking of knowledge of entrepreneurship, (2) lacking the ability to determine the supplier, (3) lacking of ability of capital procurement.

Keywords: Decision-making in deciding a career, young entrepreneur.

PENDAHULUAN

Ketidakstabilan perekonomian dan ketatnya persaingan dalam mencari pekerjaan di Indonesia saat ini, menyebabkan naiknya jumlah pengangguran di negeri ini. Sebagai contoh jumlah pencari kerja terdaftar di

Indonesia pada tahun 2013 sejumlah 1.051.994 orang, sedangkan jumlah lowongan kerja terdaftar di Indonesia hanya tersedia untuk 612.699 orang saja (<http://www.bps.go.id>, diakses pada 9 Maret 2016, jam 16.48 WIB).

Hal lain disebutkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) yang mencatat pada periode Februari 2014-Februari 2015, jumlah pengangguran di Indonesia meningkat sebanyak 300 ribu orang, sehingga jumlah total pengangguran di Indonesia mencapai 7,45 juta orang (<http://ekbis.sindonews.com>, diakses pada 9 Maret 2016, jam 16.48 WIB). Seorang ekonom dari Center of Reform on Economics (CORE) Akhmad Akbar Susanto menyebutkan fakta lain dari jumlah pengangguran di Indonesia yang mencapai 7,45 juta jiwa yaitu, pengangguran di Indonesia didominasi oleh usia produktif atau yang berusia antara 15-24 tahun (<http://ekbis.sindonews.com>, diakses pada 9 Maret 2016, jam 16.48 WIB). Hal ini didukung oleh data BPS yang menjabarkan bahwa tingkat pengangguran terbuka (TPT) didominasi penduduk berpendidikan SMK sebesar 9,05%, SMA sebesar 8,17% dan Diploma I/II/III sebesar 7,49% (<http://ekbis.sindonews.com>, diakses pada 9 Maret 2016, jam 16.48 WIB).

Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa pengangguran di Indonesia didominasi oleh pengangguran berpendidikan yang berusia produktif seperti telah disebutkan antara usia 15 tahun sampai 24 tahun dan dapat dikategorikan sebagai remaja. Ini menunjukkan, meskipun memiliki pendidikan yang tinggi, namun mereka belum dapat bersaing dengan para pencari kerja yang lain sehingga tidak menjamin mereka mendapatkan pekerjaan dengan mudah.

Berkaitan dengan uang sebagai sarana pemenuh kebutuhan hidup setiap hari dan juga adanya fenomena pengangguran, maka remaja mulai beralih untuk membuka peluang usaha

sendiri yaitu dengan menjadi wirausaha muda. Zimmerer yang dikutip oleh Winardi (2003: 17) menjelaskan *entrepreneur* atau wirausaha adalah seseorang yang menciptakan sebuah bisnis baru, dengan menghadapi resiko dan ketidakpastian, dan bertujuan untuk mencapai laba serta pertumbuhan melalui pengidentifikasian peluang-peluang melalui kombinasi sumber-sumber daya yang diperlukan untuk mendapatkan manfaatnya. Melalui definisi dari Zimmerer tersebut, dapat dikatakan bahwa dengan berwirausaha maka para remaja ini dapat menciptakan peluang dan lapangan kerja sendiri, sehingga dapat meminimalisir terjadinya pengangguran.

Tidak hanya di kota-kota besar yang terdapat banyak remaja yang berprofesi sebagai wirausaha, tetapi di kota kecil seperti Magelang juga mulai muncul wirausaha-wirausaha muda. Magelang merupakan salah satu kota kecil di Jawa Tengah yang sedang mengalami *progress* positif dalam berbagai bidang, salah satunya dibidang ekonomi perdagangan khususnya perdagangan barang non jasa. Hal ini ditunjukkan oleh meningkatnya jumlah penerbitan Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) yang dikeluarkan oleh Badan Pelayanan Perizinan Terpadu (BP2T) pada periode tahun 2012-2013. Data tersebut menunjukkan terdapat peningkatan penerbitan SIUP dari tahun 2012 yang berjumlah 232 ijin menjadi 325 ijin di tahun 2013. Dari kenaikan tersebut terdapat 60 SIUP baru, selain ada yang melakukan perpanjangan dan juga perbaikan (LPPD Kota Magelang 2013, Pemerintah Kota Magelang). Dalam hal ini pun pemerintah Kota Magelang juga membantu peningkatan wirausaha dengan membangun setidaknya lima pusat perdagangan kuliner dan

lima pusat aktivitas perdagangan barang dan jasa. Salah satunya adalah di lapangan Rindam Dari aktifitas dagang yang terjadi di lapangan Rindam tersebut, peneliti melakukan pengumpulan data menggunakan angket yang disebar kepada tiga wirausaha muda yang berjualan di lapangan tersebut. Tiga wirausaha muda tersebut adalah G.A (27 tahun, pedagang sepatu olahraga), R.D (23 tahun, pedagang tas wanita), dan A.P (23 tahun, pedagang *milkshake*). Melalui angket yang disebar pada tanggal 16 September 2015, diperoleh hasil sebagai berikut (1) alasan mereka untuk terjun ke dunia usaha dikarenakan *passion* yang mereka miliki, ingin menjadi wirausaha muda yang sukses dan juga karena ingin membuktikan bahwa anak muda bisa hidup dan berkarya tanpa harus berada di dunia formal. (2) Mereka mengatakan bahwa mulai serius menekuni dunia usaha sejak 2 sampai 5 tahun yang lalu. (3) Mereka yang menjelaskan bahwa mereka sudah mulai berminat untuk menjadi seorang wirausaha sejak berada di bangku kuliah bahkan ada yang menyebutkan sejak berada di Sekolah Dasar (SD). (4) Mereka juga mempunyai *role model* pada proses pembentukan pemikiran dalam pengambilan keputusan karir mereka. Hal ini ditunjukkan dari pernyataan bahwa mereka memiliki kerabat yang berprofesi sama sebagai wirausaha seperti misalnya orang tua, saudara dan juga teman. (5) Mereka mempromosikan barang dagangannya melalui akun sosial media, komunitas yang mereka miliki, dan juga mengikuti *event-event* yang diselenggarakan di Kota Magelang.

Tentu pada saat melakukan proses merencanakan, mempersiapkan hingga melakukan pengambilan keputusan karir, para

remaja ini membutuhkan waktu yang cukup lama. Hal ini didukung oleh pendapat Munandir (1996:86) yang menyatakan bahwa pemilihan pekerjaan dan hal memutuskan karir bukanlah peristiwa sesaat atau membutuhkan waktu yang singkat, melainkan membutuhkan waktu dan proses yang panjang sesuai dengan perkembangan individu yang bersangkutan. Sangat jelas bahwa dari pernyataan tersebut seseorang perlu memiliki wawasan yang cukup dalam merencanakan karirnya agar tidak salah dalam mengambil keputusan karir. Supriatna (2009) menyatakan bahwa perencanaan karir adalah aktivitas siswa yang mengarah pada keputusan karir masa depan. Dan pengambilan keputusan karir itu sendiri dijelaskan oleh Dewa Ketut Sukardi (1993: 63) yang menyatakan bahwa pengambilan keputusan karir merupakan suatu proses dimana seseorang mengadakan suatu seleksi terhadap beberapa pilihan dalam rencana masa depan.

Dari penjabaran tersebut dapat diketahui bahwa betapa sulitnya pengambilan keputusan karir karena adanya hambatan-hambatan yang termasuk ke dalam faktor yang mempengaruhi proses perencanaan dan juga pengambilan keputusan karir seorang remaja. Salah satu teori yang menjelaskan mengenai faktor-faktor ini dikemukakan oleh Krumboltz dalam teori behavioral. Teori behavioral Krumboltz berasal dari teori belajar sosial yang dikemukakan oleh Albert Bandura. Krumboltz menganggap bahwa terdapat dua faktor utama sebagai penentu dalam pengambilan keputusan karir yaitu faktor pribadi dan lingkungan. Kepribadian dan tingkah laku orang itu lebih merupakan hasil belajar daripada pembawaan. Sedangkan faktor

lingkungan yang dimaksud adalah lingkungan kerja, syarat kerja, dan sebagainya (Munandir, 1996: 15). Sehubungan dengan itu, Munandir (1996) juga menyebutkan teori pengambilan keputusan Krumboltz meliputi empat kategori faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan karir seseorang antara lain (1) faktor genetik, (2) kondisi lingkungan, (3) faktor belajar, dan (4) keterampilan dalam menghadapi tugas.

Dengan mulai beralihnya pemikiran dan persepsi remaja yang tidak lagi terfokus agar bisa mendapatkan pekerjaan kantoran dan mulai banyak remaja yang tertarik untuk mulai berbisnis, ditambah dengan dijumpainya beberapa faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan karir, maka dibutuhkanlah peran konselor yang dapat memberikan layanan bimbingan karir yang tepat. Bimbingan karir tersebut bertujuan untuk memberikan arahan dan petunjuk pada remaja dalam menentukan strategi dan persiapan karir yang matang. Arahan dan persiapan disini meliputi penjelasan mengenai apa itu wirausaha, bagaimana cara menjadi wirausaha, dan juga resiko serta keuntungan apa saja yang akan dijumpai ketika seseorang memutuskan menjadi wirausaha, sehingga remaja tersebut dapat lebih meyakinkan dirinya sendiri dan tidak ragu-ragu dalam pengambilan keputusannya sebagai wirausaha muda. Pelaksanaan bimbingan karir ini akan berjalan optimal apabila didukung oleh konselor yang baik. Konselor yang baik sendiri merupakan konselor yang dapat menyusun program dengan tepat, melaksanakannya dengan baik dan juga dapat mengevaluasi program serta mampu melaksanakannya dengan baik pula.

Konselor juga harus menetapkan tujuan program bimbingan karir ini dengan cara mematok target dengan jelas yang dapat diukur *progress* pelaksanaannya, serta harus dapat dipertanggungjawabkan hasil dari perkembangan karir remaja tersebut.

METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Penelitian ini berbentuk studi kasus yang ditujukan untuk memahami permasalahan-permasalahan dari sudut pandang atau perspektif subyek yang diteliti. Dalam penelitian ini, situasi dan kondisi responden tidak dipengaruhi atau dikendalikan oleh apapun, sehingga dapat menggambarkan faktor pendukung dan faktor penghambat dalam pengambilan keputusan karir pada wirausaha muda di Kota Magelang sesuai dengan keadaan yang sesungguhnya.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Magelang, khususnya berada ditempat tinggal subyek dan/atau di lokasi subyek berjualan sesuai dengan jadwal yang telah disepakati. Penelitian ini dilakukan pada bulan April 2016.

Penentuan Subyek Penelitian

Dalam penelitian ini yang dijadikan sebagai subyek adalah wirausaha muda di Kota Magelang yang berjumlah tiga orang. Adapun ciri dan karakteristik yang digunakan yaitu dalam menentukan subyek penelitian: (1) berprofesi sebagai wirausaha, (2) berdomisili di Kota Magelang, (3) berjualan di lapangan RINDAM IV Diponegoro (4) tergolong pada usia dewasa awal (usia 20 tahun sampai dengan 30 tahun) dan

(5) belum menikah.

Metode dan Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, metode pengumpulan data yang digunakan adalah: (1) Kuesioner tidak terstruktur disebut juga kuesioner terbuka, dimana jawaban dari responden terhadap setiap pertanyaan kuesioner ini dapat diberikan secara bebas menurut pendapat sendiri (S. Margono, 1997). (2) Observasi berperan pasif adalah dengan cara peneliti hanya sekedar mengamati kegiatan yang dilakukan oleh subyek dan sama sekali tidak melakukan kegiatan yang dilakukan oleh subyek tersebut (H.B. Sutopo, 2002: 65), (3) Wawancara terstruktur dilakukan jika peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh sedangkan wawancara semi struktur sudah termasuk ke dalam kategori *In-depth interview*, dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuannya adalah untuk menemukan permasalahan dengan lebih terbuka dimana pihak yang diwawacarai diminta berpendapat dan ide-idenya (Sugiyono 2011: 319).

Instrumen Penelitian

Menurut Sugiono (2011: 222), dalam penelitian kualitatif yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data berupa angket, wawancara dan observasi, sehingga instrumen yang digunakan dalam penelitian ini berupa angket/kuesioner, pedoman wawancara dan pedoman observasi.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan mengacu pada konsep Milles & Huberman (2007: 16-20) yaitu *interactive model* (model interaktif) yang mengklasifikasikan analisis data dalam tiga langkah, yaitu:

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data merupakan proses pemilahan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan.

2. Penyajian Data (*Display Data*)

Penyajian data sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data yang paling sering digunakan pada data kualitatif adalah dalam bentuk teks naratif.

3. Penarikan Kesimpulan (*Verification*)

Kegiatan analisis data ketiga yang penting adalah menarik kesimpulan dan verifikasi. Dimulai dari pengumpulan data, seorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda mencatat keteraturan, pola-pola, penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proporsisi.

Uji Keabsahan Data

Triangulasi data (sumber) yang berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Sedangkan triangulasi

metode digunakan untuk melakukan pengecekan terhadap penggunaan metode pengumpulan data baik informasi yang didapat dari wawancara maupun observasi (Burhan Bungin, 2011: 265).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan peneliti, faktor pendukung dan faktor penghambat dalam pengambilan keputusan karir dapat dilihat dari aspek yang pertama yaitu karakteristik personal. Karakteristik personal disini meliputi pemahaman diri sendiri seperti minat, bakat dan juga cita-cita. Selanjutnya adalah wawasan berwirausaha, kepercayaan diri, optimisme dan juga komitmen dalam berwirausaha. Dari ketiga subyek memiliki faktor pendukung yang sama dalam pemahaman terhadap diri sendiri, yaitu sama-sama berminat untuk bekerja dibidang wirausaha. Dalam hal bakat, R.D dan G.A mengungkapkan hal yang sama yaitu memiliki bakat yang berkaitan dengan kewirausahaan yaitu R.D berbakat dibidang *public speaking* dan G.A memiliki bakat dibidang *marketing*. Sedangkan S.L mengungkapkan bahwa ia merasa memiliki bakat dibidang olahraga yang dimanfaatkannya dalam menentukan barang yang akan dijualnya.. Ketiga subyek juga memiliki cita-cita yang sama yaitu menjadi wirausaha yang sukses. Selanjutnya mengenai wawasan berwirausaha, R.D dan G.A mengungkapkan bahwa kurang memiliki wawasan mengenai seluk-beluk wirausaha. Hal ini dikarenakan R.D dan G.A menggunakan cara *learning by doing* dalam memulai wirausahanya, sehingga dalam prosesnya, R.D dan G.A sambil mempelajari cara-cara berwirausaha. Hal ini berbeda dengan

S.L yang mengungkapkan bahwa ia sangat mengetahui seluk beluk wirausaha karena telah diajari oleh keluarganya sejak kecil sehingga cepat menangkap dan memahami cara berwirausaha. Hal ini sejalan dengan teori behavioral Krumboltz (Munandir, 1996: 115), salah satu faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan karir seseorang adalah faktor belajar. Faktor belajar disini dibagi menjadi dua jenis yaitu secara instrumental dan asosiatif. Belajar secara instrumental yaitu belajar sesuai dengan apa yang dikerjakan oleh seseorang secara langsung dan ia mendapatkan hasil dari perbuatannya itu. Teori ini sejalan dengan perilaku *learning by doing* yang dilakukan oleh R.D dan G.A dalam mengetahui seluk-beluk berwirausaha.

Terdapat kesamaan juga pada ketiga subyek tersebut mengenai kedisiplinan. Baik R.D, G.A dan juga S.L mengungkapkan bahwa mereka termasuk orang yang optimis dalam berwirausaha. R.D mengungkapkan bahwa ia merasa optimis akan meraih kesuksesan dalam berwirausaha karena dalam agama yang dianutnya akan dibukakan tujuh pintu rejeki jika berprofesi sebagai wirausaha. G.A mengungkapkan bahwa ia merasa optimis akan sukses dalam berwirausaha karena ia melihat sikap masyarakat di Indonesia saat ini yang cenderung konsumtif. Sedangkan S.L mengungkapkan bahwa ia merasa optimis dalam berwirausaha jika diimbangi dengan kedisiplinan dan juga kerja keras. Ketiga subyek tersebut juga memiliki kesamaan dalam hal kedisiplinan. Kedisiplinan dari ketiga subyek tersebut terlihat dari selalu mengikuti perkembangan tren mode dari barang yang akan

mereka jual dan juga kedisiplinan dalam ketepatan waktu mengirim barang dagangan. Berhubungan dengan optimisme dan juga kedisiplinan, mengakibatkan ketiga subyek tersebut memiliki komitmen yang tinggi dalam berwirausaha. R.D mengungkapkan bahwa ia bentuk komitmennya dalam berwirausaha adalah ia berencana membuka butik dan ingin memperluas usahanya juga dibidang kuliner. Hal yang sama diungkapkan pula oleh G.A, ia mengatakan bahwa memiliki rencana dalam jangka waktu dekat untuk memperluas usahanya ke bidang kuliner yaitu dengan membuka kafe. Hal serupa diungkapkan oleh S.L yang memiliki rencana untuk membuka toko olahraga agar usaha yang digelutinya lebih besar lagi. Pernyataan ketiga subyek tersebut mengenai optimisme, kedisiplinan dan juga komitmen yang mereka miliki sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh W.S Winkel dan Sri Hastuti (2010: 652) yang menyatakan bahwa kegunaan dari refleksi anak muda atas sifat-sifat kepribadian ialah lebih mengenal diri dan memperoleh pemahaman diri. Gambaran diri dalam sifat-sifat kepribadian menjadi masukan untuk menentukan apakah ia berani memegang jabatan tertentu atau tidak.

Mengenai kepercayaan diri, R.D dan G.A memiliki pendapat yang sama. Mereka mengungkapkan bahwa memiliki rasa percaya diri yang tinggi karena sudah memiliki landasan yang kuat untuk berwirausaha, yaitu bakat khusus yang mereka miliki seperti kemampuan berkomunikasi dan juga *marketing*. R.D dan juga G.A mengungkapkan bahwa rasa percaya dirinya tersebut juga terbentuk karena kenekatan mereka. Mereka berbuat nekat karena merasa

sudah berada dalam situasi yang mengharuskan mereka mencari uang sendiri. Berkebalikan dengan S.L yang merasa bahwa ia kurang memiliki rasa percaya diri yang tinggi. Ia terbiasa untuk ditentukan segala sesuatunya oleh orangtuanya sehingga ia merasa kurang yakin jika harus mengambil keputusan sendiri. Hal lain yang mengakibatkan ia merasa tidak percaya diri adalah karena merasa kurang memiliki kemampuan dalam berkomunikasi sehingga menghambatnya jika harus bertemu dan berinteraksi dengan orang yang baru dikenalnya. Dari hal tersebut dapat disimpulkan bahwa ketiga subyek tersebut memiliki kecenderungan yang baik dalam kepercayaan diri. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Meredith (2002: 6) yang menjelaskan mengenai ciri-ciri yang dimiliki oleh seorang wirausaha, salah satunya adalah kepercayaan diri. Kepercayaan diri disini akan memunculkan rasa optimis pada diri seseorang untuk mengambil suatu keputusan. Aspek yang kedua adalah hubungan dengan keluarga. Dalam hal ini yang dimaksud dengan hubungan dengan keluarga adalah peran keluarga dalam pengambilan keputusan karir, meliputi kebebasan dalam memilih pekerjaan dan juga riwayat pekerjaan yang digeluti oleh keluarga seperti kakek, nenek, orangtua, dan juga saudara (genetik). Ketiga subyek tersebut mengungkapkan hal yang sama yaitu mereka diberikan kebebasan dalam memilih pekerjaan yang mereka inginkan. R.D dan G.A merasa bahwa kebebasan yang diberikan orangtua mereka sangat membantu karena mereka dapat memilih pekerjaan sesuai dengan minat dan juga cita-cita mereka. Berbeda dengan S.L yang pada

awalnya selalu ditentukan segala keperluannya oleh orangtuanya. Sehingga pada awalnya sedikit menghambatnya dalam menentukan pilihan karir yang sesuai dengan minat dan juga cita-citanya. Dalam hal genetik R.D dan S.L mengungkapkan bahwa keluarganya memiliki riwayat keturunan yang berprofesi sebagai wirausaha sejak kakek nenek mereka. Keduanya mengungkapkan bahwa hal ini menguntungkan mereka karena mereka jadi memiliki *role model* atau panutan dalam berwirausaha. Sedangkan G.A dalam keluarganya tidak memiliki riwayat keturunan wirausaha. Meskipun ayah dan juga kakaknya sekarang berprofesi sebagai wirausaha, tetapi mereka baru saja berkecimpung dalam dunia wirausaha. Hal ini sejalan dengan teori yang Krumboltz (Munandir, 1996: 97) yang menjelaskan ada empat faktor yang mempengaruhi keputusan karir seseorang, salah satunya adalah faktor genetik.

Aspek yang ketiga adalah hubungan dengan lingkungan sekitar, dalam hal ini yang dimaksud dengan hubungan dengan lingkungan sekitar adalah peran orang lain (teman sebaya) dalam pengambilan keputusan karir. Dalam pengambilan data yang dilakukan menggunakan kuesioner dan juga wawancara, tidak ditemukan peran teman sebaya atau orang lain dalam pengambilan keputusan yang dilakukan R.D dan G.A. Kedua subyek tersebut mengambil keputusan untuk berwirausaha berdasarkan keinginan dan kesadaran mereka sendiri. Berbeda dengan S.L yang mengungkapkan bahwa ia mengambil keputusan sebagai wirausaha karena ajakan dari teman dekatnya yang menawarkan untuk bergabung dengannya

berjualan perlengkapan olahraga. Mengenai peran keluarga dan juga teman sebaya dalam pengambilan keputusan karir yang dinyatakan oleh R.D, G.A dan juga S.L sejalan dengan teori Vondracek (Santrock, 2007: 176) bahwa orangtua dan teman sebaya memiliki pengaruh yang kuat terhadap pilihan karir seseorang.

Dalam aspek yang kedua dan ketiga mengenai peran keluarga dan juga peran orang lain dalam pengambilan keputusan karir sesuai dengan teori behavioral Krumboltz (Munandir, 1996: 115) yaitu salah satu faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan karir adalah faktor lingkungan. Faktor lingkungan disini meliputi tempat tinggal, organisasi sosial, lingkungan tetangga, lingkungan keluarga, masyarakat sekitar dan juga pengalaman belajar. Aspek yang keempat adalah keterampilan personal. Keterampilan personal disini meliputi menentukan pasar, menentukan *supplier*, menyediakan barang, relasi bisnis, keterampilan berkomunikasi, berpromosi, inovasi, kemampuan manajerial dan berorganisasi. Terdapat kesamaan pada G.A dan S.L dalam kemampuan melihat pasar. Kedua subyek tersebut mengungkapkan bahwa tidak kesulitan untuk menentukan pasar karena mereka menjual barang kepada teman-teman terdekat mereka terlebih dahulu sebelum memperluas jangkauan pasar mereka. Mereka berduapun menjual barang dagangan yang sesuai dengan hobi mereka masing-masing, jika G.A hobi mengoleksi sepatu maka ia menjual aneka macam sepatu dan S.L memiliki hobi basket sehingga ia menjual perlengkapan untuk olahraga khususnya basket. Hal ini berbeda

dengan R.D yang kesulitan menentukan pasar karena ia ragu jika barang yang dijualnya nanti apakah akan laku dipasaran atau tidak, sehingga R.D beberapa kali mengganti jenis barang yang dijualnya. Setelah menentukan barang apa yang akan dijual, langkah selanjutnya yang dilakukan oleh ketiga subyek tersebut adalah mencari dan menentukan *supplier*. Terdapat kesamaan pada R.D dan G.A yang kesulitan untuk menentukan *supplier* karena tidak menemukan *supplier* yang cocok untuk mereka. Ketidakcocokan ini dikarenakan beberapa hal, seperti lokasi *supplier*, kualitas barang, harga beli yang terlalu tinggi dan juga kelengkapan jenis barang. Berbeda halnya dengan S.L yang mengungkapkan bahwa ia tidak kesulitan mencari *supplier* karena teman dekatnya memberitahukan informasi mengenai *supplier* mana yang harus dihubungnya jika ingin mencari barang. Langkah selanjutnya yang dilakukan ketiga subyek tersebut setelah menentukan *supplier* adalah menyediakan barang. Ketiga subyek tersebut tidak kesulitan dalam menyediakan barang karena hanya tinggal melakukan kontak dengan *supplier* dan barang yang mereka pesan akan langsung dikirim kerumah subyek atau langsung ke *customer* mereka. Setelah menyediakan barang dagangan, mereka kemudian mencari relasi bisnis seperti *reseller* dan juga *customer*. Dalam hal ini ketiganya memiliki kesamaan yaitu memiliki relasi bisnis yang banyak. R.D mengungkapkan bahwa ia memiliki relasi bisnis karena dengan pengalaman kerja yang pernah dialaminya menyebabkan ia memiliki kenalan yang banyak dan tak jarang kenalannya tersebut menjadi *customer* ataupun menjadi *reseller*-

nya. G.A juga mengungkapkan hal yang sama yaitu memiliki relasi yang banyak karena ia memiliki banyak teman yang gemar mengoleksi sepatu seperti dirinya sehingga ketika G.A memulai berjualan sepatu maka teman-temannya tersebut kemudia menjadi customer dan juga resellernya. S.L juga memiliki kemudahan dalam menemukan relasi bisnis karena memiliki banyak teman di komunitas basketnya sehingga teman-temannya tersebut tidak ragu untuk menjadi customer dan juga resellernya. Terdapat kesamaan pula pada R.D dan juga G.A, mereka sama-sama memiliki keterampilan berkomunikasi yang baik. R.D mengungkapkan bahwa ia tidak kesulitan dalam berkomunikasi karena memiliki bakat dibidang *public speaking* dan juga ia mempunyai pengalaman kerja sebagai MC dan juga penyiar sehingga sudah terbiasa berkomunikasi dengan berbagai kalangan. G.A juga mengungkapkan bahwa ia tidak ada kendala yang berarti dalam berkomunikasi karena sudah terbiasa berkomunikasi dengan orang-orang yang ada dilingkungan tempat tinggalnya. Hal ini berbeda dengan S.L, ia merasa kurang dalam keterampilan berkomunikasi terutama jika dengan orang yang baru dikenalnya. Tetapi jika sudah mengenal orang tersebut, ia dapat dengan mudah berkomunikasi dengannya. Hal ini sesuai dengan observasi yang dilakukan peneliti saat wawancara, peneliti melihat bahwa R.D dan G.A memang memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik terlihat dari cara berbicara mereka yang lancar dan keterbukaan mereka dalam menjawab pertanyaan. Sedangkan S.L pada awalnya cenderung terlihat malu-malu saat menjawab pertanyaan. Berbicara mengenai

keterampilan berkomunikasi, dengan kemampuan berkomunikasi yang dimiliki, mereka jadi mudah untuk mempromosikan barang dagangannya secara langsung kepada relasi mereka ataupun kepada customer yang berpotensi. Meskipun S.L kurang dalam keterampilan berkomunikasi tetapi ia terbantu dengan kemajuan teknologi saat ini sehingga memudahkannya untuk mempromosikan barang dagangannya melalui media sosial, begitu juga R.D dan G.A.

Hal selanjutnya adalah karena mereka tidak berinovasi dengan barang dagangan mereka dikarenakan barang tersebut bersifat paten, sehingga mereka melakukan inovasi dalam hal berpromosi. Ketiga subyek tersebut berinovasi dalam hal berpromosi dengan cara membuat iklan-iklan yang menarik di media sosial tempat barang dagangan mereka dipajang. Dalam hal manajerial ketiga subyek tersebut juga memiliki kesamaan yaitu meliputi mengatur jam berjualan dan menentukan berapa target laba perharinya. Hal yang terakhir dalam aspek ini adalah kemampuan berorganisasi. Dalam hal ini G.A dan S.L mengungkapkan bahwa mereka memiliki kemampuan berorganisasi karena mereka berwirausaha dalam bentuk tim. G.A dengan istrinya dan S.L dengan teman dekatnya. Mereka berdua mengungkapkan bahwa bentuk kemampuan berorganisasi yang dimiliki adalah mampu membagi tugas kepada rekan kerjanya sehingga kinerja mereka dalam berwirausaha menjadi optimal. Berbeda dengan R.D yang mengungkapkan bahwa ia bekerja secara individual sehingga kemampuan berorganisasinya belum begitu terlihat. Dari

keseluruhan pembahasan mengenai aspek yang keempat yaitu keterampilan personal, meliputi menentukan pasar, menentukan *supplier*, menyediakan barang, relasi bisnis, keterampilan berkomunikasi, berpromosi, inovasi, kemampuan manajerial dan berorganisasi, hal ini sejalan dengan teori behavioral Krumboltz (Munandir, 1996: 115) yang menyatakan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan karir adalah keterampilan menghadapi tugas. Keterampilan ini dicapai sebagai buah interaksi atau pengalaman belajar dan juga kemampuan khusus, termasuk didalamnya adalah standar kerja dan nilai kerja. Sehingga dalam mengerjakan sesuatu dalam hal ini khususnya adalah berwirausaha, mereka menggunakan keterampilan-keterampilan ini untuk menghadapi dan menangani tugas-tugas baru.

Aspek keempat tersebut juga sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Parson dan Williamson (W.S Winkel dan Sri Hastuti, 2010: 626) yang menyatakan bahwa seseorang dapat menemukan pekerjaan yang cocok baginya dengan cara mengkorelasikan kemampuan, potensi, dan wujud minat yang dimilikinya dengan kualitas-kualitas yang secara objektif dituntut dalam pekerjaan tertentu. Aspek kelima yaitu adalah kondisi ekonomi. Dalam aspek ini kondisi ekonomi meliputi pengadaan modal dan kemampuan mengatur finansial. R.D dan G.A mengungkapkan bahwa mereka kesulitan dalam melakukan pengadaan modal. Hal ini dikarenakan mereka berdua mengumpulkan modal dengan menggunakan tabungan sendiri sehingga menghambat mereka jika akan

menyediakan barang stok dirumah. R.D dan G.A juga mengungkapkan bahwa jika meminjam modal dari bank, proses hingga uang tersebut cari sangatlah lama dan juga sulit. Sehingga mereka berdua mengandalkan sistem *dropship*. Hal ini berbeda dengan S.L yang tidak mengalami hambatan dalam pengadaan modal karena ayahnya mendukung bisnis yang dijalankannya dengan cara memberikan uang untuk tambahan modal. Hal ini sesuai dengan observasi yang dilakukan oleh peneliti. Peneliti melihat bahwa perekonomian keluarga S.L termasuk kedalam golongan menengah ke atas. Sehingga untuk urusan modal bukan masalah bagi S.L. Hal ini berbeda dengan R.D dan juga G.A, peneliti melihat bahwa perekonomian keluarga R.D dan G.A termasuk ke dalam golongan menengah dan menengah ke bawah.

Mengenai kemampuan mengatur finansial, mereka bertiga memiliki kesamaan, yaitu sama-sama dapat mengatur perputaran uang. R.D mengungkapkan bahwa ia selalu merekap seluruh hasil laba perhari dan jika belum sesuai dengan target maka akan digabung dengan laba keesokan harinya. Begitu pula dengan S.L yang mengungkapkan bahwa kemampuan mengatur finansial yang dimilikinya adalah dapat memilah uang hasil penjualan dan juga uang untuk tambahan modal. Sedangkan G.A mengungkapkan bahwa bentuk dari kemampuan mengatur finansialnya adalah dengan membuat akun Bank khusus sehingga uang hasil penjualan akan langsung masuk ke dalam rekening Bank tersebut. Mengenai aspek yang terakhir ini yaitu kondisi ekonomi sejalan dengan teori Winkel dan M.M Sri Hastuti (2004: 645-655) yang menjelaskan

bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan karir salah satunya adalah faktor eksternal, yaitu kondisi ekonomi dan juga status sosial ekonomi keluarga.

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian pada ketiga wirausaha muda di Kota Magelang dapat diketahui bahwa faktor-faktor pendukung dalam pengambilan keputusan karir mereka yang **pertama** adalah pemahaman terhadap diri sendiri meliputi minat dan bakat yang mereka miliki. **Kedua** adalah memiliki kedisiplinan tinggi terkait dengan kewirausahaan. **Ketiga** adalah memiliki kepercayaan diri dan juga optimisme yang tinggi dalam berwirausaha, **Keempat** adalah memiliki komitmen yang tinggi dalam berwirausaha. **Kelima** adalah terdapat peran dari keluarga dalam pengambilan keputusan karir yang mereka lakukan. **Keenam** adalah mereka memiliki relasi bisnis yang luas. Hal ini dikarenakan mereka bertiga tergabung dalam komunitas-komunitas tertentu sehingga memiliki banyak kenalan. **Ketujuh** adalah mereka memiliki kemampuan dalam menyediakan barang, yaitu dengan sistem *dropship* Dan jika mereka ingin melakukan stok barang, maka tinggal menghubungi supplier dan barang akan dikirim menggunakan jasa pengiriman paket. **Kedelapan** adalah ketiga subyek tersebut memiliki kemampuan dalam melihat pasar dan juga tidak kesulitan dalam menentukan barang apa yang akan mereka jual karena mereka menjual barang yang sesuai dengan hobi mereka. **Kesembilan** adalah mereka memiliki kemampuan dalam hal

manajerial yaitu dapat mengatur jam berjualan dan dapat mengatur target keuntungan perharinya. **Kesepuluh** adalah ketiga subyek tersebut memiliki kemampuan berpromosi karena mereka dapat mempromosikan barang dagangan menggunakan sosial media dan dengan cara *word of mouth*. **Kesebelas** adalah ketiga subyek tersebut memiliki kemampuan melakukan inovasi. Inovasi yang mereka lakukan adalah berinovasi dengan cara promosinya yaitu memberikan potongan harga atau dengan membuat iklan-iklan yang menarik di sosial media. **Kedua belas** adalah mereka memiliki kemampuan untuk mengatur finansial dengan cara menentukan target laba perhari dan memisahkan laba tersebut dengan uang untuk tambahan modal. Sedangkan faktor-faktor yang menghambat pengambilan keputusan karir mereka yang **pertama** adalah cenderung kurang memiliki wawasan yang cukup dalam berwirausaha karena dari ketiga subyek tersebut hanya satu subyek saja yang telah dididik untuk berwirausaha sejak kecil. **Kedua** adalah kurangnya kemampuan dalam menentukan *supplier* karena dari ketiga subyek tersebut hanya satu subyek saja yang telah dapat mengetahui *supplier* mana yang memiliki harga termurah dengan kualitas yang baik. **Ketiga** adalah cenderung kurang memiliki kemampuan dalam pengadaan modal. Hal ini dikarenakan hanya satu subyek saja yang tidak kesulitan dalam pengadaan modal sedangkan dua subyek yang lain modal yang mereka gunakan merupakan hasil dari tabungan yang mereka miliki, sehingga tidak mencukupi jika akan melakukan stok barang.

SARAN

1. Bagi Siswa dan Calon Wirausaha Muda

Bagi calon wirausaha diharapkan lebih giat menggali informasi mengenai wawasan berwirausaha dengan cara mengikuti seminar-seminar tentang wirausaha ataupun pelatihan-pelatihan berwirausaha. Selain itu calon wirausaha juga harus lebih aktif mencari informasi mengenai pengetahuan dalam mendapatkan *supplier* dengan cara memperbanyak relasi bisnis atau mendatangi komunitas wirausaha sehingga dapat *sharing* tentang informasi mengenai *supplier* mana yang memiliki kualitas bagus tetapi dengan harga yang lebih rendah. Dalam pengadaan modal, calon wirausaha diharapkan lebih giat dalam mencari informasi mengenai program-program yang diadakan pemerintah ataupun instansi-instansi terkait pemberian modal usaha.

2. Bagi Guru BK / Konselor

Permasalahan yang dihadapi oleh siswa atau calon wirausaha muda yaitu kurangnya pengetahuan mengenai seluk-beluk kewirausahaan. Berdasarkan permasalahan tersebut maka seorang guru BK ataupun konselor dapat memberikan informasi yang berkaitan dengan persiapan karir baik mengenai persyaratan dan juga informasi mengenai kemungkinan-kemungkinan yang terjadi jika melakukan pengambilan keputusan karir dalam berwirausaha. Guru BK dan konselor juga dapat berkolaborasi dengan pengusaha-pengusaha yang telah lebih dulu sukses dalam mengoptimalkan

program layanan bimbingan karir sehingga calon wirausaha muda dapat mendapatkan informasi yang lebih mendalam mengenai seluk-beluk dunia wirausaha.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dalam penelitian ini, proses pengambilan data menggunakan metode observasi tidak berjalan dengan optimal. Hal ini dikarenakan keterbatasan waktu dan juga Sehingga bagi peneliti yang menggunakan metode kualitatif diharapkan dapat menggunakan metode observasi dengan jenis berperan aktif karena dapat membantu dalam melengkapi hasil wawancara dan juga kuesioner sehingga hasil penelitian akan tersaji dengan lebih.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma Buchari. (2000). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Cetakan keempat. Bandung: ALFABETA.
- Mc Guckin, Frances. (2006). *Ide-Ide Besar Untuk Mengembangkan Usaha Kecil Anda*. Jakarta: Abadi Tandur.
- Meredith, Geofferey G. (2002). *Kewirausahaan Teori dan Praktek*. Jakarta: PPM.
- Munandir. (1996). *Program Bimbingan Karier di Sekolah*. Jakarta: Jalan Pintu Satu
- Nasution. (2011). *Metode Research Penelitian Ilmiah*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Papalia, dkk. (2009). *Human Development Perkembangan Manusia Edisi 10 Buku 2*. Jakarta: Salemba Humanika.
- S. Margono. (1997). *Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Santrock, J. W. (2007). *Adolescence*, edisi 11, jilid 2, (Terjemahan). Jakarta: Erlangga.
- Sindonews. (2015). *Jumlah Pengangguran Bertambah Jadi 7,45 Juta Orang*. Diakses tanggal 9 Maret 2016 dari <http://ekbis.sindonews.com/read/997601/34/jumlah-pengangguran-bertambah-jadi-7-45-juta-orang-1430816593>.
- Suharsimi Arikunto. (2006). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Suryana. (2003). *Kewirausahaan: Prosedur Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: PT. Salemba Empat.
- Tempo. (2015). *Indonesia Butuh Lebih Banyak Pengusaha Muda*. Diakses tanggal 9 Maret 2016 dari <https://m.tempo.co/read/news/2015/11/08/090716920/indonesia-butuh-lebih-banyak-pengusaha-muda>.
- Winardi. (2003). *Entrepreneur and Entrepreneurship*. Bogor: Kencana.
- W. S. Winkel dan Sri Hastuti (2004). *Bimbingan dan Konseling di Institusi Pendidikan*. Yogyakarta: Media Abadi.
- Nurul Zuriah. (2006). *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sindonews. (2015). *Usia Produktif Dominasi Pengangguran di Indonesia*. Diakses tanggal 9 Maret 2016 dari <http://ekbis.sindonews.com/read/971440/34/usia-produktif-dominasi-pengangguran-di-indonesia-1425366116>.
- Siti Jamilah (2005). *Hambatan-Hambatan yang Memengaruhi Ketepatan Pemilihan Karier Siswa Kelas XI di SMA Negeri Kramat Kabupaten Tegal Tahun Pelajaran 2004/2005. Laporan penelitian*. Universitas Negeri Semarang.
- Sugiyono. (2010). *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta