

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR KENDALA PENYEBAB KEGAGALAN
MENDIRIKAN USAHA BARU PADA PARA LULUSAN
PROGRAM WIRAUSAHA BARU JAWA BARAT KELAS IDE BISNIS**

SKRIPSI

Disusun oleh :

RIDA SRIHADIASTUTI

1401141289



**MANAJEMEN BISNIS TELEKOMUNIKASI DAN INFORMATIKA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TELKOM
BANDUNG
2018**

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

1.1.1 Program Wirausaha Baru Jawa Barat



Gambar 1.1 Lambang Program Wirausaha Baru Jawa Barat

Sumber : Website www.wirausahabarujabar.net

Program Wirausaha Baru Jawa Barat merupakan program unggulan pemerintah Provinsi Jawa Barat yang telah ditetapkan dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) Pemerintah Provinsi Jawa Barat tahun 2014 – 2018, dan juga berada di bawah naungan Peraturan Gubernur Jawa Barat Nomor 79 Tahun 2015. Program ini dikenal dengan sebutan WUB Jabar, maka pada penelitian ini penulis akan lebih sering menggunakan sebutan tersebut.

Dalam pelaksanaannya, program ini dilakukan oleh 13 *OPD (Officer Development Program)* sesuai dengan tugas dan fungsinya masing-masing. Dinas KUMKM Jawa Barat melalui UPTD (Unit Pelaksana Teknis Daerah) Balai Pendidikan dan Pelatihan Koperasi dan Wirausaha (Badiklatkop) yang bertempat di kota Bandung, ditunjuk sebagai koordinator pelaksana program. Target dari program ini adalah menciptakan 100.000 wirausaha baru.

Penelitian ini hanya akan meneliti para lulusan program WUB Jabar binaan Badiklatkop, sehingga tidak akan meneliti lulusan program WUB binaan *OPD* lainnya. Badiklatkop sendiri sudah mencetak 5.300 lulusan dari tahun 2014 hingga tahun 2017.

Program WUB Jabar yang diselenggarakan di Badiklatkop berupa pelatihan kewirausahaan pada 3 bidang usaha : 1) Konveksi, 2) Salon, dan 3) Makanan-minuman. Peserta dibagi berdasarkan 3 kriteria lama usaha : 1) kelas Ide Bisnis (0 tahun); 2) kelas *Start-up*/usaha pemula (1-2 tahun); dan 3) kelas *Growth*/pengembangan (3-5 tahun).

Program pencetakan seratus ribu wirausaha baru di Jawa Barat ini telah memberikan jaminan dan kepastian atas eksistensi masyarakat untuk mengembangkan kewirausahaan dan pemerintah memfasilitasi akses kelembagaannya, akses pasar, dan akses pembiayaannya.

Program ini menggunakan strategi "*Jabar Masagi*", kata *masagi* berasal dari bahasa Sunda yang berarti persegi, memiliki 4 sisi. Sehingga program ini melibatkan 4 pelaku yakni pemerintahan, akademisi, komunitas, dan dunia usaha.

Sosialisasi program ini dilakukan dari tahun 2013, di tempat-tempat seperti hotel, universitas, dan tempat publik lainnya. Juga melalui media televisi, koran, radio, dan internet (website dan media sosial). Target sosialisasi dari program ini adalah siapa saja yang tertarik untuk berwirausaha, asalkan memenuhi persyaratan dan ketentuan.

1.1.1.1 Tahapan Pendaftaran Calon Peserta Program WUB Jabar

Terdapat tujuh persyaratan umum bagi calon peserta untuk bisa mendaftarkan diri pada program ini, diantaranya :

1. Penduduk Jawa Barat yang dibuktikan dengan fotokopi KTP (Usia 18 s.d. 55 tahun)
2. Pendidikan minimal SD/Sederajat
3. Sehat, dibuktikan dengan surat keterangan sehat dari dokter/puskesmas.
4. SKCK (minimal dari RT/RW/kelurahan/desa/pemerintah setempat)
5. Membuat surat pernyataan lama usaha 0-5 tahun (minimal dari RT/RW/kelurahan/desa/pemerintah setempat)
6. Membuat proposal rencana kegiatan usaha.
7. Bersedia mengikuti kegiatan pencetakan seratus ribu wirausaha baru (perjanjian tertulis bermaterai, dilengkapi apabila telah lolos seleksi)

Pendaftaran dapat dilakukan langsung ke kantor Badiklatkop dengan mengisi formulir yang sudah tersedia, dengan melampirkan fotocopy KTP. Atau dengan mendaftar secara *online* pada halaman website <http://www.wirusahabarujabar.net/pendaftaran-wub-2017/>. Adapun pendaftaran secara *online* harus melampirkan *scan* KTP, ijazah terakhir, surat keterangan sehat, SKCK (RT/RW), surat lama usaha, *sofffile* proposal, dan pas foto berwarna.

1.1.1.2 Tahapan Seleksi Calon Peserta Program WUB Jabar

Para calon peserta yang sudah mendaftar akan melalui tahapan seleksi terlebih dahulu, seleksi tidak selalu dilaksanakan di Badiklatkop, tapi bisa juga dilaksanakan di *OPD* terdekat dengan domisili asal calon peserta.

Tahapan seleksi ini berupa wawancara mengenai profil calon peserta dan proposal rencana kegiatan usaha yang diajukan. Pada tahapan ini juga calon peserta akan ditanya mengenai kesungguhannya mengikuti program pelatihan WUB, karena apabila nantinya terpilih, peserta tidak diperkenankan untuk membatalkan. Hal ini berkenaan dengan anggaran yang akan disediakan untuk memfasilitasi peserta. Fasilitas-fasilitas itu diantaranya biaya akomodasi peserta, biaya konsumsi, serta biaya atribut pelatihan yang ditanggung pelaksana program ini.

Jarak waktu dari tahap pendaftaran ke tahap seleksi bisa mencapai hitungan bulan. Hasil observasi terhadap salah satu peserta, menyatakan bahwa dia mendaftar pada bulan Januari 2017 secara *online* di kota Cianjur, tahapan seleksinya dilakukan pada bulan April 2017 di Cipanas karena *OPD* terdekat dengan kota asalnya, hingga tahap pelatihan dilakukan pada bulan November 2017 di Badiklatkop kota Bandung.

1.1.1.3 Tahapan Pelatihan Peserta Program WUB Jabar

Seluruh peserta terpilih yang berasal dari 27 kota/kabupaten di provinsi Jawa Barat akan mendapatkan pelatihan di Badiklatkop, Jl. Soekarno Hatta No.708 Km.11 Gedebage, Kota Bandung.

Peserta yang sudah tersaring dari tahapan seleksi akan mendapat pelatihan sesuai kebutuhannya. Badiklatkop membagi peserta berdasarkan 3 bidang usaha dan membaginya lagi kedalam 3 kriteria kelas, yakni:

1. Kelas Ide Bisnis (0 tahun)
2. Kelas *Start-up*/Pemula (1 – 2 tahun)
3. Kelas *Growth*/Pengembangan (3 – 5 tahun)

Setiap satu kelas disebut juga sebagai satu angkatan. Dalam satu kelas/angkatan diikuti oleh 25 (dua puluh lima) orang peserta. Hingga bulan November 2017 sudah tercetak 212 angkatan, yang merupakan angkatan terakhir di tahun 2017.

Teknis pelatihan dilaksanakan selama 4 (empat) hari, yakni 3 hari di kelas, dan 1 hari magang di perusahaan. Jumlah pelajaran sebanyak 44 jam pelajaran (jpl), dengan pelajaran teori 30% dan praktek 70%.

Metode pelatihan di kelas berupa ceramah, diskusi, simulasi, studi kasus, *sharing* pengalaman, *pre-test*, *post-test*, dan praktik magang.

Setiap peserta mendapatkan fasilitas tempat tidur (asrama), makan-minum selama 4 hari, modul pelatihan, alat tulis, dan biaya akomodasi untuk pulang ke tempat asal.

1.1.1.4 Pelatihan Peserta Program WUB Jabar Kelas Ide Bisnis

Pelatihan terakhir di tahun 2017 dilaksanakan pada tanggal 13-16 November, terdiri dari 4 kelas di bidang konveksi. Keempat kelas ini diantaranya: 1) kelas A, ide bisnis 0 tahun; 2) kelas B, usaha 1-2 tahun; 3) kelas C, usaha 1-2 tahun, 4) kelas D, usaha 3-5 tahun.

Output dari semua tahapan pelatihan kelas ide bisnis adalah membuat rencana usaha bagi tiap peserta, salah satunya berupa *Business Model Canvas* (*BMC*) yang dikembangkan saat tahapan pendampingan

Melalui observasi langsung pada tanggal 14 sampai 15 November, penulis berkesempatan mengikuti kelas A, yaitu kelas Ide Bisnis Angkatan ke-57 tahun 2017. Berikut materi yang didapat pada kelas Ide Bisnis :

1. Hari Pertama (Senin, 13 November 2017)
 - Ceramah Motivasi oleh praktisi di bidang *fashion*.,
 - Pembangunan Suasana Kelas (Dinamika Kelompok),
 - Mengenal Potensi Wirausaha. Para peserta akan diminta membuat rekomendasi pribadi terhadap minat usaha,

- *Mindset* Kewirausahaan, dan
- Seminar mengenai Edukasi Online dalam Pemasaran Digital oleh Blibli.com.

2. Hari Kedua (Selasa, 14 November 2107)

- Sosialisasi Program KCR (Kredit Cinta Rakyat) oleh Bank Jabar Banten,
- Ide Bisnis dan Memulai Bisnis,
- Kenali Konsumen Anda, berupa simulasi/*game*,
- Mengembangkan Kreativitas dan Inovasi Wirausaha Baru,
- Darimana Sumber Pendanaan, dan
- Sosialisasi Koperasi Wirausaha Baru Jabar Sejahtera oleh Ketua Koperasi WJS.



Gambar 1.2-1.3. Simulasi materi Kenali Konsumen Anda

Sumber : Dokumentasi pribadi

3. Hari Ketiga (Rabu, 15 November 2017)

- Manajemen Dasar untuk Bisnis. Diantaranya membahas analisis SWOT, memahami fungsi-fungsi manajemen dalam bisnis, analisa produk dan pasar,
- Analisis Studi Kelayakan Usaha. Diantaranya membahas aspek SDM, produksi, keuangan, pemasaran, dan lingkungan.
- Gabung di Komunitas Bisnis. Menjelaskan komunitas-komunitas bisnis apa saja yang terdapat di Provinsi Jawa Barat, misalnya KADIN, HIPMI, GIMB, TDA, KFI, Tiara Kusuma, Dinas Koperasi, dan sebagainya. Pada materi Komunitas Bisnis juga disampaikan bahwa

nanti para peserta akan membuat *Business Model Canvas* (BMC) pada tahap pendampingan.

- *Post Test* tertulis, dan
- Simulasi Bisnis. Para peserta dibagi menjadi 2 kelompok, kemudian berperan menjadi struktur organisasi perusahaan yang memproduksi dan menjual amplop kepada importir (diperankan oleh pemateri).



Gambar 1.4. Pengenalan Materi *Business Model Canvas*

Sumber : Dokumentasi pribadi



Gambar 1.5-1.6 Suasana Simulasi Bisnis

Sumber : Dokumentasi pribadi

4. Hari Keempat (Kamis, 16 November 2017). Praktik magang di pabrik konveksi C59 dan Batik Komala, di Kota Bandung.



Gambar 1.7-1.8 Suasana Praktik Magang di C59 (kiri) dan Batik Komala (kanan)

Sumber : Peserta WUB Angkatan 57

Peserta berkesempatan berbincang dengan pihak konveksi C59 dan pihak Batik Komala, mengenai *success story* para pemilik usaha tersebut. Peserta juga diperbolehkan *tour* berkeliling tempat produksi dan mencoba memproduksi kaos atau membuat batik.

1.1.1.5 Tahapan Pendampingan Program WUB Jabar

Tahapan terakhir dari program WUB Jabar adalah pendampingan usaha selama 1 tahun. Para peserta mendapatkan pendamping (*coach*) yang berasal dari domisili yang sama atau terdekat dengan domisili peserta.

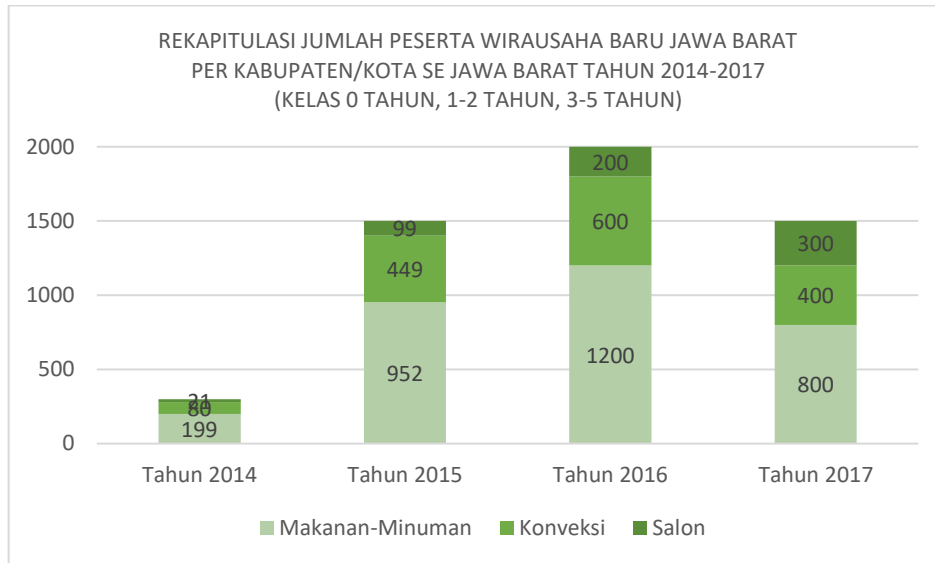
Tiap pendamping akan mendampingi 5 kelompok peserta. Satu kelompok maksimal terdiri dari 5 orang lulusan. Sehingga, tiap pendamping maksimal mendampingi 25 orang lulusan. Dalam 1 tahun pendampingan, pendamping akan mendatangi peserta minimal 3 kali pertemuan, selebihnya berkomunikasi melalui alat telekomunikasi.

Tugas pendamping (*coach*) diantaranya :

1. Menginventarisir permasalahan dan memberikan solusi bagi lulusan dalam menciptakan dan mengembangkan usahanya. Secara teknis, berupa konsultasi intens dengan peserta.
2. Memfasilitasi akses perijinan dan pembiayaan melalui lembaga keuangan.
3. Memfasilitasi akses pemasaran dan promosi produk para lulusan WUB. Berupa pameran, atau keanggotaan koperasi.

Pertemuan pertama pendampingan, peserta akan mengisi formulir, membuat profil usaha, dan membuat *Business Model Canvas (BMC)*. Pembuatan *BMC* ini sifatnya fleksibel, *BMC* dibuat setiap ada perubahan rencana usaha. Pada pertemuan kedua dan ketiga, lulusan akan dilihat perkembangan usahanya. Diharapkan pada pertemuan kedua dan ketiga, usaha baru para lulusan sudah mengalami kemajuan.

1.1.2 Peserta Program WUB Jabar Kelas Ide Bisnis



Gambar 1.9. Grafik Rekapitulasi Peserta WUB Jabar tahun 2014-2017

Sumber: Hasil olah database program WUB Jabar (Badiklatkop)

Jumlah peserta WUB Jabar pada tahun 2014 sebanyak 300 orang, tahun 2015 sebanyak 1500 orang, tahun 2016 sebanyak 2000 orang, dan tahun 2017 sebanyak 1500 orang. Sehingga total keseluruhan peserta dari tahun 2014-2017 adalah sebanyak 5.300 peserta.

Dari data yang diperoleh, peserta kelas Ide Bisnis pada tahun 2015-2017 berjumlah 2.228 orang. Jumlah tersebut terdiri dari 646 peserta (43%) pada tahun 2015, 964 peserta (48%) pada tahun 2016, dan 618 peserta (41%) pada tahun 2017. Sedangkan pada tahun 2014 para peserta tidak terbagi berdasarkan kriteria kelas.



Gambar 1.10. Grafik Perbandingan Persentase Peserta WUB Jabar

Sumber: Hasil olah database program WUB Jabar (Badiklatkop)

Berikut rekapitulasi jumlah peserta kelas Ide Bisnis (0 tahun) yang berasal dari 27 kabupaten/kota di Jawa Barat berdasarkan *database*.

Tabel 1.1

**Rekapitulasi Jumlah Peserta WUB Jabar Kelas Ide Bisnis
Per Kabupaten/Kota Se Jawa Barat Tahun 2015-2017**

No.	Kabupaten/Kota	2015	2016	2017	Total
1	Kabupaten Bandung	125	156	94	375
2	Kab. Bandung Barat	45	49	18	112
3	Kabupaten Bekasi	8	27	13	48
4	Kabupaten Bogor	39	29	21	89
5	Kabupaten Ciamis	7	29	8	44
6	Kabupaten Cianjur	22	27	23	72
7	Kabupaten Cirebon	22	13	14	49
8	Kabupaten Garut	40	59	35	134
9	Kabupaten Indramayu	21	10	6	37
10	Kabupaten Karawang	10	11	3	24
11	Kabupaten Kuningan	7	16	10	33
12	Kab. Majalengka	19	10	7	36
13	Kab. Pangandaran	2	1	3	6
14	Kab. Purwakarta	2	9	13	24
15	Kabupaten Subang	3	12	5	20
16	Kabupaten Sukabumi	4	25	20	49
17	Kabupaten Sumedang	22	43	18	83
18	Kab. Tasikmalaya	3	15	33	51
19	Kota Bandung	179	288	168	635
20	Kota Banjar	0	9	15	24
21	Kota Bekasi	18	11	10	39
22	Kota Bogor	6	16	3	25
23	Kota Cimahi	28	35	25	88
24	Kota Cirebon	2	10	13	25
25	Kota Depok	10	17	9	36
26	Kota Sukabumi	0	10	21	31
27	Kota Tasikmalaya	2	27	10	39
Total Peserta		646	964	618	2.228

Kelas Ide Bisnis	2.228 orang			
Presentase	43,067%	48,2%	41,2%	44,56%
$\frac{\text{peserta kelas ide bisnis}}{\text{peserta dari semua kelas}}$	$\frac{646}{1500} \times 100\%$	$\frac{964}{2000} \times 100\%$	$\frac{618}{1500} \times 100\%$	$\frac{2.228}{5000}$

Sumber: Hasil olah database program WUB Jabar (Badiklatkop)

1.1.3 Lulusan Program WUB Jabar Kelas Ide Bisnis (Berdasarkan Survei)

Peserta program WUB Jabar pada kelas Ide Bisnis berjumlah 2.228 orang berdasarkan *database* WUB Jabar. Tidak semua peserta mengikuti tahap pelatihan, hal itu pada umumnya terjadi karena kendala jadwal pelatihan yang berbenturan dengan kegiatan lain peserta. Namun mereka tetap akan mendapatkan pendampingan, dan berstatus sebagai lulusan program WUB Jabar.

Para lulusan juga akan menjadi anggota Koperasi Wirausaha Jawa Barat Sejahtera (WJS) yang bertempat di Badiklatkop. Keanggotaan koperasi ini berguna agar para lulusan tetap mendapat wadah/komunitas untuk *sharing*, mencari relasi bisnis, dan mengembangkan usahanya.

Berikut hasil survei yang dilakukan oleh peneliti pada tanggal 21-31 Desember 2017, dari 1486 pesan (*chat*) yang disebar melalui aplikasi Whatsapp dan pesan *broadcast* yang disebar pula oleh pihak penyelenggara program WUB Jabar didapat sebanyak 237 respon para lulusan kelas Ide Bisnis.

Tabel 1.2

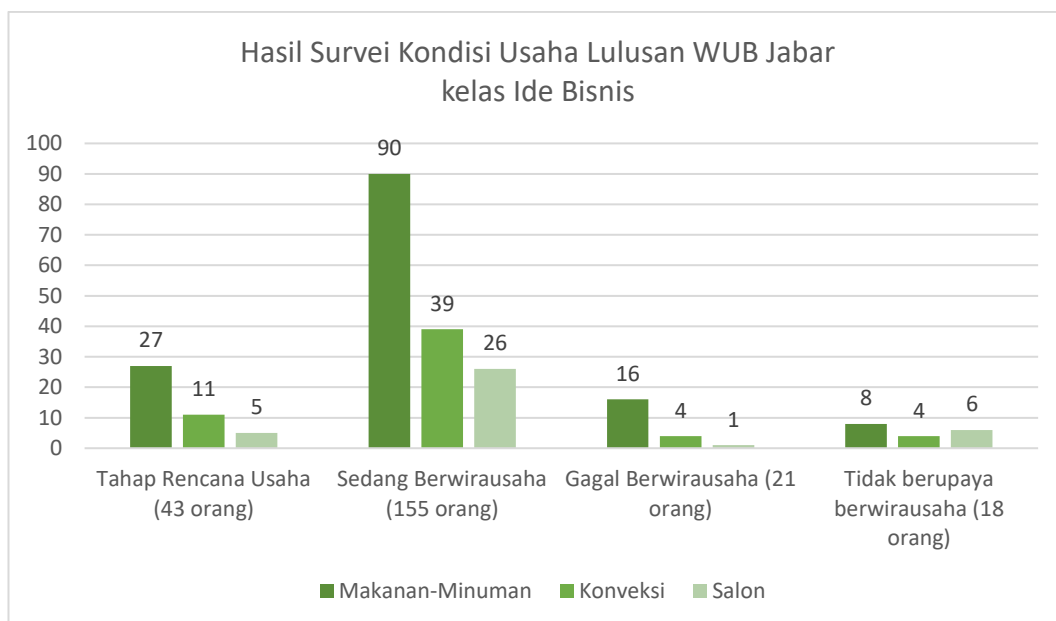
**Hasil Survei Lulusan WUB Jabar Kelas Ide Bisnis
Per Kabupaten/Kota Se Jawa Barat Tahun 2014-2017**

No.	Kabupaten/Kota	2014	2015	2016	2017	Total
1	Kab. Bandung	1	12	10	12	35
2	Kab. Bandung Barat	-	1	2	-	3
3	Kab. Bekasi	-	-	3	3	6
4	Kab. Bogor	-	3	-	6	9
5	Kab. Ciamis	-	1	2	4	7
6	Kab. Cianjur	1	1	2	5	9
7	Kab. Cirebon	-	1	1	3	5
8	Kab. Garut	1	4	5	9	19
9	Kab. Indramayu	-	1	-	1	2

10	Kab. Karawang	-	1	2	1	4
11	Kab. Kuningan	1	1	-	3	5
12	Kab. Majalengka	-	2	2	-	4
13	Kab. Pangandaran	-	-	-	1	1
14	Kab.Purwakarta	-	-	1	2	3
15	Kab. Subang	-	-	4	3	7
16	Kab. Sukabumi	-	1	-	4	5
17	Kab. Sumedang	-	1	4	2	7
18	Kab.Tasikmalaya	-	-	1	3	4
19	Kota Bandung	1	12	31	28	72
20	Kota Banjar	-	-	-	1	1
21	Kota Bekasi	-	-	-	-	-
22	Kota Bogor	-	-	1	2	3
23	Kota Cimahi	-	3	1	4	8
24	Kota Cirebon	-	1	1	1	3
25	Kota Depok	-	-	1	-	1
26	Kota Sukabumi	-	-	-	3	3
27	Kota Tasikmalaya	-	-	5	6	11
Total Peserta		5	46	79	107	237
Kelas Ide Bisnis		237 orang				

1.1.4 Kondisi Usaha Lulusan Program WUB Jabar Kelas Ide Bisnis

Jumlah 237 orang responden adalah 10,64% dari keseluruhan jumlah lulusan Program WUB Jabar kelas Ide Bisnis yang berjumlah 2.228 orang. Sebanyak 43 lulusan masih pada tahap perencanaan usaha, sebanyak 155 lulusan sedang atau masih berwirausaha, sebanyak 21 orang mengalami kegagalan berwirausaha atau terhenti dalam mendirikan usaha baru, dan 18 orang menyatakan tidak berupaya berwirausaha pasca mengikuti pelatihan dan pendampingan program WUB Jabar.



Gambar 1.11. Hasil Survei Kondisi Usaha Lulusan WUB Jabar kelas Ide Bisnis
 Sumber: Hasil Survei pada 21-31 Desember 2017

Dari 155 lulusan yang masih berwirausaha pasca mengikuti Program WUB Jabar, 64 orang menyatakan usaha yang dijalankan belum mencapai 1 tahun, dan 91 orang menyatakan usahanya sudah mencapai usia 1 tahun. Data lebih rinci tersaji dalam tabel berikut :

Tabel 1.3

Rekapitulasi Jumlah Lulusan Kelas Ide Bisnis yang Masih Berwirausaha

Bidang Usaha (Pelatihan)	Masih Berwirausaha	
	Belum 1 tahun	Sudah 1 tahun
Makanan-Minuman	38 orang	52 orang
Konveksi	16 orang	23 orang
Salon	10 orang	16 orang
Total	64 orang	91 orang

Sumber: Hasil Survei pada 21-31 Desember 2017

Sedangkan dari 21 lulusan yang mengalami kegagalan berwirausaha pasca mengikuti Program WUB Jabar, 14 orang menyatakan usahanya gagal sebelum mencapai 1 tahun, dan 7 orang menyatakan usahanya gagal setelah mencapai usia 1 tahun. Data lebih rinci tersaji dalam tabel berikut :

Tabel 1.4
Rekapitulasi Jumlah Lulusan Kelas Ide Bisnis
yang Mengalami Kegagalan Usaha

Bidang Usaha (Pelatihan)	Kegagalan Usaha	
	Sebelum 1 tahun	Setelah 1 tahun
Makanan-Minuman	10 orang	6 orang
Konveksi	3 orang	1 orang
Salon	1 orang	-
Total	14 orang	7 orang

Sumber: Hasil Survei pada 21-31 Desember 2017

Dari tabel di atas juga dapat dilihat 16 orang mengikuti pelatihan pada bidang pelatihan Makanan-Minuman, 4 orang mengikuti bidang Konveksi, dan 1 orang mengikuti bidang Salon.

1.2 Latar Belakang Masalah

Pendidikan merupakan hak asasi manusia yang harus dipenuhi, negara Indonesia memiliki Undang-Undang Dasar 1945 sebagai hukum dasar tertulis yang menjaminkannya. Ayat 1 Pasal 28C UUD 1945 mengenai Hak Asasi Manusia berbunyi *“Setiap orang berhak mengembangkan diri melalui pemenuhan kebutuhan dasarnya, berhak mendapat pendidikan, dan memperoleh manfaat dari ilmu pengetahuan dan teknologi, seni, dan budaya, demi meningkatkan kualitas hidupnya dan demi kesejahteraan umat manusia”*.

Kewajiban Pemerintah Indonesia untuk memberikan pendidikan kewirausahaan, dan hak Warga Negara Indonesia untuk mendapatkan pendidikan kewirausahaan diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Pemerintah Indonesia di tahun 2017 menargetkan 4% wirausahawan dari total penduduk. Pencapaian Indonesia kini sudah mencapai 3,31% wirausahawan, merupakan peningkatan yang cukup besar dibanding tahun 2016 yang hanya sebesar 1,67%. Meski peningkatan ini cukup besar, rasio wirausahawan Indonesia masih jauh tertinggal dari negara tetangga semisal Malaysia yang memiliki 5% wirausahawan, Singapura sebanyak 7%, atau Thailand sebanyak 4%.

Salah satu indikator negara maju adalah banyaknya penduduk yang menjadi wirausahawan. Seorang psikolog sosial bernama David McClelland berpendapat bahwa suatu negara bisa menjadi makmur bila terdapat wirausahawan sedikitnya 2% dari jumlah penduduknya.

Namun lebih esensial daripada itu, upaya pemerintah meningkatkan wirausahawan baru bukanlah hanya mengenai target, tapi semata-mata karena harus melaksanakan kewajibannya terhadap negara dan rakyat.

Pemerintah pusat pada tahun 2017 memiliki target Program Kegiatan Nasional di dalam Matriks Bidang Pembangunan (RPJMN 2015-2019) dalam membangun UMKM yang memiliki perspektif atau dimensi pembangunan berkelanjutan. RPJMN ini pula yang menjadi dasar pembentukan RPJMD yang dibuat Pemerintah Provinsi Jawa Barat.

Pada penelitian ini, penulis memilih Program Wirausaha Baru Jawa Barat dan para lulusannya sebagai objek yang akan diteliti. Dengan pertimbangan bahwa Provinsi Jawa Barat adalah provinsi terpadat di Indonesia, dimana perekonomian negara sangat berputar dinamis disana.

Dilansir dari media pemberitaan Pikiran Rakyat, hingga Maret 2017 jumlah penduduk Jawa Barat sudah mencapai 46.700.000 orang, yang merupakan pasar sangat besar dan potensial bagi para wirausahawan. Sedangkan di sisi lain pengangguran terbuka di Provinsi Jawa Barat mencapai angka 1,8 juta orang.

Pada pelaksanaannya, upaya pemerintah Provinsi Jawa Barat menciptakan wirausaha baru tidaklah tanpa hambatan. Terbukti dengan masih banyaknya lulusan Program Wirausaha Baru Jawa Barat (WUB Jabar) kelas Ide Bisnis yang belum mulai berwirausaha pasca mengikuti pelatihan dan pendampingan, serta adanya lulusan yang mengalami kegagalan dalam mendirikan usaha barunya.

Indikator usaha baru dalam penelitian ini adalah usaha baru para lulusan Program WUB Jabar yang didirikan pasca tahap pendampingan program tersebut, atau didirikan pada saat mereka mengikuti program tersebut namun usaha belum mencapai 1 tahun lama usaha. Pada umumnya usaha baru para lulusan termasuk kategori usaha mikro dan kecil.

Dari 2.228 lulusan program WUB Jabar pada kriteria kelas Ide Bisnis (0 tahun), pihak penyelenggara yakni Badiklatkop menyatakan bahwa banyak para

lulusan mengalami kegagalan. Kegagalan yang dimaksud adalah usaha baru yang coba didirikan oleh para lulusan terhenti dan tidak berlanjut, baik sebelum mencapai 1 tahun ataupun ketika sudah mencapai 1 tahun lama usaha.

Namun pihak penyelenggara program WUB Jabar belum mengetahui secara pasti berapa banyak lulusan kelas Ide Bisnis yang mengalami kegagalan tersebut karena belum melakukan penelitian secara khusus terhadap fenomena ini.

Maka peneliti melakukan survei *online* terhadap para lulusan kelas Ide Bisnis pada tanggal 21-31 Desember 2017. Survei tersebut menghasilkan 237 respon, didapat 21 orang yang menyatakan mengalami kegagalan dalam mendirikan usaha barunya, 155 orang menyatakan masih berwirausaha, dan 43 orang masih belum memulai berwirausaha.

Banyak asumsi mengenai penyebab yang melatarbelakangi permasalahan ini. Ibu Hetty Susilawaty, S.E, M.M selaku Ketua Seksi Pelaksana Pelatihan Program WUB Jabar (Badiklatkop) beranggapan faktor kendala terbesar adalah masalah permodalan. Sedangkan ibu Siti Nur Maftuhah, SP, MPt selaku Koordinator Pendamping beranggapan pemasalahannya terletak pada 4 hal, yaitu 1) motivasi lemah, 2) pengetahuan terbatas, 3) rencana bisnis tidak matang, dan 4) modal yang terbatas.

Diharapkan penelitian dengan judul **“Analisis Faktor-Faktor Kendala Penyebab Kegagalan Mendirikan Usaha Baru pada Para Lulusan Program Wirausaha Baru Jawa Barat Kelas Ide Bisnis”** ini dapat merefleksikan kondisi sebenarnya dari fenomena yang ada, dapat menghasilkan sebuah temuan berharga yang menjadi landasan perbaikan program Wirausaha Baru Jawa Barat itu sendiri. Dapat menjadi poin-poin evaluasi bagi para lulusan, sehingga para lulusan program ini baik yang mengalami kegagalan maupun tidak, akan terus memiliki motivasi tinggi dalam berwirausaha.

1.3 Perumusan Masalah

Banyak asumsi mengenai penyebab para lulusan WUB Jabar mengalami kegagalan dalam mendirikan usaha barunya. Asumsi-asumsi ini akan dijadikan variabel penelitian beserta teori-teori para ahli mengenai penyebab kegagalan usaha, maupun penyebab kegagalan usaha kecil. Agar mempermudah penyebutan,

maka setiap penyebab kegagalan usaha yang berdasarkan teori maupun asumsi akan disebut dengan istilah faktor kendala pada penelitian ini.

Demi mendapatkan informasi yang representatif dan mendalam, tidak dapat suatu kasus kegagalan usaha baru disamakan dengan kasus lainnya. Oleh karena itu penelitian ini akan menganalisa faktor-faktor kendala penyebab kegagalan usaha baru para lulusan kelas Ide Bisnis dari beberapa kasus.

Pada fenomena kegagalan usaha baru para lulusan, penelitian ini akan berfokus mencari faktor-faktor kendala yang menjadi penyebabnya. Pada usaha baru yang tidak mengalami kegagalan, penelitian ini akan berfokus mencari faktor-faktor kendala yang paling sulit untuk diatasi. Kemudian dari kedua temuan tersebut akan dianalisis lebih lanjut apa saja faktor-faktor kendala yang paling sering ditemui, dan bagaimana cara para lulusan mengatasinya.

Sehingga perumusan masalah penelitian ini diantaranya :

1. Apa saja faktor-faktor kendala yang menyebabkan kegagalan dalam mendirikan usaha baru pada para lulusan program WUB Jabar kelas Ide Bisnis?
2. Apa saja faktor-faktor kendala yang paling sulit diatasi dalam mendirikan usaha baru pada para lulusan program WUB Jabar kelas Ide Bisnis yang tidak mengalami kegagalan?
3. Bagaimana perbedaan cara para lulusan mengatasi kendala dalam mendirikan usaha baru (antara para lulusan yang mengalami kegagalan usaha dan lulusan yang tidak mengalami kegagalan usaha)?

1.4 Tujuan Penelitian

Setiap penelitian mempunyai tujuan, adapun tujuan penelitian ini sejalan dengan rumusan permasalahan, antara lain :

1. Mengetahui faktor-faktor kendala yang menyebabkan kegagalan dalam mendirikan usaha baru pada para lulusan program WUB Jabar kelas Ide Bisnis.
2. Mengetahui faktor-faktor kendala yang paling sulit diatasi dalam mendirikan usaha baru pada para lulusan program WUB Jabar kelas Ide Bisnis yang tidak mengalami kegagalan.

3. Mengetahui perbedaan cara para lulusan mengatasi kendala dalam mendirikan usaha baru (antara para lulusan yang mengalami kegagalan usaha dan lulusan yang tidak mengalami kegagalan usaha.)

1.5 Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini, akan diketahui faktor-faktor penyebab kegagalan dalam mendirikan usaha baru para lulusan WUB Jabar. Hasil temuan tersebut akan dijadikan informasi bagi program WUB Jabar untuk ditelaah kembali, dan untuk perbaikan program WUB Jabar kedepannya.

Ditinjau dari aspek akademis, penelitian ini bermanfaat untuk mengaplikasikan teori-teori penyebab kegagalan usaha. Namun akan lebih spesifik lagi, karena pengaplikasian teori-teori ini akan diaplikasikan ke dalam fenomena kegagalan mendirikan usaha baru.

1.6 Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Sistematika penulisan penelitian ini mengacu pada Pedoman Penulisan Tugas Akhir Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Telkom Bandung tahun 2015 sebagai berikut :

1. BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi mengenai gambaran objek penelitian, latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan tugas akhir.

2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN LINGKUP PENELITIAN

Berisi uraian umum mengenai teori-teori yang digunakan berkaitan dengan latar belakang penelitian, untuk dijadikan acuan penentuan variabel-variabel operasional penelitian pada Bab III.

Bab II ini ditunjang dengan studi literatur penelitian-penelitian terdahulu, dan dibatasi dengan lingkup penelitian.

3. BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang metode penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif deskriptif. Prosedur penelitian yang meliputi variabel operasional penelitian, tahapan penelitian, situasi sosial dan

narasumber (populasi dan narasumber), objek penelitian, pengumpulan data, uji validitas dan reliabilitas, serta teknik analisis data.

1. BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi hasil dari penelitian dan pembahasan terhadap analisis data yang diperoleh selama penelitian berlangsung. Hasil penelitian berupa hasil wawancara dengan para narasumber melalui *Google Form* (formulir Google), *chat* Whatsapp, dan studi dokumen hasil survei awal (melalui formulir *Google*). Pembahasan penelitian merupakan analisis dari hasil penelitian.

2. BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab terakhir ini berisi kesimpulan dari seluruh hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, saran yang diberikan pada pihak-pihak yang bersangkutan berikut rekomendasi bagi penelitian selanjutnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN LINGKUP PENELITIAN

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Kewirausahaan

Menurut Zimmerer (Suryana, 2008: 14) kewirausahaan adalah penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan upaya memanfaatkan menemukan peluang yang dihadapi setiap hari (*applying creativity and innovation to solve the problems and to exploit opportunities that people face everyday*). Kewirausahaan merupakan gabungan dari kreativitas, inovasi, dan keberanian menghadapi risiko yang dilakukan dengan cara kerja keras untuk membentuk dan memelihara usaha baru.

Kreativitas diartikan sebagai kemampuan mengembangkan ide-ide dan menemukan cara-cara baru dalam memecahkan persoalan dan menghadapi peluang, sedangkan inovasi diartikan sebagai kemampuan menerapkan kreativitas dalam rangka memecahkan persoalan dan peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan. (Zimmerer dalam Suryana, 2008: 14),

Definisi yang lebih luas dikemukakan Peter Hisrich (Suryana, 2008:19), bahwa kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang berbeda untuk menciptakan nilai dengan mencurahkan waktu dan usaha disertai dengan penggunaan keuangan, fisik, risiko, yang kemudian memberikan hasil berupa uang serta kepuasan dan kebebasan pribadi.

2.1.2 Wirausahawan

Wirausahawan adalah orang yang bertanggung jawab dalam menyusun, mengelola, dan mengukur risiko suatu usaha bisnis. (Machfoedz, 2015).

Menurut Zimmerer dan Scarborough (2008). Seorang wirausahawan (*entrepreneur*) adalah seseorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang yang signifikan dan menggabungkan sumber-sumber daya yang diperlukan sehingga sumber-sumber daya itu bisa dikapitalisasikan.

Menurut Zimmerer dan Scarborough (2008: 26), hampir setiap orang memiliki potensi untuk menjadi seorang wirausahawan, dan keragaman menjadi

tanda kewirausahaan. Berbagai ragam orang yang membentuk struktur kewirausahaan, dan macam-macam wirausahawan diantaranya:

1. Wirausahawan Muda

Banyak generasi muda lebih memiliki kewirausahaan sebagai jalur karir. Bahkan remaja dan mereka yang berumur awal 20-an tahun menunjukkan minat yang tinggi terhadap kewirausahaan. (Zimmerer dan Scarborough, 2008)

2. Wirausahawan Wanita

Alasan wanita menekuni bidang bisnis ini didorong oleh faktor-faktor antara lain ingin memperlihatkan kemampuan prestasinya, membantu ekonomi rumah tangga, frustrasi terhadap pekerjaan sebelumnya, dan sebagainya. (Alma: 2009)

3. Wirausahawan Minoritas

Kaum minoritas terutama di Indonesia kurang memiliki kesempatan kerja di lapangan pemerintahan sebagaimana layaknya warga negara pada umumnya. Oleh sebab itu, mereka berusaha menekuni kegiatan bisnis dalam kegiatan sehari-hari. Demikian pula para perantau dari daerah tertentu yang menjadi kelompok minoritas pada suatu daerah, mereka juga bergiat mengembangkan bisnis (Alma, 2009).

4. Wirausahawan Imigran

Kaum pendatang yang memasuki suatu daerah biasanya sulit untuk memperoleh pekerjaan formal. Oleh sebab itu, mereka lebih leluasa terjun dalam pekerjaan yang bersifat non formal yang dimulai dari berdagang kecil-kecilan sampai berkembang menjadi perdagangan tingkat menengah (Alma, 2009).

5. Wirausahawan Paruh Waktu

Memulai bisnis paruh waktu merupakan pintu masuk yang umum untuk menjadi seorang wirausahawan. Mereka dapat masuk ke dalam bisnis tanpa mengorbankan keamanan pendapatan dan fasilitas tetap dari bekerja. Sejalan dengan berkembangnya usaha mereka, para wirausahawan paruh waktu ini menghabiskan lebih banyak waktu berwirausaha sampai akhirnya terbentuk bisnis penuh waktu (Zimmerer dan Scarborough, 2008).

6. Wirausahawan Bisnis Rumahan

Ada pula ibu-ibu rumah tangga yang memulai kegiatan bisnisnya dari rumah tangga, misalnya ibu-ibu yang pandai membuat kue dan aneka masakan mengirim kue-kue ke toko eceran di sekitar tempatnya. Usaha catering banyak dimulai dari rumah tangga yang bisa masak dan kemudian berkembang melayani pesanan untuk pesta (Alma, 2009).

7. Bisnis Keluarga

Bisnis Keluarga adalah bisnis yang pengendalian keuangannya dilakukan oleh satu atau lebih anggota keluarga. Bisnis keluarga merupakan bagian integral dari perekonomian (Zimmerer dan Scarborough, 2008).

8. Wirasutri

Adalah sepasang suami-istri wirausahawan yang bekerja bersama sebagai rekan kerja dalam bisnis mereka. Wirasutri menciptakan pembagian kerja berdasarkan keahlian dan bukan berdasarkan jenis kelamin (Zimmerer dan Scarborough, 2008).

9. Korban PHK Perusahaan

Banyak diantara karyawan yang terkena pemutusan hubungan kerja (PHK) oleh perusahaan memutuskan bahwa pertahanan terbaik atas ketidakpastian pekerjaan adalah dengan gebrakan kewirausahaan (Zimmerer dan Scarborough, 2008).

10. Karyawan yang Mengundurkan Diri dari Perusahaan

Walaupun jam kerja mereka menjadi lebih panjang dan pendapatan mereka menyusut, mereka yang keluar atas kemauan sendiri sering kali mendapatkan bahwa pekerjaan mereka lebih menghasilkan dan lebih memuaskan, karena mereka melakukan apa yang mereka sukai (Zimmerer dan Scarborough, 2008).

11. Wirausahawan Sosial (*social entrepreneurs*)

Wirausahawan sosial menggunakan berbagai keahlian mereka tidak hanya untuk membuat bisnis menjadi menguntungkan, tetapi juga untuk mencapai tujuan sosial dan lingkungan bagi kebaikan bersama (Zimmerer dan Scarborough, 2008).

2.1.3 Karakteristik Wirausahawan

Meredith dalam Suryana (2014:22) mengemukakan enam ciri dan watak wirausahawan yang dijelaskan dalam Tabel 2.1

Tabel 2.1 Karakteristik dan Watak Wirausahawan

Karakteristik	Watak
1. Percaya diri dan optimis	Memiliki kepercayaan diri yang kuat, tidak bergantung terhadap orang lain, dan individualistis.
2. Berorientasi pada tugas dan hasil	Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, mempunyai dorongan kuat, energik, tekun dan tabah, bertekad kerja keras serta inisiatif.
3. Berani mengambil risiko dan menyukai tantangan	Mampu mengambil risiko yang wajar.
4. Kepemimpinan	Berjiwa kepemimpinan, mudah beradaptasi dengan orang lain, dan terbuka terhadap saran serta kritik.
5. Keorisinalitasan	Inovatif, kreatif, dan fleksibel.
6. Berorientasi masa depan	Memiliki visi dan perspektif terhadap masa depan.

2.1.4 Usaha Baru

Menurut Suryana (2008: 100) ada tiga cara yang dapat dilakukan untuk memulai atau memasuki dunia usaha yaitu :

1. Merintis usaha baru, yaitu membentuk dan mendirikan usaha baru dengan menggunakan modal, ide, organisasi dan manajemen yang dirancang sendiri. Ada 3 bentuk usaha baru yang dapat dirintis:
 - (1) Perusahaan milik sendiri (*sole proprietorship*), yakni bentuk usaha yang dimiliki dan dikelola sendiri oleh seseorang,
 - (2) Persekutuan (*partnership*), yakni kerja sama (asosiasi) antara dua orang atau lebih,
 - (3) Perusahaan berbadan hukum (*corporation*), yakni perusahaan yang didirikan atas dasar badan hukum dengan modal berupa saham.
2. Membeli perusahaan orang lain (*buying*) yaitu dengan membeli perusahaan yang telah didirikan atau dirintis atau diorganisir oleh orang lain dengan nama (*good will*) dan organisasi usaha yang sudah ada.
3. Kerja sama Manajemen (*Frachising*) yaitu kerja sama antara wirausaha (*franchisee*) dengan perusahaan besar (*franchisor/parent company*). Kerjasama ini biasanya: pemilihan tempat, rencana bangunan, peralatan, pengendalian kualitas, riset.

Menurut Lambing dalam Suryana (2008: 101), ada dua pendekatan utama yang digunakan wirausahawan untuk mencari peluang dengan mendirikan usaha baru, yakni :

1. Pendekatan *Inside-out* atau *Idea generation*, yakni pendekatan yang berdasarkan pada gagasan sebagai kunci yang menentukan keberhasilan usaha. Mereka melihat keterampilan sendiri, kemampuan, latar belakang, dan sebagainya yang menentukan jenis usaha yang akan dirintis.
2. Pendekatan *The out-side in* atau *Opportunity recognition*, yakni pendekatan yang menekankan pada basis ide bahwa peusahaan akan berhasil apabila menanggapi atau menciptakan kebutuhan pasar. Yang tak lain sebagai pengamatan lingkungan, yakni alat pengembangan yang akan ditransfer menjadi peluang-peluang ekonomi.

Suryana (2008: 102) menyatakan hal-hal yang harus diperhatikan dalam merintis usaha baru diantaranya:

1. Bidang dan jenis usaha yang dimasuki
2. Bentuk usaha dan kepemilikan yang akan dipilih
3. Tempat usaha yang akan dipilih
4. Organisasi usaha yang akan digunakan
5. Jaminan usaha yang mungkin diperoleh
6. Lingkungan usaha yang akan berpengaruh

Dalam prosesnya, Bessant & Tidd (2007) merumuskan tingkatan atau tahap-tahap dalam merintis usaha baru, yaitu :

- a) Menilai peluang untuk rintisan usaha baru; dengan melakukan menghasilkan, mengevaluasi konsep bisnis.
- b) Mengembangkan *business plan* dan memutuskan struktur usaha.
- c) Memperoleh sumber daya dan menemukan yang penting untuk diimplementasi; termasuk dukungan dari ahli-ahli dan partner yang potensial.
- d) Menumbuhkan dan panen usaha; bagaimana menciptakan dan mengintisarikan nilai-nilai dari bisnis.

Menurut Suparyanto dan Bari (2014:214-216) dalam mendirikan suatu usaha terdapat beberapa alternatif yang dapat dipilih. Masing-masing pilihan dapat

memberikan keuntungan tersendiri. Alternatif yang dapat dijadikan pilihan saat mendirikan suatu usaha baru antara lain:

- a) Menciptakan Produk Baru
- b) Mengembangkan Teknologi Baru
- c) Mengembangkan Pasar Baru
- d) Mengembangkan Manfaat Tambahan
- e) Melakukan Perbedaan Produk

2.1.5 Gagasan Usaha (Ide Bisnis)

Dikutip dari Modul Pelatihan Kewirausahaan Percetakan Seratus Ribu Wirausaha Baru Jawa Barat, terdapat poin-poin penting mengenai gagasan usaha atau ide bisnis, diantaranya :

1. Ide bisnis tidak akan muncul secara tiba-tiba. Ide bisnis itu datang apabila kita berusaha mencarinya dengan menggali informasi dan pandai membaca peluang yang memungkinkan untuk membuat suatu usaha baru.
2. Biasanya seseorang dalam mencari gagasan atau ide usaha diawali dari bisnis kecil terlebih dahulu.
3. Dalam menentukan ide bisnis dituntut untuk lebih berfikir keras daripada bekerja keras. Bekerja keras akan sangat berguna setelah ide bisnis muncul dan bisnis siap dibangun dan dikembangkan.

Kesimpulannya, gagasan usaha merupakan suatu ide untuk mewujudkan suatu pemikiran baru dan diterapkan dengan suatu tindakan, nantinya ide tersebut menjadi suatu langkah awal dalam menentukan bisnis apa yang akan dibangun.

Menurut Machfoedz (2015: 98) wirausahawan mendapatkan ide tentang perusahaan yang mereka dirikan dari berbagai sumber yang meliputi pekerjaan yang pernah dilakukan, hobi atau minat, kesempatan, saran orang lain, pendidikan/kursus, teman/keluarga, dan berbagai sumber lain. Sumber ide yang paling banyak dijadikan dasar pendirian usaha oleh wirausahawan adalah pekerjaan yang pernah dilakukan atau dijalani. Memulai suatu usaha yang telah pernah dialami lebih banyak membuka kesempatan untuk berhasil.

2.1.6 Perencanaan Usaha

Setelah ide untuk memulai usaha muncul, maka langkah pertama yang harus dilakukan adalah membuat perencanaan. Perencanaan usaha adalah sebuah *blue-print* (tertulis) yang berisikan tentang misi usaha, operasional usaha, rincian finansial, strategi usaha, peluang pasar yang mungkin diperoleh, dan kemampuan serta keterampilan pengelolanya. Perencanaan usaha sebagai persiapan awal memiliki dua fungsi penting, yaitu: (1) Sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen usaha, dan (2) Sebagai alat untuk mengajukan kebutuhan permodalan yang bersumber dari luar (Suryana, 2008: 130).

Menurut Zimmerer (2008) ada beberapa unsur yang harus ada dalam perencanaan usaha, yaitu: (1) Ringkasan pelaksanaan, (2) Profil usaha, (3) Strategi usaha, (4) Produk dan jasa, (5) Strategi pemasaran, (6) Analisis pesaing, (7) Ringkasan karyawan dan pemilik, (8) Rencana usaha, (9) Data Finansial, (10) Proposal/usulan pinjaman, (11) Jadwal Operasional.

2.1.7 Studi Kelayakan Usaha

Menurut Suryana (2008:184) Studi kelayakan usaha adalah penelitian tentang layak atau tidaknya suatu bisnis dilaksanakan dengan menguntungkan secara terus menerus. Studi ini pada dasarnya membahas berbagai konsep dasar yang berkaitan dengan keputusan dan proses pemilihan proyek bisnis agar mampu memberikan manfaat ekonomis dan sosial sepanjang waktu. Hasil studi kelayakan usaha pada prinsipnya bisa digunakan untuk 3 hal yakni untuk merintis usaha baru, mengembangkan usaha yang sudah ada, dan memilih jenis usaha atau investasi/proyek yang paling menguntungkan.

Adapun aspek-aspek yang harus diamati dan dicermati dalam tahap analisis tersebut meliputi:

1. Aspek pasar. Mencangkup produk yang akan dipasarkan, peluang, permintaan dan penawaran, harga, segmentasi, pasar sasaran, ukuran, perkembangan, dan struktur pasar serta strategi pesaing.
2. Aspek teknik produksi/operasi. Meliputi lokasi, gedung bangunan, mesin dan peralatan, bahan baku dan bahan penolong, tenaga kerja, metode produksi, lokasi, dan tata letak pabrik atau tempat usaha.

3. Aspek manajemen/pengelolaan. Meliputi organisasi, aspek pengelolaan, tenaga kerja, kepemilikan, yuridis, lingkungan, dan sebagainya.
4. Aspek finansial/keuangan, meliputi sumber dana dan penggunaannya, proyeksi biaya, pendapatan, keuntungan, dan arus kas.

2.1.8 Motivasi Berwirausaha

Pada penelitian ini, objek yang diteliti adalah usaha baru yang pada umumnya berbentuk usaha mikro dan usaha kecil, sehingga teori yang sesuai untuk menggambarkan motivasi berwirausaha adalah teori mengenai motif membuka usaha bisnis kecil menurut Alma (2014:97), yaitu sebagai berikut:

Adanya unsur kepentingan pribadi dalam suatu pekerjaan digambarkan bahwa orang yang bekerja sebagai karyawan dalam sebuah perusahaan besar tujuannya ialah mencari rasa aman, ada tempat kerja meyakinkan, ada kekuasaan, prestis, gaji tinggi, dan berbagai benefit lainnya. Sebaliknya orang yang ingin membuka usaha kecil bertujuan:

- *kebebasan dalam berprestasi*
- *memperoleh tambahan income*
- *membantu famili dalam berbagai hal*
- *menyediakan komoditi atau kegiatan bisnis yang belum ada di tempat itu*

Tujuan dari para pemilik usaha kecil ialah “achievement oriented” sedangkan para manajer di perusahaan besar berorientasi pada power dan prestige. Yang mana diantara kedua orientasi ini akan berhasil, sangat tergantung pada pengetahuan, keterampilan, dan kepribadian individu dalam bisnisnya. Berdasarkan sekian banyak pengalaman para pengusaha bisnis kecil, maka tentu ada yang berhasil dan ada yang gagal.

Kegiatan bisnis kecil yang bergerak dalam bidang perdagangan dapat diklasifikasikan secara garis besarnya yaitu:

- a. *Skala besar, dengan modal lebih dari Rp 100 juta.*
- b. *Skala menengah dengan modal Rp 25 juta – Rp 100 juta.*
- c. *Skala kecil di bawah Rp 25 juta.*

2.1.9 Kepemilikan Usaha

Menurut Zimmerer *et. al.* (2008:225) bentuk kepemilikan yang paling sederhana dan paling populer masih tetap perusahaan perseorangan (*sole proprietorship*), yaitu perusahaan yang dimiliki dan dikelola oleh satu orang.

Menurut Zimmerer *et. al.* (2008:225) keunggulan perusahaan perseorangan diantaranya:

1. Mudah dibentuk
2. Bentuk kepemilikan yang paling murah untuk dimulai
3. Insentif laba
4. Kewenangan penuh untuk mengambil keputusan
5. Tidak ada pembatasan hukum khusus
6. Mudah dihentikan

Kelemahan perusahaan perseorangan:

1. Kewajiban pribadi tak terbatas
2. Keahlian dan kemampuan yang tak terbatas
3. Perasaan terisolasi
4. Keterbatasan akses ke modal
5. Kurangnya kesinambungan bisnis

Bentuk kepemilikan Persekutuan menurut Zimmerer *et. al.* (2008:228-231) adalah:

*... kerja sama antara dua orang atau lebih yang bersama-sama memiliki perusahaan dengan tujuan menghasilkan laba. Para sekutu sering sekali mengira bahwa mereka tahu apa yang mereka sepakati, namun di kemudian hari didapati bahwa sebenarnya tidak terjadi kesepakatan. Perjanjian persekutuan (*partnership agreement*) adalah dokumen yang menyebutkan secara tertulis semua ketentuan yang disepakati oleh para sekutu mengenai jalannya persekutuan dan melindungi kepentingan setiap sekutu dalam bisnis tersebut. Setiap persekutuan harus didasarkan pada perjanjian tertulis.*

Keunggulannya mudah didirikan, keahlian yang saling melengkapi, tidak ada batasan cara membagi laba, pengumpulan modal yang lebih

besar, kemampuan menarik sekutu terbatas (tidak berperan mengelola bisnis).

Kelemahannya diantaranya kewajiban tak terbatas pada setidaknya seorang sekutu, akumulasi modal, kesulitan untuk menyingkirkan kepentingan persekutuan tanpa membubarkan persekutuan, kurangnya kesinambungan, potensi konflik pribadi dan wewenang, sekutu terikat hukum keagenan tanpa sepengetahuan sekutu lain.

Menurut Alma (2014:61) bentuk usaha atau bentuk kepemilikan usaha ada yang dikatakan berbentuk badan hukum dan tidak berbentuk hukum. Yang dimaksud dengan berbadan hukum adalah badan usaha yang mempunyai kekayaan tersendiri, terpisah dari harta kekayaan para pendirinya atau para pengurusnya. Usaha tidak berbadan hukum ialah badan usaha perseorangan, persekutuan firma, persekutuan komanditer (CV). Sedangkan bentuk usaha berbadan hukum ialah Perseroan Terbaas (PT), koperasi, dan yayasan.

Menurut Dewanti (2008:85) *“kepemilikan bisnis perorangan paling banyak dipilih di Indonesia karena mudah untuk didirikan tidak memerlukan akta notaris, cukup lisan dengan atau tulisan di bawah tangan. Bisnis perorangan didirikan atas nama pendiri usaha. Agar bisnis perorangan mempunyai kekuatan hukum maka harus memiliki beberapa surat perizinan antara lain:*

- NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
- SIUP (Surat Izin Usaha Pedagang)
- TDP (Tanda Daftar Perusahaan)
- SITU (Surat Izin Tempat Usaha)”

Menurut Alma (2014:62) apabila perusahaan perseorangan ingin mengajukan pinjaman modal dari bank, maka diperlukan berbagai surat, seperti Sertifikat Tanah, Surat Izin mendirikan Bangunan (SIMBA), SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan) yang dikeluarkan Kantor Wilayah Perdagangan Provinsi, TDP (Tanda Daftar Perusahaan) yang dikeluarkan Kantor Deartemen Perdagangan Kabupaten/Kota setempat.

2.1.10 Permodalan

Menurut Hisrich *et. al.* (2008:450) salah satu masalah tersulit dalam proses pendirian usaha baru adalah mendapatkan modal. Bagi pengusaha, kebutuhan pembiayaan yang tersedia harus dipertimbangkan dari perspektif utang versus ekuitas serta penggunaan dana internal versus eksternal.

Ada dua jenis pembiayaan yang perlu dipertimbangkan, yaitu pembiayaan utang (*debt financing*) dan pembiayaan ekuitas (*equity financing*). Pembiayaan utang adalah mendapatkan dana pinjaman untuk perusahaan dengan melibatkan alat pembawa bunga dan mengharuskan aset sebagai jaminan. Sedangkan pembiayaan ekuitas tidak membutuhkan jaminan dan memberikan tawaran kepada investor berupa bentuk kepemilikan dalam perusahaan baru (mendapat hak kepemilikan dalam perusahaan tersebut. (Hisrich *et. al.*, 2008:450)

Hanya sedikit ... perusahaan baru yang dimulai tanpa adanya dana pribadi dari pengusahanya. Tidak hanya dana ini merupakan dana 'termurah' dalam hal biaya dan kontrol, dana ini juga penting untuk menarik pembiayaan dari luar, khususnya dari bank, investor swasta, dan pemodal usaha. Sumber-sumber dana pribadi umumnya adalah simpanan, bahwa seorang pengusaha tidak akan cukup berkomitmen dalam usahanya jika ia tidak memiliki investasi dalam usahanya sendiri. (Hisrich *et. al.*, 2008:454)

Selain pengusaha sendiri, keluarga dan teman merupakan sumber modal yang biasanya dimanfaatkan untuk memulai usaha. Keluarga dan teman cenderung mau berinvestasi karena mereka memiliki hubungan baik dengan pengusaha. Meskipun relatif mudah untuk mendapatkan uang dari keluarga dan teman, sama seperti sumber-sumber modal lainnya, hal ini juga memiliki aspek positif dan negatif. Meskipun jumlah uang yang tersedia tidak banyak, jika tersedianya dalam bentuk pendanaan ekuitas, maka anggota keluarga atau teman kemudian memiliki posisi kepemilikan dalam usaha tersebut dan semua hak dari posisi tersebut. (Hisrich *et. al.*, 2008:454)

Menurut Hisrich *et. al.* (2008:456) bank-bank komersial masih merupakan sumber dana jangka pendek paling sering digunakan oleh pengusaha jika tersedia barang yang bisa dijaminkan.

Salah satu masalah bagi pengusaha adalah menentukan bagaimana agar ia berhasil mendapatkan pinjaman dari bank. Umumnya, bank sangat berhati-hati dalam meminjamkan uangnya, terlebih untuk usaha-usaha yang baru, ... Terlepas dari lokasi geografis, keputusan-keputusan pemberian pinjaman secara komersial dibuat hanya setelah petugas pinjaman dan komite pinjaman melakukan telaah mendalam terhadap pihak peminjam dan catatan kinerja keuangan dari bisnisnya. ... Keputusan-keputusan bank untuk memeberikan pinjaman dibuat menurut kaidah 5C dalam meminjamkan uang: karakter (*character*), kapasitas (*capacity*), modal (*capital*), jaminan (*collateral*), dan keadaan (*condition*). (Hisrich *et. al.*, 2008:458)

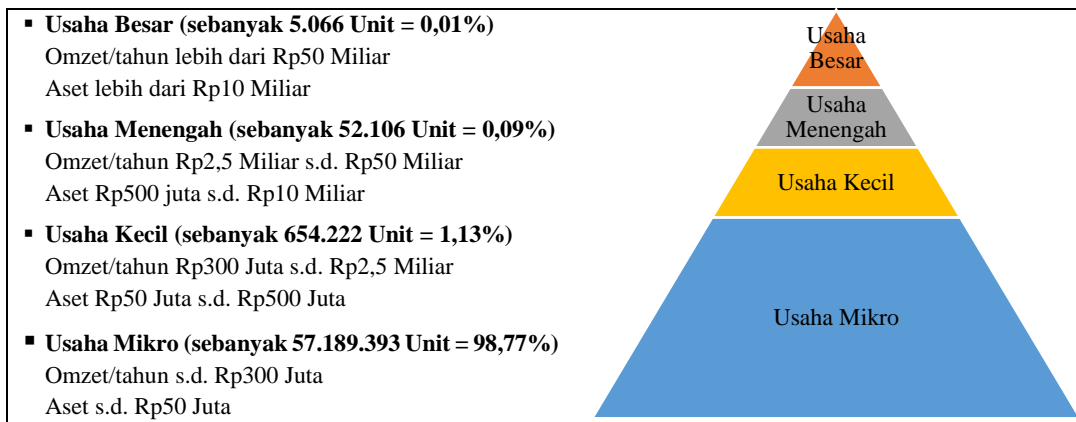
2.1.11 Usaha Mikro, dan Usaha Kecil

Pengertian mengenai usaha mikro dan usaha kecil terdapat pada Undang-undang No.20 tahun 2008, diantaranya :

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria: (1) kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; (2) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai. Kriteria Usaha Kecil: (1) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; (2) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Menurut Wilantara dan Susilawati (2016:14) mayoritas pelaku UMKM bergerak di sektor pertanian, peternakan, dan perikanan sebesar 49%; sedangkan sektor perdagangan, hotel, dan restoran sebesar 29%. Dalam menjalankan kegiatan usaha, UMKM memiliki karakteristik (Survei Bank Indonesia, 2005), antara lain a) sumber daya manusia dengan tingkat pendidikan relatif rendah, b) kualitas produk

tidak terstandar, c) teknologi sederhana, d) lingkup pemasaran terbatas di pasar lokal, dan e) modal terbatas.



Gambar 2.1 Distribusi UMKM

Sumber: Kemen KUMKM-RI 2014 dalam Strategi & Kebijakan Pengembangan UMKM

Menurut Siropolis (1994) dalam Machfoedz (2015) memberikan sedikit gambaran bahwa yang masuk dalam kategori usaha kecil antara lain usaha yang dijalankan oleh pasangan suami istri, seperti warung makan, atau toko merancang di sekitar perumahan.

Menurut Alma (2014:99) bisnis kecil ialah suatu bisnis yang memiliki modal kecil, kegiatan usaha kecil, dan mempekerjakan beberapa orang karyawan. Berikut tabel perbandingannya.

Tabel 2.2 Perbandingan Bisnis Kecil dan Bisnis Besar

Bisnis Kecil	Bisnis Besar
Umumnya pemilik jadi manajer	Manajer bukan pemilik
Daerah operasi lokal	Regional atau nasional
Organisasi sederhana	Organisasi kompleks
Pemilik intim dengan karyawan	Pemilik tidak kenal karyawan
Banyak kegagalan	Jarang yang gagal
Pemilik serba bisa	Manajemen spesialis

2.1.12 Kegagalan Usaha Kecil

Kegagalan usaha menurut Astamoen, (2008: 239) adalah hal yang manusiawi dan kegagalan itu salah (*failure*), tetapi bukan kesalahan (*mistake*), asalkan jangan gagal karena mengulangi hal yang sama. Jadikanlah kegagalan itu sebagai bahan evaluasi diri dalam rangka melakukan proses selanjutnya untuk meraih sukses.

Berbagai bentuk kegagalan diantaranya tidak tercapainya tujuan seperti yang direncanakan semula, kalah, rugi, bangkrut, batal, tertipu, terperdaya, terkecoh, celaka, ditolak, disisihkan, diabaikan, tidak lulus, dan tidak ada kemajuan.

Tingkat kegagalan/mortalitas usaha kecil di Indonesia mencapai 78%. Dan hampir 80% perusahaan baru di Indonesia gagal pada 5 tahun pertama. (Hubeis dalam Edy, 2014:72).

2.1.13 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegagalan Usaha

1) Menurut Suparyanto

Menurut Suparyanto (2012: 38-68) Kelemahan yang paling pokok yang dialami oleh sebagian besar usaha kecil adalah pada aspek manajemen. Beberapa kelemahan umum yang sering terjadi pada aspek manajemen dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1) Kelemahan Aspek Manajemen Pemasaran

a) Hanya memasarkan produk ke satu pasar.

Menjual produk yang dihasilkan hanya ke satu pasar tertentu berbahaya untuk kelangsungan hidup karena pada saat pasar tersebut mendapatkan sumber produk lain, maka secara sepihak pasar tersebut akan menghentikan pesanan dari pengusaha kecil yang bersangkutan.

b) Kelemahan riset pemasaran

Riset pemasaran dapat memberikan informasi tentang perilaku konsumen di daerah tertentu, daya beli konsumen, strategi pesaing, dan lain sebagainya. Usaha kecil sering mengabaikan arti pentingnya riset pemasaran, mereka langsung mengambil keputusan tanpa melakukan riset pemasaran terlebih dahulu. Banyak kerugian akhirnya dialami usaha kecil karena mengabaikan riset pemasaran ini.

c) Terlalu mudah untuk menjual secara kredit

Pembayaran oleh konsumen secara kredit akan mengganggu aktiva lancar. Jika hal tersebut sering terjadi maka usaha tersebut tinggal menunggu saat kehancurannya tiba.

d) Menjual produk tidak sesuai pesanan

Konsumen yang merasa kecewa saat menerima produk yang dipesannya dapat berimbas buruk kepada pembuatn. Konsumen bisa melakukan komplain atau bahkan mengembalikan barang tersebut dan menuntut uangnya dikembalikan.

e) Melebihi batas waktu yang disepakati

Pengusaha kecil tidak akan dipercaya oleh pemasok bahan baku jika pembayaran terhadap bahan baku tersebut sering terlambat. Pengusaha kecil tidak akan dipercaya oleh pelanggan jika penyelesaian produk yang dipesan jauh melewati waktu yang telah disepakati bersama.

f) Menjual hanya satu jenis produk

Selera konsumen beragam dan berubah-ubah dari waktu ke waktu sehingga dapat merugikan perusahaan jika pada saat konsumen sedang cenderung kepada produk lainnya. Pengusaha kecil harus melakukan diversifikasi produk baik yang berkaitan maupun yang tidak berkaitan dengan produk utamanya.

2) Kelemahan Aspek Manajemen Operasi

a) Teknologi yang digunakan relatif sederhana

Peralatan yang relatif sederhana yang digunakan perusahaan kecil tentunya akan sangat berpengaruh kepada kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan. Kualitas produk cenderung rendah jika dibandingkan dengan pengusaha yang menggunakan peralatan atau mesin yang layak.

b) Skala produksi yang rendah

Penggunaan peralatan atau teknologi yang sederhana akan langsung berdampak kepada jumlah hasil produksi. Pada umumnya jumlah produksi yang dihasilkan oleh pengusaha kecil relatif rendah.

c) Biaya produksi tinggi

Sudah merupakan hukum ekonomi, jika skala produksi suatu produk sedikit, maka konsekuensinya harga pokok produksi per satuan unit menjadi tinggi. Akibat yang terjadi adalah harga jual yang ditetapkan menjadi tinggi, maka keuntungan yang diperoleh menjadi kecil. Sehubungan dengan keuntungan yang kecil maka sulit membuat anggaran untuk meningkatkan penggunaan peralatan dan mesin yang layak dengan teknologi tinggi.

3) Kelemahan Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

a) Sulit untuk mengatakan tidak

Pengusaha kecil sering terlalu banyak pertimbangan saat harus menetapkan suatu keputusan bagi karyawannya. Dia mengetahui kelalaian yang dilakukan oleh karyawannya, tetapi untuk menegurnya secara tegas apalagi memberikan sanksi kepada karyawan tersebut sering tidak mampu dilakukan dengan alasan kasihan, tidak tega, mencari waktu yang tepat untuk menegurnya, susah mengungkapkannya dan lain sebagainya. Alasan yang paling sering karena secara kebetulan karyawan tersebut masih memiliki hubungan saudara, teman, atau tetangga dan unsur nepotisme lainnya.

b) Unsur keluarga masih sangat dominan

Jika seorang pengusaha sudah dihadapkan dengan urusan perusahaan yang berkaitan dengan kepentingan keluarga maka muncul dilema. Pengusaha kecil akan menemukan masalah, mana yang harus dipenuhi apakah mengutamakan roda operasi perusahaan walaupun harus mengesampingkan kepentingan keluarga. Tidak sedikit pengusaha mengambil keputusan sebaliknya yaitu mengutamakan kepentingan keluarga walaupun akan membahayakan atau merugikan perusahaan.

c) Semua tugas dilakukan sendiri

Sangat banyak pemilik usaha kecil di mana semua aktivitas mulai dari perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian dikerjakan dengan bertumpu kepada kemampuan sendiri. Hanya sebagian kecil saja dari tugas, wewenang, tanggung jawab yang didistribusikan kepada karyawannya. Keuntungannya akan merasakan tingkat kepuasan maksimum dan keuntungan finansial yang diperoleh perusahaan akan dinikmati sendiri juga dipandang sebagai tipe pekerja keras. Tetapi jika perusahaan mengalami kerugian atau kemunduran sebenarnya itu adalah kesalahannya.

d) Tidak mampu menanggapi umpan balik

Pihak manajemen seharusnya harus mawas diri menjadikan semua tanggapan dari pihak lain sebagai umpan balik yang akan menambah baik

usaha yang dijalankan demi mencapai keuntungan dan kesinambungan perusahaan.

4) Kelemahan Aspek Manajemen Keuangan

a) Tidak ada pemisah harta perusahaan dan harta pribadi.

Seorang pengusaha sebagai sosok pribadi atau bagian dari keluarga pasti memiliki kebutuhan atau keinginan yang menuntut untuk dipenuhi. Masalah baru muncul ketika kebutuhan atau keinginan pribadi pengusaha mengambil harta yang merupakan harta atau modal perusahaan. Dengan kata lain aset yang ada dip perusahaan di samping digunakan untuk kepentingan usaha juga untuk urusan pribadi. Jika hal tersebut berulang-ulang apalagi dalam jumlah yang besar, maka perusahaan hanya tinggal menunggu waktu bangkrut saja.

b) Tidak melakukan pencatatan

Pencatatan merupakan satu hal yang tidak dapat dipisahkan dari aktivitas usaha sehari-hari. Banyak manfaat yang dapat diperoleh dengan melakukan pencatatan yaitu menjadi alat perencanaan, tolak ukur kinerja perusahaan, laporan tertulis perusahaan, dan menjadi syarat pengajuan kredit.

c) Besarnya piutang yang tidak tertagih

Banyak faktor penyebab piutang tidak tertagih. Penyebab ini bisa muncul dari perusahaan, misalnya perusahaan tidak melakukan pencatatan sehingga lupa kepada siapa telah melakukan penjualan secara kredit. Akibatnya perusahaan tidak dapat menagih sama sekali. Walaupun tahu piutang terhadap konsumen, perusahaan lupa berapa besar konkretnya piutang tersebut sehingga konsumen dapat saja membayar lebih rendah dari yang seharusnya. Faktor lainnya adalah secara psikologis malas atau enggan menagih piutang kepada orang tertentu karena adanya hubungan keluarga, saudara, teman, atau pejabat tertentu, dan lain sebagainya. Disisi lain disebabkan oleh pihak yang memiliki hutang. Dia memang tidak memiliki itikad baik membayar utang atau mengundurkan waktu pembayaran maupun menunggu sampai ada orang yang menagih.

d) Mengabaikan anggaran penyusutan

Anggaran penyusutan adalah jumlah uang yang harus disisihkan atau ditabung dari pendapatan perusahaan secara berkala dalam rangka

mempersiapkan penggantian atau pembelian suatu peralatan/mesin tertentu. Dengan mesin sudah tidak dapat dipergunakan lagi bagi aktivitas produksi, perusahaan sudah memiliki cukup dana untuk membeli peralatan atau mesin yang baru.

e) Mengabaikan penghargaan untuk diri sendiri

Kita harus membedakan posisi pengusaha yang merangkap jabatan sebagai direktur sekaligus pemilik. Sebagai pemilik dia berhak mendapatkan keuntungan perusahaan. Di samping itu posisi dia sebagai seorang direktur berhak mendapatkan gaji. Tidak jarang kita menemui bahwa posisi sebagai direktur tidak diberikan kompensasi berupa gaji dengan alasan karena perusahaan tersebut miliknya sendiri. Hal ini merupakan suatu kekeliruan karena walau bagaimana pun seorang direktur harus diberikan gaji. Setelah gaji tersebut diterima seorang direktur, uangnya dapat digunakan untuk kepentingan pribadi, keluarga, sosial, keagamaan, dan yang lainnya. Tidak menutup kemungkinan uang tersebut ditanamkan kembali ke perusahaan untuk menambah dan memperkuat modal lancar.

2) Menurut Machfoedz dan Mahmud

Menurut Machfoedz dan Mahmud (2015) Setiap orang memulai bisnis baru senantiasa bersikap optimis. Tetapi optimisme itu pudar bersama dengan kegagalan usaha. Ini terjadi pada dua tahun pertama. Hanya sekitar 20 persen perusahaan-perusahaan baru yang mampu bertahan.

Banyak alasan yang dikemukakan oleh para usahawan pemula sehubungan dengan kegagalan mereka, seperti terlalu banyaknya pesaing, tingkat bunga bank yang tinggi, perekonomian yang tidak menentu, dan berbagai alasan lain. Meskipun demikian, sebenarnya alasan utama kegagalan usaha mereka adalah kesalahan manajemen yang mereka terapkan.

Faktor lain penyebab kegagalan usaha kecil (Machfoedz, 2015: 96) diantaranya:

1. Penetapan harga produk terlalu rendah
2. Estimasi waktu yang kurang tepat untuk membentuk pasar
3. Memulai usaha dengan modal terlalu kecil

4. Memulai usaha dengan modal besar tetapi tidak cermat dalam penggunaan
5. Kurang pengalaman dan tidak memulai dengan mempelajari sesuatu tentang perusahaan
6. Meminjam uang tanpa perencanaan tentang cara dan waktu pengembaliannya
7. Berusaha melakukan terlalu banyak usaha dengan modal yang terlalu kecil
8. Membeli komoditas terlalu banyak dengan cara kredit
9. Menawarkan kredit dengan persyaratan yang terlalu longgar
10. Mengembangkan kredit terlalu cepat
11. Tidak melakukan pencatatan dengan lengkap dan akurat, sehingga terperangkap dalam kesulitan tanpa disadari
12. Membawa sifat pribadi yang boros dalam usaha

Wirausahawan yang menemui kegagalan jauh lebih banyak daripada mereka yang berhasil. Ada beberapa alasan penyebab kegagalan yang perlu diperhatikan sebagai berikut.

1. Pengalaman manajemen. Mereka kurang mengetahui pemahaman umum tentang pokok-pokok disiplin manajemen, dikarenakan latar belakang ilmu yang berbeda-beda
2. Perencanaan keuangan. Mereka beranggapan bahwa kecukupan modal bukan faktor penting yang diperlukan untuk usaha mereka
3. Analisis lokasi. Mereka kurang tepat dalam memilih lokasi untuk memulai usaha
4. Bersifat boros. Mereka terlalu boros pada saat mereka membuka usaha dengan pengeluaran dana yang seharusnya dapat ditangguhkan
5. Kebersediaan untuk Berkorban. Mereka kurang bersedia dengan pengorbanan

3) Menurut Zimmerer, *et. al.*

Menurut Zimmerer, *et. al.* (2008: 39) karena keterbatasan sumber daya, kurang pengalaman manajemen, dan kurang stabilnya keuangan, tingkat kematian bisnis kecil jauh lebih tinggi dibandingkan bisnis yang lebih besar dan mapan.

Zimmerer mengemukakan sepuluh kesalahan fatal yang menyebabkan kegagalan bisnis, diantaranya :

1. Ketidakmampuan manajemen.

Dalam kebanyakan perusahaan kecil, manajemen buruk menjadi penyebab utama kegagalan bisnis. Pemiliknya kurang mempunyai kemampuan kepemimpinan, pertimbangan yang baik, dan pengetahuan yang diperlukan dalam menjalankan bisnis.

2. Kurang pengalaman.

Manajer-manajer perusahaan kecil perlu memiliki pengalaman dalam bidang yang ingin dimasukinya. Sebagai contoh, bila seseorang ingin membuka bisnis ritel pakaian, pertama-tama ia harus bekerja di toko pakaian. Hal ini akan memberikan pengalaman praktis dan pengetahuan mengenai seluk-beluk bisnis tersebut, yang dapat menunjukkan perbedaan antara kesuksesan dan kegagalan

3. Pengendalian Keuangan yang Buruk

Kurangnya modal merupakan penyebab umum kegagalan bisnis karena perusahaan kekurangan modal sebelum mereka mampu menghasilkan arus kas yang positif. Wirausahawan cenderung sangat optimis dan sering salah menilai uang yang dibutuhkan untuk terjun ke dunia bisnis. Sebagai akibatnya, mereka memulai usaha dengan modal yang terlalu sedikit. Perusahaan yang tumbuh cepat menghabiskan uang kasnya dengan segera. Penyaringan kredit yang buruk, praktik-praktik penagihan hutang yang buruk, dan kebiasaan pembelanjaan yang tidak disiplin merupakan faktor-faktor umum yang menyebabkan banyak perusahaan bangkrut.

4. Lemahnya Usaha Pemasaran

Membangun basis pelanggan yang terus yang berkembang memerlukan usaha pemasaran tanpa kenal lelah dan kreatif. Mempertahankan mereka agar terus kembali diperlukan usaha, yaitu dengan menyediakan nilai, kualitas, kenyamanan pelayanan, dan kegembiraan dan melakukannya dengan segera.

5. Kegagalan Mengembangkan Perencanaan Strategis

Terlalu banyak manajer perusahaan kecil mengabaikan proses perencanaan strategis, karena mereka mengira hal tersebut hanya bermanfaat bagi perusahaan besar. Tanpa strategi yang ditentukan dengan jelas, perusahaan tidak memiliki dasar yang berkesinambungan untuk menciptakan dan memelihara keunggulan bersaing di pasar. Membangun perencanaan strategis memaksa wirausahawan untuk menilai secara realistis potensi bisnis yang direncanakan.

6. Pertumbuhan yang Tak Terkendali

Pertumbuhan perusahaan haruslah terencana dan terkendali. Idealnya, ekspansi perusahaan harus didanai laba yang telah dihasilkan (laba ditahan) atau dari tambahan modal pemiliknya bukan dari pinjaman. Sebagian besar perusahaan mengambil pinjaman paling tidak sebagian dari investasi modal.

7. Lokasi yang Buruk

Lokasi perusahaan sering kali dipilih tanpa penelitian, pengamatan, dan perencanaan yang layak. Beberapa pemilik bisnis baru memilih lokasi hanya karena ada tempat kosong. Akan tetapi, masalah lokasi terlalu riskan untuk dilakukan secara untung-untungan.

8. Pengendalian Persediaan yang Tidak Tepat

Kesalahan yang sering terjadi adalah bahwa manajer tidak hanya memiliki persediaan dalam jumlah yang berlebih, tetapi juga mempunyai terlalu banyak persediaan yang salah jenis. Banyak perusahaan kecil menyalahgunakan uang yang dimilikinya untuk menimbun persediaan yang tidak bermanfaat.

9. Penetapan Harga yang Tidak Tepat

Penetapan harga oleh perusahaan harus memahami besarnya biaya untuk membuat, memasarkan, serta mendistribusikan produk dan jasa mereka. Sering kali wirausahawan dengan mudah menetapkan harga berdasarkan harga yang ditetapkan pesaingnya, atau menjual produk terbaik pada harga rendah.

10. Ketidakmampuan Membuat “Transisi Kewirausahaan”

Berhasil melewati “tahap awal kewirausahaan” tidak menjamin kesuksesan perusahaan. Setelah berdiri, pertumbuhan biasanya memerlukan perubahan drastis gaya manajemen, satu hal yang tidak dapat dilakukan dengan baik oleh para wirausahawan. Pertumbuhan mengharuskan wirausahawan untuk mendelegasikan wewenang dan melepaskan kegiatan pengendalian sehari-hari hal yang tidak mampu dilakukan oleh banyak wirausahawan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu

1	
Judul	Identifikasi Faktor Internal Dan Eksternal Penyebab Kegagalan Usaha Pada Industri Tahu Di Kelurahan Citeureup Kota Cimahi (Studi Kasus Pada Usaha Tahu Di Kampung Sukaresmi Tahun 2014)
Jenis Penelitian	Skripsi (Jurnal Skripsi)
Peneliti	Aditya Wisnu Hidayat
Objek Penelitian	Industri tahu di Kelurahan Citeureup, Kota Cimahi. Tiga perusahaan tahu di Kelurahan Citeureup.
Metode Penelitian	Deksriptif kualitatif
Kesimpulan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Faktor internal utama penyebab kegagalan usaha adalah lemahnya kompetensi wirausaha. 2. Faktor eksternal utama penyebab kegagalan usaha adalah tidak adanya kebijakan subsidi bahan baku kedelai langsung pada industri tahu di Kelurahan Citeureup Kota Cimahi. 3. Strategi khusus keberhasilan usaha yaitu pemerintah mengaktifkan lembaga dengan program khusus dalam penyaluran langsung kebijakan subsidi bahan baku kedelai.
Persamaan	Metode penelitian, dan teori-teori utama yang dipakai
Perbedaan	Objek penelitian, pertanyaan penelitian.
2	
Judul	Analisis Faktor Penyebab Kegagalan Usaha Penerima Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Di Universitas Pendidikan Ganesha (UNDIKSHA) Tahun 2013
Jenis Penelitian	Jurnal Jurusan Pendidikan Ekonomi 5 (1) https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JJPE/article/view/5067
Peneliti	I Wayan Wartika, LE Tripalupi, KR Suwena
Objek Penelitian	30 orang penerima PMW di Undiksha tahun 2013
Metode Penelitian	Kuantitatif Analisis Faktor
Kesimpulan	1. Terdapat delapan faktor yang mempengaruhi kegagalan usaha penerima program mahasiswa wirausaha di Undiksha tahun 2013, yaitu faktor kompeten dalam manajerial, faktor pengalaman, faktor

	<p>keuangan, faktor perencanaan, faktor lokasi, faktor pengawasan, faktor sikap dan faktor peralihan/transisi.</p> <p>2. Faktor kompeten dalam manajerial, faktor pengalaman, dan faktor keuangan menjadi faktor paling dominan yang memiliki <i>variance explained</i> tertinggi yaitu masing-masing sebesar 28,793%, 21,459% dan 13,790%, artinya total nilai <i>varianced explained</i> dari ketiga faktor keseluruhan mampu mempengaruhi kegagalan usaha penerima PMW di Undiksha tahun 2013 sebesar 64,042%.</p>
Persamaan	Variabel-variabel yang digunakan
Perbedaan	Metode yang digunakan
3	
Judul	Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis Pada Perusahaan Mitra Jaya Abadi
Jenis Penelitian	PERFORMA: Jurnal Manajemen dan <i>Start-Up</i> Bisnis Volume 2, Nomor 1, April 2017
Peneliti	Muhammad Yusri Ali dan Dr. David Sukardi Kodrat, M.M., CPM (Asia)
Objek Penelitian	Perusahaan Mitra Jaya Abadi, yaitu Perusahaan manufaktur makanan yang memproduksi kue.
Metode Penelitian	Kualitatif deskriptif, dengan menggunakan metode wawancara semi terstruktur dan dokumentasi.
Kesimpulan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor penyebab kegagalan bisnis pada perusahaan Mitra Jaya Abadi adalah faktor strategi dan faktor komunikasi dalam perusahaan.
Persamaan	Teori mengenai kegagalan usaha baru yang dipakai, penelitian terdahulu yang dijadikan studi literatur.
Perbedaan	Metode penelitian
4	
Judul	<i>Barriers to small business growth in Canada</i>
Jenis Penelitian	Jurnal Internasional <i>Journal of Small Business and Enterprise Development Vol. 19 No. 4, 2012</i>
Peneliti	Amarjit Gill, Nahum Biger
Objek Penelitian	30 bisnis kecil di Kanada
Metode Penelitian	Penelitian survei (desain studi lapangan non eksperimental).
Kesimpulan	<p>Persepsi dan penilaian pemilik bisnis kecil adalah kurangnya pembiayaan, tantangan pasar, dan masalah peraturan, ciptakan hambatan pertumbuhan usaha kecil di Kanada. Peringkat keseluruhan faktor itu menciptakan hambatan terhadap pertumbuhan usaha kecil di Kanada adalah sebagai berikut:</p> <ul style="list-style-type: none"> - tantangan pasar (Beta = 0,207) - kurangnya pembiayaan (Beta= 0,193) - masalah peraturan (Beta = 0,159)
Persamaan	Kesamaan topik penelitian. Kesamaan beberapa variabel.
Perbedaan	Metode penelitian. Perbedaan negara.
5	

Judul	Business Failure Factors In Iranian Smes: Do Successful And Unsuccessful Entrepreneurs Have Different Viewpoints?.
Jenis Penelitian	Jurnal Internasional <i>Journal Of Global Entrepreneurship Research</i> , 4 (1), 1-14.
Peneliti	Zahra Arasti, Fahimeh Zandi, Neda Bahmani
Objek Penelitian	120 wirausahawan bisnis kecil di Iran.
Metode Penelitian	Studi survei. Friedman test.
Kesimpulan	Hasilnya menunjukkan "kebijakan yang tidak tepat" merupakan faktor terpenting kegagalan bisnis bagi pengusaha sukses dan tidak berhasil. Faktor lainnya, kurangnya dukungan bagi pengusaha, ketidakstabilan peraturan dan peraturan, kurangnya jaminan serta pemantauan pelaksanaan peraturan, dan birokrasi memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap kegagalan usaha.
Persamaan	Kesaamaan topik penelitian, kesamaan beberapa variabel.
Perbedaan	Metode penelitian. Perbedaan negara.
6	
Judul	<i>Barrier to Start-Up the Business among Student at Tertiary Level: A Case Study in Northern States of Peninsular Malaysia.</i>
Jenis Penelitian	Jurnal Internasional. <i>Asian Social Science; Vol. 9, No. 11; 2013 ISSN 1911-2017 E-ISSN 1911-2025. Published by Canadian Center of Science and Education</i>
Peneliti	Azyyati Anuar, Ida Normaya Mohd Nasir, Firdaus Abdul Rahman & Daing Maruak Sadek
Objek Penelitian	Siswa di perguruan tinggi di wilayah utara diantaranya UiTM Kedah, UiTM Pulau Pinang, UiTM Perlis, UiTM Perak, USM, UNIMAP dan UUM.
Metode Penelitian	<i>Research Design, Unit of Analysis, Pilot Study, Theoretical Framework, Sampling Techniques</i>
Kesimpulan	Tujuan makalah ini adalah untuk mengidentifikasi hambatan yang dihadapi oleh siswa untuk berbagai departemen untuk memulai bisnis di IPTA di wilayah utara yang terdiri dari tiga variabel: ciri kepribadian, keterampilan kewirausahaan dan tingkat mikro.
Persamaan	Kesaamaan topik penelitian.
Perbedaan	Metode penelitian. Variabel penelitian. Perbedaan negara.
7	
Judul	<i>Why Businesses Succeed or Fail: A Study on Small Businesses in Pakistan</i>
Jenis Penelitian	<i>Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies, Vol. 8 Iss 1 pp. 2016</i>
Peneliti	Shabir Hyder Robert Lussier
Objek Penelitian	150 usaha kecil di Pakistan.
Metode Penelitian	<i>Survey Instrument, Measurement, Sample Data Collection</i>
Kesimpulan	1. Model prediksi keberhasilan vs kegagalan yang dikembangkan untuk dan diuji di Pakistan didukung oleh uji statistik. Pengusaha perlu memahami risiko kegagalan dan memperoleh sumber daya

	<p>variabel yang diidentifikasi dalam penelitian ini untuk meningkatkan probabilitas keberhasilan mereka.</p> <p>2. Dengan demikian, temuan dari penelitian ini penting karena membantu pengusaha potensial dan baru lahir, pemimpin bisnis, pembuat kebijakan dan regulator, lembaga kredit (lembaga pemberi pinjaman uang), konsultan bisnis dan investor lebih memahami bagaimana bisnis di Pakistan dapat berhasil dan hindari kegagalan</p>
Persamaan	Kesaamaan topik penelitian, kesamaan beberapa variabel.
Perbedaan	Metode penelitian. Perbedaan negara.

2.3 Lingkup Penelitian

Secara menyeluruh, Program Wirausaha Baru Jawa Barat dikelola oleh 13 OPD (*Officer Development Program*). Namun penelitian ini hanya akan ada dalam lingkup Program WUB Jabar yang dilaksanakan oleh Badiklatkop, karena tiap dinas melatih kewirausahaan dengan bidang-bidang usaha yang berbeda. Misalkan program pelatihan WUB yang dilaksanakan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan melatih bidang usaha kerajinan, sedangkan pelatihan di Badiklatkop tidak demikian.

Penelitian ini menganalisis faktor-faktor penyebab kegagalan dalam mendirikan usaha baru yang dilakukan oleh para lulusan Program WUB Jabar kelas Ide Bisnis. Sehingga tidak akan meneliti fenomena kegagalan usaha para lulusan kelas *Start-Up* dan *Growth*.

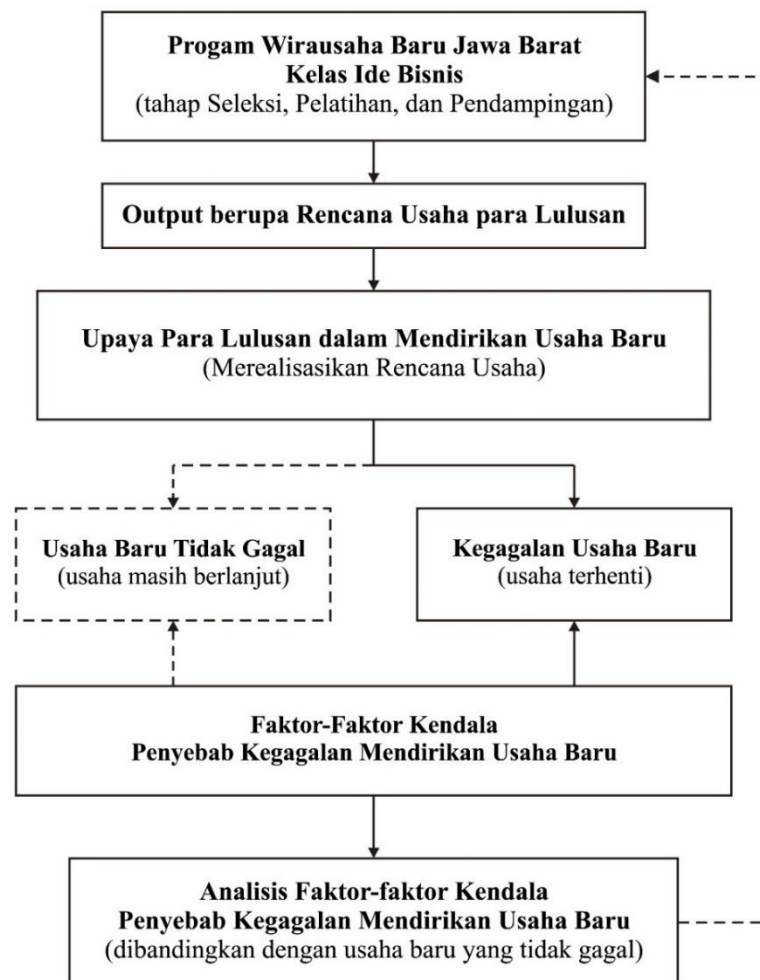
Indikator usaha baru dalam penelitian ini adalah usaha yang baru mulai didirikan para lulusan Program WUB Jabar saat tahap pelatihan, atau pasca tahap pendampingan program tersebut. Usaha baru yang diupayakan oleh para lulusan kelas Ide Bisnis pada umumnya termasuk kategori usaha mikro dan kecil, dan belum mencapai 1 tahun lama usaha.

Melalui survei yang dilakukan oleh penulis pada tanggal 21-31 Desember 2017, diperoleh jumlah lulusan yang mengalami kegagalan dalam mendirikan usaha baru, lulusan yang masih berwirausaha, dan lulusan yang belum memulai mendirikan usaha. Merekalah yang menjadi objek penelitian. Sedangkan lulusan yang menyatakan tidak mencoba berwirausaha pasca mengikuti program WUB Jabar tidak dijadikan objek penelitian sehingga berada di luar lingkup penelitian.

2.4 Kerangka Pemikiran

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor kendala mendirikan usaha baru yang dialami oleh para lulusan Program WUB Jabar. Pada fenomena kegagalan usaha baru para lulusan, penelitian ini akan berfokus mencari faktor-faktor kendala yang menjadi penyebabnya.

Pada usaha baru yang tidak mengalami kegagalan, penelitian ini akan berfokus mencari faktor-faktor kendala yang paling sulit untuk diatasi. Kemudian cara para lulusan menangani faktor-faktor kendala akan dianalisis lebih lanjut, sehingga dapat menjadi temuan untuk mengantisipasi kegagalan usaha baru. Temuan ini pun akan menjadi sekilas gambaran mengenai *output* dari Program Wirausaha Baru Jawa Barat itu sendiri.



Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran

Sumber: Pemikiran Penulis

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan maksud mendeskripsikan hasil penelitian dari objek yang diteliti, yakni usaha baru para lulusan program WUB Jabar kelas Ide Bisnis yang mengalami kegagalan maupun tidak mengalami kegagalan. Sejalan dengan tujuan penelitian, metode ini juga mampu mengeksplorasi objek penelitian dengan serangkaian prosedur wawancara dengan pihak-pihak yang terkait.

Menurut Sukmadinata (2011:73), penelitian deskriptif kualitatif ditujukan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, baik bersifat alamiah maupun rekayasa manusia, yang lebih memperhatikan mengenai karakteristik, kualitas, keterkaitan antar kegiatan. Selain itu, penelitian deskriptif tidak memberikan perlakuan, manipulasi atau perubahan pada variabel-variabel yang diteliti, melainkan menggambarkan suatu kondisi yang apa adanya. Satu-satunya perlakuan yang diberikan hanyalah penelitian itu sendiri, yang dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Sugiyono (2014:1) mengemukakan metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi.

Pada umumnya jangka waktu penelitian kualitatif cukup lama, karena tujuan kualitatif adalah bersifat penemuan. Namun demikian kemungkinan jangka penelitian berlangsung dalam waktu yang pendek, bila telah ditemukan sesuatu dan datanya sudah jenuh (Sugiyono, 2014:24). Berdasarkan waktu pelaksanaan, penelitian ini termasuk *cross-sectional* karena hanya dilakukan dalam waktu tertentu dan tidak berkesinambungan. Menurut Umar (2010: 8) *cross-sectional* adalah cara mempelajari objek penelitian dalam suatu waktu tertentu saja (tidak berkesinambungan dalam jangka waktu panjang).

Berdasarkan unit analisis, penelitian ini melakukan penelitian terhadap objek individu yang spesifik, yaitu para lulusan program WUB Jabar kelas Ide Bisnis yang mengalami kegagalan dalam menciptakan usaha baru, lulusan yang berhasil menciptakan usaha baru, lulusan yang belum memulai usaha, dan pihak-pihak yang menjadi penyelenggara/pelaksana pelatihan program WUB.

Tabel 3.1
Karakteristik Penelitian

Berdasarkan Metode	Kualitatif
Berdasarkan Tujuan	Deskriptif
Berdasarkan Keterlibatan Peneliti	Tidak mengintervensi data
Berdasarkan Unit analisis	Individu
Berdasarkan Waktu Pelaksanaan	<i>Cross Section</i>

(Sumber : Data yang telah diolah)

3.2 Variabel Operasional Penelitian

Menurut Sugiyono (2012) variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga pada akhirnya dapat menghasilkan informasi yang kemudian melakukan penarikan kesimpulan.

Variabel adalah segala sesuatu yang mempunyai nilai dan nilai tersebut dapat berbeda-beda dan dapat berubah. Nilai suatu objek dalam waktu yang berbeda dapat saja berbeda, dan objek yang berbeda dalam suatu waktu yang sama bisa memiliki nilai yang berbeda (Sekaran & Bougie, 2010).

Menurut Widagdo dan Widayat (2011: 11) definisi operasional merupakan pernyataan mengenai masalah atau variabel yang akan dicari untuk dapat ditemukan dalam penelitian di dunia nyata atau di lapangan yang dapat dialami.

Sejalan dengan fenomena penelitian ini, maka variabel-variabel operasional yang digunakan adalah faktor-faktor penyebab kegagalan usaha, kegagalan usaha kecil, atau kegagalan wirausahawan yang berdasarkan teori dan asumsi. Untuk memudahkan menyebutkan, faktor-faktor tersebut selanjutnya disebut dengan 'faktor-faktor kendala'.

Ditetapkan 16 variabel operasional pada penelitian ini yang dirumuskan dari semua teori yang dipakai, dan asumsi/pendapat dari narasumber (pada survei awal).

Variabel-variabel itu diantaranya:

- | | |
|-----------------------------|-------------------------------|
| 1. Motivasi berwirausaha | 9. Manajemen operasi |
| 2. Pengalaman berwirausaha | 10. Manajemen pemasaran |
| 3. Pengetahuan berwirausaha | 11. Manajemen keuangan |
| 4. Perencanaan usaha | 12. Pesaing |
| 5. Analisis kelayakan usaha | 13. Hubungan dengan pelanggan |
| 6. Kepemilikan usaha | 14. Hubungan dengan pemasok |
| 7. Permodalan | 15. Transisi usaha |
| 8. Manajemen SDM | 16. Perekonomian |

Tabel 3.2
Variabel Operasional Penelitian

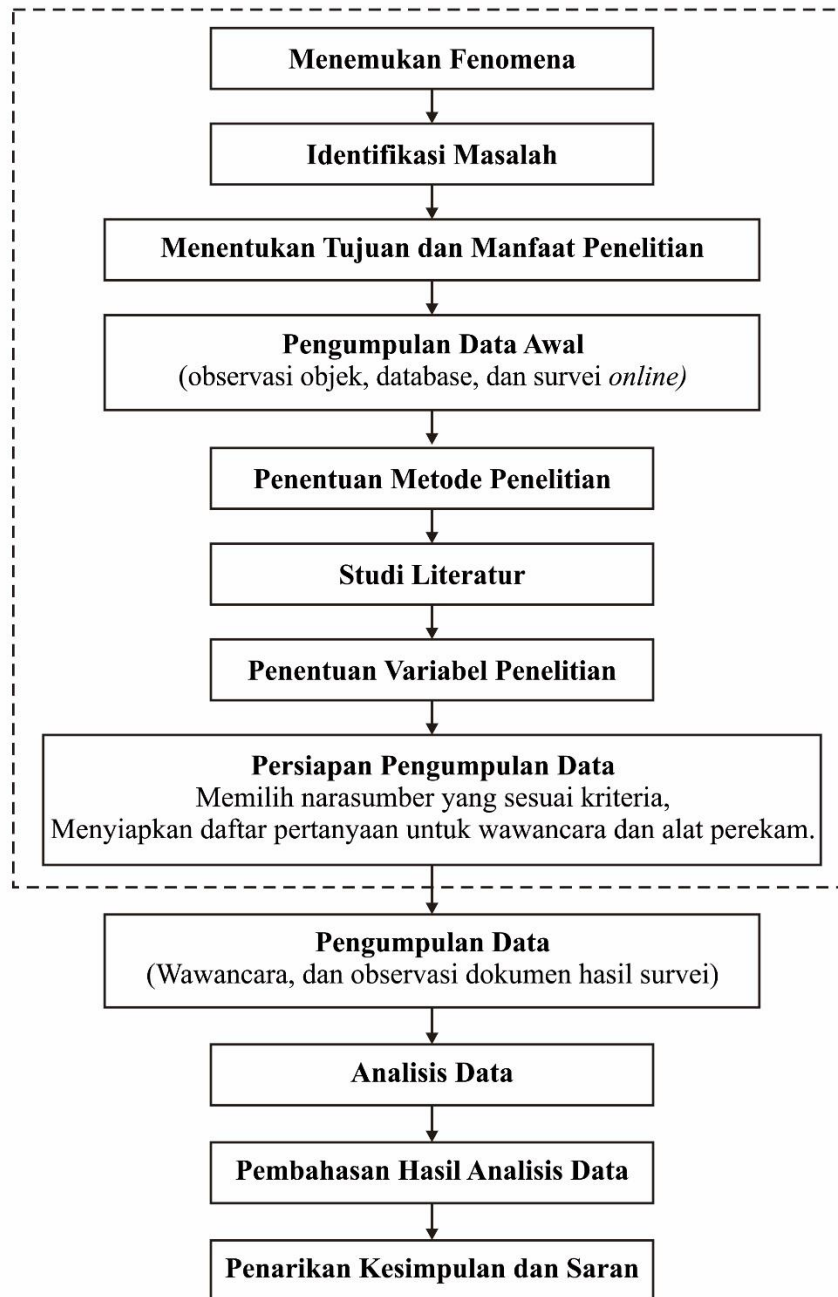
Variabel	Konseptual	Operasional
Motivasi Berwirausaha	Tujuan dari para pemilik usaha kecil ialah “achievement oriented” sedangkan para manajer di perusahaan besar berorientasi pada power dan prestige. Yang mana diantara kedua orientasi ini akan berhasil, sangat tergantung pada pengetahuan, keterampilan, dan kepribadian individu dalam bisnisnya. (Alma, 2014:97)	kebebasan dalam berprestasi
		memperoleh tambahan <i>income</i>
		membantu famili
		menyediakan komoditi
Pengalaman Berwirausaha	Menurut Zimmerer, <i>et. al.</i> (2008: 39) karena keterbatasan sumber daya, kurang pengalaman manajemen, dan kurang stabilnya keuangan, tingkat kematian bisnis kecil jauh lebih tinggi dibandingkan bisnis yang lebih besar dan mapan.	Tidak pengalaman di bidangnya
		Kurang berpengalaman berwirausaha
		Kurang pengalaman manajemen
Pengetahuan Berwirausaha	Zimmerer (2008:39) mengemukakan sepuluh kesalahan fatal yang menyebabkan kegagalan bisnis, salah satu diantaranya: Pemiliknya kurang mempunyai kemampuan kepemimpinan, pertimbangan yang baik, dan pengetahuan yang diperlukan dalam menjalankan bisnis.	Pengetahuan yang diperlukan menjalankan bisnis
		Pengetahuan seluk-beluk bisnis
Perencanaan Usaha	Terlalu banyak manajer perusahaan kecil mengabaikan proses perencanaan strategis, karena mereka mengira hal tersebut hanya bermanfaat bagi perusahaan besar. Tanpa strategi yang ditentukan dengan jelas, perusahaan tidak memiliki dasar yang berkesinambungan untuk menciptakan dan memelihara keunggulan bersaing di pasar. (Zimmerer, 2008:39)	Tidak melakukan perencanaan tertulis
		Semua aktivitas direncanakan
		Perencanaan keuangan
		Perencanaan strategis

Analisis Kelayakan Usaha	Hasil studi kelayakan usaha pada prinsipnya bisa digunakan untuk 3 hal yakni untuk merintis usaha baru, mengembangkan usaha yang sudah ada, dan memilih jenis usaha atau investasi/proyek yang paling menguntungkan. (Suryana, 2008:184)	Aspek pasar
		Aspek teknik produksi/operasi.
		Aspek manajemen/pengelolaan
		Aspek finansial/keuangan
Kepemilikan Usaha	Menurut Zimmerer <i>et. al.</i> (2008:225) bentuk kepemilikan yang paling sederhana dan paling populer masih tetap perusahaan perseorangan (<i>sole proprietorship</i>). Bentuk kepemilikan Persekutuan menurut Zimmerer <i>et. al.</i> (2008:228-231) adalah kerja sama antara dua orang atau lebih yang bersama-sama memiliki perusahaan dengan tujuan menghasilkan laba.	Bentuk kepemilikan usaha
		Kepemilikan perorangan
		Kepemilikan persekutuan
		Berbadan hukum
		Perjanjian Persekutuan
Permodalan	Menurut Hisrich <i>et. al.</i> (2008:450) salah satu masalah tersulit dalam proses pendirian usaha baru adalah mendapatkan modal.	Sumber modal
		Investor
		Modal pinjaman
		Modal pribadi
		Kekurangan modal
		Tidak bisa mengelola modal besar
Tidak adanya modal usaha		
Manajemen SDM	Menurut Suparyanto (2012: 38-68) Kelemahan yang paling pokok yang dialami oleh sebagian besar usaha kecil adalah pada aspek manajemen. Beberapa kelemahan umum yang sering terjadi pada aspek manajemen dapat diklasifikasikan sebagai berikut. 1. Kelemahan Aspek Manajemen Pemasaran 2. Kelemahan Aspek Manajemen Operasi 3. Kelemahan Aspek Manajemen SDM 4. Kelemahan Aspek Manajemen Keuangan	Menegur karyawan
		Dominasi keluarga
		Tugas dilakukan sendiri
		Tidak dapat menerima umpan balik
Manajemen Operasi		Teknologi sederhana
		Skala produksi rendah
		Biaya produksi tinggi
Manajemen Pemasaran		Terbatasnya pasar
		Lemahnya riset pemasaran
Manajemen Keuangan		Menjual kredit
		Pemisahan dengan harta pribadi
		Pencatatan buruk
	Piutang tidak tertagih	
	Tidak ada biaya penyusutan	
	Tidak menentukan gaji untuk pemilik	
	Tidak ada biaya penyusutan	
Pesaing	Banyak alasan yang dikemukakan oleh para usahawan pemula sehubungan dengan kegagalan	Banyaknya pesaing
		Analisis pesaing

	mereka, seperti terlalu banyaknya pesaing, (Machfoedz, 2015:96)	Strategi pesaing Harga berpatokan harga pesaing
Hubungan Dengan Pelanggan	Lemahnya pemasaran menurut Zimmerer, <i>et. al.</i> (2008: 39) Membangun basis pelanggan yang terus yang berkembang memerlukan usaha pemasaran tanpa kenal lelah dan kreatif. Mempertahankan mereka agar terus kembali diperlukan usaha, yaitu dengan menyediakan nilai, kualitas, kenyamanan pelayanan, dan kegembiraan dan melakukannya dengan segera.	Kepercayaan pelanggan
		Basis pelanggan
		Kekecewaan pelanggan
Hubungan Dengan Pemasok	Pengusaha kecil tidak akan dipercaya oleh pemasok bahan baku jika pembayaran terhadap bahan baku tersebut sering terlambat. (Suparyanto, 2012: 38-68)	Ketersediaan bahan baku
		Kepercayaan pemasok
Transisi Usaha	Pertumbuhan mengharuskan wirausahawan untuk mendelegasikan wewenang dan melepaskan kegiatan pengendalian sehari-hari hal yang tidak mampu dilakukan oleh banyak wirausahawan. Zimmerer, <i>et. al.</i> (2008: 39)	Pekerjaan didelegasikan
		Mengalami perkembangan usaha
		Perubahan gaya manajemen
Perekonomian	Banyak alasan yang dikemukakan oleh para usahawan pemula sehubungan dengan kegagalan mereka, seperti terlalu banyaknya pesaing, tingkat bunga bank yang tinggi, perekonomian yang tidak menentu (Machfoedz, 2015:96) Bisnis keluarga merupakan bagian integral dari perekonomian (Zimmerer dan Scarborough, 2008).	Perekonomian tidak menentu
		Hukum ekonomi, skala produksi rendah maka harga tinggi

3.3 Tahapan Penelitian

Untuk mengetahui kebenaran atas suatu masalah yang akan diteliti, peneliti harus melakukan tahapan-tahapan penelitian sebelum menyajikan fakta mengenai masalah tersebut. Berikut tahapan-tahapan dalam penelitian ini.



----- : Tahapan pada Proposal

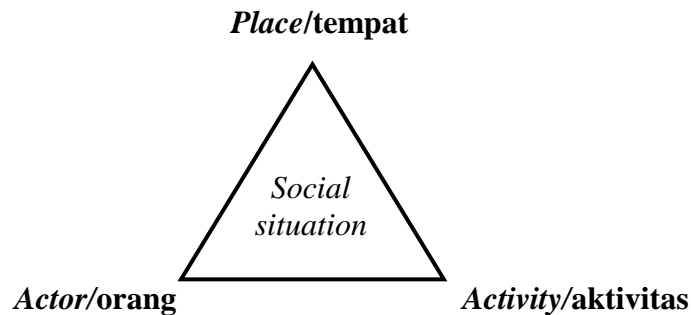
Gambar 3.1. Tahapan Penelitian

Sumber : Pemikiran Penulis

3.4 Populasi dan Sampel

3.4.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2014:49) dalam penelitian kualitatif tidak menggunakan istilah populasi oleh Spardley dinamakan “*social situation*” atau situasi sosial yang terdiri atas tiga elemen yaitu: tempat (*place*), pelaku (*actors*), dan aktivitas (*activity*) yang berinteraksi secara sinergis.



Gambar 3.2 Situasi sosial (*Social situation*)

Sumber: buku Memahami Penelitian Kualitatif (Sugiono, 2014:50)

Berdasarkan pengertian di atas, maka situasi sosial dalam penelitian ini adalah kasus kegagalan dalam mendirikan usaha baru yang pernah dialami oleh lulusan program WUB Jabar kelas Ide Bisnis.

Situasi sosial meliputi tiga elemen yaitu tempat (*place*) penelitian. Secara umum, tempat penelitian adalah provinsi Jawa Barat sebagai provinsi domisili semua objek penelitian (pelaku). Secara khusus, tempat penelitian adalah lokasi usaha dimana objek penelitian pernah mendirikan usaha. Pelaku (*actors*) yang diteliti adalah lulusan program WUB Jabar kelas Ide Bisnis yang pernah mengalami kegagalan dalam mendirikan usaha baru, maupun lulusan yang sampai sekarang masih berwirausaha pasca mengikuti program WUB Jabar. Aktivitas (*activity*) yang diteliti adalah aktivitas di masa lampau yang pernah dilakukan para *actors* saat mengalami kegagalan dalam mendirikan usaha barunya, maupun masa sekarang bagi lulusan yang masih berwirausaha.

3.4.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2014:50) Sampel dalam penelitian kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai nara sumber, atau partisipan, informan, teman dan guru dalam penelitian. Sampel dalam penelitian kualitatif, juga bukan disebut sampel statistik, tetapi sampel teoritis, karena tujuan penelitian kualitatif adalah untuk menghasilkan teori.

Dalam penelitian kualitatif, teknik sampling yang sering digunakan adalah *purposive sampling*, dan *snowball sampling*. ..., *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek/situasi sosial yang diteliti. *Snowball sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data, yang pada awalnya jumlahnya sedikit, lama-lama menjadi besar. Hal ini dilakukan karena dari jumlah sumber data yang sedikit itu tersebut belum mampu memberikan data yang memuaskan, maka mencari orang lain lagi yang dapat digunakan sebagai sumber data. Dengan demikian jumlah sampel sumber data akan semakin besar, ... (Sugiyono, 2014:54).

3.5 Narasumber

Penelitian ini, melibatkan banyak pihak yang terkait dalam program WUB Jawa Barat. Pengumpulan data awal melibatkan narasumber dari pihak penyelenggara program, yakni Ketua Seksi Penyelenggara Pelatihan dan Koordinator Pendamping.

Sedangkan saat penelitian, berfokus meneliti para lulusan program WUB Jabar kelas Ide Bisnis sebagai narasumber. Para lulusan dibedakan menjadi 2 kategori narasumber, yakni :

1. Narasumber utama, yakni para lulusan yang mengalami kegagalan mendirikan usaha baru pasca mengikuti program WUB Jawa Barat.
2. Narasumber pendukung, yakni para lulusan yang usaha barunya masih berjalan sampai sekarang (bulan Januari 2018).

Untuk dapat melakukan pertimbangan yang tepat dalam memilih sampel sebagai narasumber maka dibuat kriteria narasumber. Kriteria narasumber tersaji dalam Tabel 3.3 berikut.

Tabel 3.3
Kriteria Narasumber Utama

No	Kriteria Narasumber Utama
1	Pernah mengikuti program WUB Jabar hingga tahap pendampingan
2	Memiliki rencana usaha pasca mengikuti tahap pendampingan
3	Pernah mendirikan usaha baru pasca mengikuti program WUB Jabar, dengan mencoba merealisasikan rencana usaha yang telah dibuat tersebut.
4	Pernah mengalami kegagalan dalam mendirikan usaha baru tersebut, yakni usaha baru tersebut terhenti, dan tidak berlanjut hingga sekarang (Januari 2018).
Diutamakan	
1	Saat mengikuti program WUB Jabar belum mendirikan usaha baru tersebut, atau sedang mendirikan usaha baru namun belum mencapai umur satu tahun.
2	Rencana usaha yang dibuat pasca mengikuti tahap pelatihan sesuai dengan bidang yang diikuti saat pelatihan.
3	Dipilih berdasarkan 3 kriteria usaha yang berbeda. Yakni bidang Makanan-Minuman, Konveksi, atau Salon.
4	Saat ini tidak sedang berwirausaha, atau tidak berprofesi sebagai wirausahawan.
5	Memiliki kemiripan usaha (dalam segi produk) dengan lulusan yang tidak mengalami kegagalan

Tabel 3.4
Kriteria Narasumber Pendukung

No	Kriteria Narasumber Pendukung
1	Pernah mengikuti program WUB Jabar hingga tahap pendampingan
2	Memiliki rencana usaha pasca mengikuti tahap pendampingan
3	Sedang mendirikan usaha baru pasca mengikuti program WUB Jabar, dengan mencoba merealisasikan rencana usaha yang telah dibuat tersebut.
4	Usaha baru yang didirikan masih berlanjut hingga sekarang (Januari 2018).
Diutamakan	
1	Saat mengikuti program WUB Jabar belum mendirikan usaha baru tersebut, atau sedang mendirikan usaha baru namun belum mencapai umur satu tahun.
2	Rencana usaha yang dibuat pasca mengikuti tahap pelatihan sesuai dengan bidang yang diikuti saat pelatihan.

3	Dipilih berdasarkan 3 kriteria usaha yang berbeda. Yakni bidang Makanan-Minuman, Konveksi, atau Salon.
4	Saat ini sedang berwirausaha, dan menjadikan wirausaha sebagai profesi utama.
5	Memiliki kemiripan usaha (dalam segi produk) dengan lulusan yang mengalami kegagalan

3.6 Sumber Data dan Pengumpulan Data

3.6.1 Sumber Data

Sumber data merupakan subyek dimana data diperoleh. Penelitian kualitatif memiliki sumber data utama yang bersumber dari kata-kata dan tindakan. Sementara selebihnya adalah data tambahan seperti dokumentasi dan kepustakaan. Pada penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder.

1. Sumber Data Primer

Sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono, 2104:62).

2. Sumber Data Sekunder

Sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. (Sugiyono, 2014:62)

Data primer yang digunakan pada penelitian ini ialah hasil wawancara dengan para narasumber yang terpilih, hasil observasi kegiatan pelatihan program WUB Jabar, juga hasil survei pada para lulusan program WUB Jabar.

Sedangkan data sekunder yang digunakan antara lain *database* peserta WUB Jabar, studi pustaka, penelitian terdahulu, serta data dari situs *website* atau internet.

3.6.2 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2014:62) teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dalam penelitian adalah mendapatkan data.

Teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi (pengamatan), *interview* (wawancara), kuesioner (angket), dokumentasi dan gabungan keempatnya. (Sugiyono, 2014:63)

Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan pada *natural setting* (konsisi alamiah), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan serta (*partisipan observation*) wawancara mendalam (*in depth interview*) dan dokumentasi (Sugiyono, 2014:63)

Pada penelitian ini, teknik pengumpulan data menggunakan teknik gabungan/triangulasi. Menurut Sugiyono (2014:83) bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data.

Observasi dilakukan pada saat peneliti mengikuti kegiatan pelatihan program WUB Jabar. Observasi semacam ini termasuk kedalam jenis observasi partisipatif, pengertiannya menurut Sugiyono (2014:64) yakni “... *peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian. Sambil melakukan pengamatan, peneliti ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data,... Dengan observasi partisipan ini, maka data yang diperoleh akan lebih lengkap, tajam, dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak.*”

Wawancara pada penelitian ini adalah untuk mengumpulkan data awal dari pihak penyelenggara WUB Jabar, dan mengumpulkan data primer dari para lulusan (narasumber) yang menjadi objek penelitian. Wawancara yang dilakukan peneliti diawali dengan wawancara terstruktur yakni melakukan wawancara dengan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis dan pertanyaan-pertanyaan yang sama untuk setiap narasumber. Lalu dilakukan wawancara semiterstruktur (*semistructure interview*) dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara semiterstruktur adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak narasumber diminta pendapat dan ide-idenya. (Sugiyono, 2014:73)

Pengumpulan dokumentasi berupa pengolahan *database* peserta program WUB Jabar yang dipilah untuk memilih objek penelitian, juga berupa hasil survei awal. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

3.7 Uji Validitas dan Reliabilitas

Menurut Sugiyono (2014:119-120) “dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti. ... kebenaran realitas data menurut penelitian kualitatif tidak bersifat tunggal, tetapi jamak dan tergantung pada konstruksi manusia, dibentuk dalam diri seorang sebagai hasil proses mental tiap individu dengan berbagai latar belakangnya. Menurut penelitian kualitatif, suatu realitas itu bersifat majemuk/ganda, dinamis/selalu berubah, sehingga tidak ada yang konsisten dan berulang seperti semula.”

Sugiyono (2014: 121) menyatakan Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji *Credibility* (validitas internal), *Transferability* (validitas eksternal), *Dependability* (reliabilitas), dan *Confirmability* (objektivitas). Berikut penjelasannya:

1. *Credibility* (validitas internal). Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif, bahan referensi, dan *member check*.
 - Perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang pernah ditemui maupun yang baru. Dalam perpanjangan pengamatan, sebaiknya difokuskan pada pengujian terhadap data yang telah diperoleh, apakah data yang diperoleh itu setelah dicek kembali ke lapangan benar atau tidak. Bila setelah dicek kembali ke lapangan data sudah benar berarti kredibel, maka waktu perpanjangan pengamatan dapat diakhiri.
 - Meningkatkan ketekunan, dengan melakukan hal tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis.
 - Triangulasi dalam *credibility* diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu.

- Analisis kasus negatif berarti peneliti mencari data yang berbeda atau bahkan bertentangan dengan data yang telah ditemukan.
- Menggunakan bahan referensi adalah adanya pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti.
- Melakukan *member check* adalah proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. Tujuan *member check* adalah untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan oleh pemberi data. Apabila data yang ditemukan disepakati oleh para pemberi data berarti data tersebut valid, sehingga semakin kredibel/dipercaya. Apabila terdapat perbedaan, maka peneliti harus merubah temuannya, dan harus menyesuaikan dengan apa yang diberikan oleh pemberi data. Pelaksanaan *member check* dapat dilakukan setelah satu periode pengumpulan data selesai, atau setelah mendapat suatu temuan atau kesimpulan.

Pada penelitian ini dilakukan *member check* kepada setiap narasumber berupa meminta persetujuan tentang kesimpulan yang peneliti buat.

2. *Transferability* (validitas eksternal). Validitas eksternal merupakan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana sampel tersebut diambil.

Dalam penelitian ini tidak bertujuan menerapkan hasil dari narasumber (sampel) ke populasi (semua lulusan program WUB Jabar kelas Ide Bisnis) sehingga peneliti tidak melakukan uji *transferability* dan tidak dapat menjamin validitas eksternal ini.

3. *Dependability* (reliabilitas). Sering terjadi peneliti tidak melakukan proses penelitian ke lapangan, tetapi bisa memberikan data, maka *dependability*-nya perlu diuji. Untuk itu pengujian *dependability* dilakukan dengan melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian. Caranya dilakukan oleh auditor yang independen, atau pembimbing untuk mengaudit keseluruhan aktivitas peneliti dalam melakukan penelitian.

Dalam penelitian ini peneliti tidak langsung meneliti di lapangan (lokasi narasumber berada) dikarenakan keterbatasan jarak dengan para narasumber yang tersebar di beberapa kota/kabupaten di Jawa Barat.

Peneliti melakukan penelitian *online*, yaitu wawancara melalui aplikasi Whatsapp.

Untuk menguji itu, keabsahan dapat dicek melalui *database* dari penyelenggara program WUB Jabar yang sesuai dengan nomor Whatsapp narasumber, maupun foto Kartu Tanda Penduduk (KTP) narasumber.

4. *Confirmability* (objektivitas). Penelitian dikatakan obyektif bila hasil penelitian telah disepakati banyak orang. Menguji *confirmability* berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan bila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar *confirmability*.

3.8 Teknik Analisis Data

Menurut Bogdan dalam Sugiyono (2014:88) analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan ke orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.

“Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Dalam kenyataannya, analisis data kualitatif berlangsung selama proses pengumpulan data dari pada setelah selesai pengumpulan data.” (Sugiyono, 2014: 89-90).

Analisis sebelum di lapangan dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan atau data sekunder yang akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian. (Sugiyono, 2014: 90). Dalam penelitian ini studi pendahuluan dilakukan dengan mencari permasalahan yang ditanyakan secara langsung kepada pihak penyelenggara program WUB Jabar, yakni menanyakan adakah lulusan program WUB Jabar yang mengalami kegagalan dalam mendirikan usaha baru.

Kemudian menganalisis variabel operasional penelitian dalam studi literatur didukung penelitian terdahulu mengenai faktor-faktor penyebab kegagalan usaha.

Sehingga penulis menemukan suatu fokus penelitian. Fokus penelitian ini masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti masuk dan selama di lapangan. menurut (Sugiyono, 2014:90)

Teknik analisis data selama di lapangan menggunakan Model Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2014:91-99). Model interaktif ini dilakukan secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Terdiri dari tiga hal utama yaitu reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*) dan penarikan kesimpulan atau verifikasi (*conclusion drawing/verification*).

1. Reduksi Data (*data reduction*)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dalam mereduksi data, setiap peneliti akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai, dan tujuan dalam penelitian kualitatif adalah pada temuan.

Reduksi data pada penelitian ini adalah pada saat mereduksi *database*, mereduksi data hasil survei, juga saat mereduksi data dai hasil wawancara melalui *chat* di aplikasi Whatsapp. Reduksi ini dilakukan mengacu pada tujuan penelitian ini, serta mengacu pada lingkup penelitian yang telah ditentukan sebelumnya.

2. Penyajian Data (*data display*)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Dalam penelitian kualitati, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchat*, dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

Penyajian data pada penelitian ini beragam, dapat berbentuk tabel, grafik, *pie chart*, dan narasi. Namun yang menjadi bentuk utama penyajian data adalah narasi yang menjabarkan hasil dan pembahasan penelitian. Tabel, grafik, maupun *pie chart* dibuat untuk memnudahkan pemahaman.

3. Penarikan Kesimpulan (*conclusion drawing/verification*)

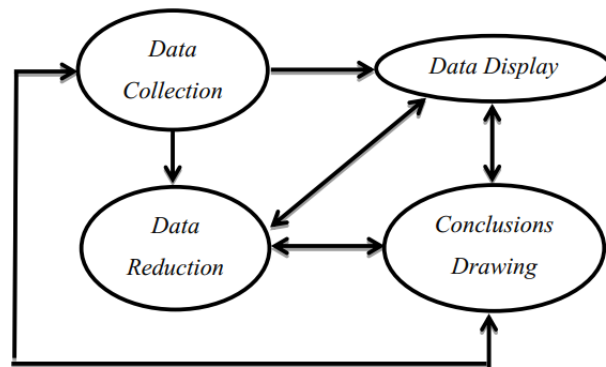
Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifkasi. Kesimpulan awal yang ditemukan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan

bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang ditemukan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan.

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis, atau teori.

Analisis data model interaktif digambarkan oleh Miles dan Huberman sebagai berikut :



Gambar 3.3 model interaktif Miles dan Huberman

Sumber: Komponen dalam analisis data (Sugiyono, 2014:92)

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Karakteristik Narasumber

Narasumber utama adalah para lulusan program WUB Jabar kelas Ide Bisnis yang mengalami kegagalan dalam mendirikan usaha baru pasca mengikuti program tersebut. Yaitu usaha baru yang pernah didirikan tersebut sudah terhenti, atau tidak berlanjut hingga sekarang (bulan Januari 2018).

Narasumber utama yang terpilih ditentukan berdasarkan hasil survei awal. Survei awal menghasilkan data sebanyak 21 responden mengalami kegagalan mendirikan usaha baru. Dipilih 7 narasumber untuk diwawancara lebih lanjut. Berikut karakteristik narasumber utama :

- 1) **Nama** : **Milah Karmilah**
 - Jenis kelamin : Perempuan
 - Usia : 44 tahun
 - Profesi awal : *Volunteer* Sosialisasi Talasemia
 - Profesi sekarang : *Volunteer* Sosialisasi Talasemia
 - Pendidikan : SMA/Sederajat
 - No. Whatsapp : 08122228173
 - Alamat rumah : Garunggang Kulon 8/65 Rt 006 Rw 011 Kel/Desa Sukabungah Kec. Sukajadi, Kota Bandung – 40162
 - Tahun Pelatihan : 2016
 - Bidang pelatihan : Makanan-Minuman
- Nama Usaha** : **Yomi Broker**
 - Bidang Usaha : Makanan (brownies kering)
 - Tempat Usaha : Garunggang Kulon 8/65 Rt 006 Rw 011 Kel/Desa Sukabungah Kec. Sukajadi, Kota Bandung – 40162
 - Lama Usaha : Tidak mencapai 1 tahun

- 2) **Nama** : **Rian Nugraha**
Jenis kelamin : Laki-laki
Usia : 29 tahun
Profesi awal : (Lainnya)
Profesi sekarang : Wirausaha
Pendidikan : Sarjana
No. Whatsapp : 085793195816
Alamat rumah : Kp.Tagog Rt 006 Rw 003 Kel/Desa Cimekar
Kec. Cileunyi, Kab. Bandung - 40623
Tahun Pelatihan : 2016
Bidang pelatihan : Makanan-Minuman
- Nama Usaha** : **Kedai Ayam Bakar**
Bidang Usaha : Makanan-minuman
Tempat Usaha : Kp.Tagog Rt 006 Rw 003 Kel/Desa Cimekar
Kec. Cileunyi, Kab. Bandung - 40623
Lama Usaha : 3 bulan (Tidak mencapai 1 tahun)
- 3) **Nama** : **Yopi Mulyadi**
Jenis kelamin : Laki-laki
Usia : 27 tahun
Profesi awal : Pegawai Swasta
Profesi sekarang : (Lainnya)
Pendidikan : SMA/Sederajat
No. Whatsapp : 081910522216
Alamat rumah : Jl. Rancabulan No. 95 Rt/Rw : 008/006, Kota
Bandung
Tahun Pelatihan : 2015
Bidang pelatihan : Makanan-Minuman

Nama Usaha : **France Yoghurt**
Bidang Usaha : Minuman
Tempat Usaha : Jl. Rancabulan No. 95 Rt/Rw : 008/006, Kota Bandung
Lama Usaha : 2 bulan (Tidak mencapai 1 tahun)

4) Nama : **Handhika Rahman**
Jenis kelamin : Laki-laki
Usia : 20 tahun
Profesi awal : Mahasiswa
Profesi sekarang : Mahasiswa dan Wirausaha
Pendidikan : SMA/Sederajat
No. Whatsapp : 089606414812
Alamat rumah : Jl. Raya Beber-Kuningan blok Manis rt.03 rw.03 desa Beber Kec.Beber Kab.Cirebon
Tahun Pelatihan : 2016
Bidang pelatihan : Makanan-Minuman

Nama Usaha : **Telur Asin HS**
Bidang Usaha : Makanan
Tempat Usaha : Jl. Raya Beber-Kuningan blok Manis rt.03 rw.03 desa Beber Kec.Beber Kab.Cirebon
Lama Usaha : 7 bulan (Tidak mencapai 1 tahun)

5) Nama : **Zezen Muhamad Zaenal Mutaqin**
Jenis kelamin : Laki-laki
Usia : 29 tahun
Profesi awal : Pegawai Swasta
Profesi sekarang : Pegawai Negeri
Pendidikan : SMA/Sederajat
No. Whatsapp : 085224100245
Alamat rumah : Ling. Dahlia Rt. 001/001 Ds. Cijati Kec. Majalengka
Tahun Pelatihan : 2015

Bidang pelatihan : Makanan-Minuman

Nama Usaha : Kedai Susu Murni

Bidang Usaha : Minuman

Tempat Usaha : Ling. Dahlia Rt. 001/001 Ds. Cijati Kec. Majalengka

Lama Usaha : 3 bulan

6) Nama : Piat Supriatna

Jenis kelamin : Laki-laki

Usia : 33 tahun

Profesi awal : Pegawai Swasta

Profesi sekarang : Pegawai Swasta

Pendidikan : SMA/Sederajat

No. Whatsapp : 085317026722

Alamat rumah : Kp. Cipedes Rt.02/07 Ds. Cipedes Kec. Paseh
Kab.Bandung

Tahun Pelatihan : 2015

Bidang pelatihan : Konveksi

Nama Usaha : Rak Tas, Rak Sepatu, Rak Kerudung

Bidang Usaha : Konveksi

Tempat Usaha : Kp. Cipedes Rt.02/07 Ds. Cipedes Kec. Paseh
Kab.Bandung

Lama Usaha : Telah mencapai 1 tahun

7) Nama : Reza

Jenis kelamin : Laki-laki

Usia : 25 tahun

Profesi awal : Wirausaha

Profesi sekarang : Wirausaha

Pendidikan : Sarjana

No. Whatsapp : 085721475965

Alamat rumah : Jalan Kom.Ud.Supadio No.28A Rt 001 Rw 012
Kel/Desa Husen Sastranegara Kec. Cicendo Kota
Bandung - 40174

Tahun Pelatihan : 2016

Bidang pelatihan : Makanan-Minuman

Nama Usaha : Ceuyah

Bidang Usaha : Makanan

Tempat Usaha : Jalan Kom.Ud.Supadio No.28A Rt 001 Rw 012
Kel/Desa Husen Sastranegara Kec. Cicendo Kota
Bandung - 40174

Lama Usaha : Telah mencapai 1 tahun (hampir 2 tahun)

Narasumber pendukung adalah para lulusan program WUB Jabar kelas Ide Bisnis yang mendirikan usaha baru pasca mengikuti program WUB Jabar, dan usaha baru tersebut masih berjalan hingga sekarang (bulan Januari 2018). Narasumber pendukung diperlukan untuk menambah informasi, bagaimana perbedaan cara mengatasi faktor kendala dalam mendirikan usaha baru dibanding dengan cara narasumber utama.

Narasumber pendukung yang terpilih ditentukan berdasarkan hasil survei awal. Survei awal menghasilkan data sebanyak 155 responden menyatakan masih berwirausaha, atau usaha baru yang didirikannya pasca mengikuti program WUB Jabar tidak gagal. Dipilih 5 narasumber untuk diwawancara lebih lanjut. Berikut karakteristik narasumber pendukung :

1) Nama : Nurdin Imam Santoso

Jenis kelamin : Laki-laki

Usia : 47 tahun

Profesi awal : Pekerja Paruh Waktu (*Freelancer*)

Profesi sekarang : Wirausaha

Pendidikan : Sarjana

No. Whatsapp : 085221717289

Alamat rumah : Dsn. Tagog Desa Cibeureum Kulon Kec. Cimalaka
Kel. Cibeureum Kulon Kabupaten Sumedang

Tahun Pelatihan : 2017
Bidang pelatihan : Makanan-Minuman

Nama Usaha : Entira Yoghurt
Bidang Usaha : Minuman
Tempat Usaha : Dsn. Tagog Desa Cibeureum Kulon Kec. Cimalaka
Kel. Cibeureum Kulon Kabupaten Sumedang
Lama Usaha : 9 bulan

2) **Nama : Fitria Zakiah**
Jenis kelamin : Perempuan
Usia : 26 tahun
Profesi awal : Pekerja Paruh Waktu (*Freelancer*)
Profesi sekarang : Wirausaha
Pendidikan : Sarjana
No. Whatsapp : 08812027815
Alamat rumah : Kp. Barukai Cigedug Kab.Garut
Tahun Pelatihan : 2016
Bidang pelatihan : Salon
Nama Usaha : Biru Salon
Bidang Usaha : Salon
Tempat Usaha : Kp. Barukai, Kel. Cigedug, Kec. Cigedug, Kab.Garut
Lama Usaha : 16 bulan

3) **Nama : Rahmat Hidayat Faturahman**
Jenis kelamin : Laki-laki
Usia : 23 tahun
Profesi awal : Mahasiswa
Profesi sekarang : Guru dan Wirausaha
Pendidikan : Sarjana
No. Whatsapp : 085720204668

Alamat rumah : Kp. Warung Jambe, Kel. Sabandar, Kec.
Karangtengah, Kab. Cianjur

Tahun Pelatihan : 2017

Bidang pelatihan : Konveksi

Nama Usaha : RC Fashion Muslim Indonesia

Bidang Usaha : Konveksi

Tempat Usaha : Kp. Warung Jambe, Kel. Sabandar, Kec.
Karangtengah, Kab. Cianjur

Lama Usaha : 11 bulan

4) Nama : Reza

Jenis kelamin : Laki-laki

Usia : 25 tahun

Profesi awal : Wirausaha

Profesi sekarang : Wirausaha

Pendidikan : Sarjana

No. Whatsapp : 085721475965

Alamat rumah : Jalan Kom.Ud.Supadio No.28A Rt 001 Rw 012
Kel/Desa Husen Sastranegara Kec. Cicendo Kota
Bandung - 40174

Tahun Pelatihan : 2016

Bidang pelatihan : Makanan-Minuman

Nama Usaha : Dapur Boedjang

Bidang Usaha : Makanan-minuman

Tempat Usaha : Apartment Buah Batu Park

Lama Usaha : 11 bulan

5) Nama : Evina Novianti Husin

Jenis kelamin : Perempuan

Usia : 27 tahun

Profesi awal : Wirausaha

Profesi sekarang : Wirausaha
 Pendidikan : Sarjana
 No. Whatsapp : 0895600306037
 Alamat rumah : Nirwana Estate Blok Ee No.06 Rt 003 Rw 013
 Kel/Desa Pakansari Kec. Cibinong Kab. Bogor
 - 16915
 Tahun Pelatihan : 2015
 Bidang pelatihan : Makanan

Nama Usaha : Brownies Camer
 Bidang Usaha : Makanan
 Tempat Usaha : Nirwana Estate Blok Ee No.06 Rt 003 Rw 013
 Kel/Desa Pakansari Kec. Cibinong Kab. Bogor
 - 16915
 Lama Usaha : 25 bulan

Untuk mempermudah pemahaman pada penelitian ini, maka dibuat Kode Narasumber dan Kode Transkrip sesuai tabel berikut.

Tabel 4.1 Kode Narasumber

Kode Narasumber	Nama Lengkap	Pemilik Usaha	Kode Transkrip
N1	Milah Karmilah	Yomi Broker	T1
N2	Rian Nugraha	Ayam Bakar	T2
N3	Yopi Mulyadi	France Yoghurt	T3
N4	Handhika Rahman	Telur Asin HS	T4
N5	Zezen Muhamad Zaenal Mutaqin	Kedai Susu Murni	T5
N6	Piat Supriatna	Rak Tas, Rak Sepatu, Rak Kerudung	T6
N7	Reza	Ceuyah	T7
N8	Nurdin Imam Santoso	Entira Yoghurt	T8
N9	Fitria Zakiah	Biru Salon	T9
N10	Rahmat Hidayat Faturahman	RC Fashion Muslim Indonesia	T10
N11	Reza	Dapur Boedjang	T11
N12	Evina Novianti Husin	Brownies Camer	T12

4.2 Hasil Penelitian

Hasil penelitian berupa hasil wawancara dengan para narasumber melalui *Google Form* (formulir Google), *chat* Whatsapp, dan studi dokumen hasil survei awal (melalui formulir *Google*). Agar hasil penelitian dapat dipahami secara terstruktur, hasil penelitian dibagi berdasarkan variabel penelitian dan temuan lain dari proses wawancara.

1) Hasil Wawancara Mengenai Program WUB Jabar

Tabel 4.2 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.1

Kode Narasumber	Dari mana Anda mengetahui Program WUB Jabar ?
N1/T1.1	Teman dan <i>medsos</i> (media sosial)
N2/T2.1	<i>Website</i>
N3/T3.1	Baliho
N4/T4.1	Dari teman sekumunitas (komunitas menulis)
N5/T5.1	Dari kawan
N6/T6.1	Teman
N7/T7.1	Internet
N8/T8.1	Dari spanduk di pinggir jalan raya Sumedang-Bandung
N9/T9.1	Dari teman
N10/T10.1	Dari organisasi IWAPI
N11/T11.1	Internet
N12/T12.1	Forum UMKM Cibinong

Tabel 4.3 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.2

Kode Narasumber	Mengapa Anda ingin mengikuti program WUB Jabar ?
N1/T1.1	Ingin menambah ilmu pengetahuan di bidang usaha
N2/T2.1	Ingin mengimplementasikan bisnis
N3/T3.1	Ingin punya pengalaman <i>training</i> usaha
N4/T4.1	Karena ingin lebih dalam mengetahui tentang seluk beluk dunia wirausaha. Sekaligus sebagai modal guna akan memulai usaha
N5/T5.1	Karena ingin mengembangkan diri
N6/T6.1	Ingin tahu Jawa Barat punya apa di programnya bagi masyarakat
N7/T7.1	Ingin jadi pengusaha
N8/T8.1	Ingin menjadi WUB dengan <i>track</i> yang benar dan terarah.
N9/T9.1	Karena program pelatihan nya sangat menarik
N10/T10.1	Ingin mengetahui ilmu dan pengembangan Wirausaha
N11/T11.1	Ingin menjadi pengusaha
N12/T12.1	Untuk menambah wawasan, ilmu dalam berwirausaha dan menambah teman

Tabel 4.4 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.8

Kode Narasumber	Mengapa Anda memilih mengikuti pelatihan di bidang Makanan-Minuman/Salon/Konveksi ?
N1/T1.1	Karena menurut saya makanan adalah wira usaha yang menjanjikan
N2/T2.1	<i>Suka sama</i> dunia kuliner
N3/T3.1	Banyak yang <i>respon</i>
N4/T4.1	Karena waktu itu usaha saya dibidang makanan
N5/T5.1	mempelajari hal baru, baik itu dari pelatihan ataupun kawan-kawan lain
N6/T6.1	Karena bidang yang terpikirkan dan sudah ada di konsep saya bidang konveksi
N7/T7.1	Karena pasarnya luas
N8/T8.1	Produk ini senantiasa diperlukan oleh masyarakat
N9/T9.1	Karena kegiatan wirausaha yang dilakukan adalah salon
N10/T10.1	Saya konveksi... konveksi kalau tidak terjual produknya bisa awet
N11/T11.1	Karena sesuai bidang
N12/T12.1	Karena bidang usaha saya di makanan

Tabel 4.5 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.79

Kode Narasumber	Siapa pendamping Anda ?
N1/T1.1	(tidak dijawab)
N2/T2.1	(tidak dijawab)
N3/T3.1	(tidak dijawab)
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	pendamping ada saat rencana bisnis usaha jamur <i>crispy</i>
N6/T6.1	tidak ada
N7/T7.1	<i>Aduh lupa beneran</i>
N8/T8.1	Baru 1 kali
N9/T9.1	Ibu Rika
N10/T10.1	Dina
N11/T11.1	Lupa lagi
N12/T12.1	(tidak dijawab)

Pertanyaan lanjutan (*chat*) terkait Jawaban Narasumber 6

<p>Oh iya pak.. Mengapa tidak dapat pendamping? Apa sudah ditanyakan ke pihak WUB? <i>“Gak nanya-nanya...”</i> (tidak bertanya) <i>“Kalau kata kakak ipar sih pernah ada datang... Tapi hanya satu kali gak tau ngobrol apa, karena saya lagi tidak di lokasi...”</i> N6, T6.2, 15 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Rak</p>

Tabel 4.6 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.80

Kode Narasumber	Berapa kali Anda mendapatkan pendampingan? Kapan saja?
N1/T1.1	3x
N2/T2.1	2 kali

N3/T3.1	1
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	dua minggu sekali
N6/T6.1	tidak ada
N7/T7.1	1 kali, tidak berbobot
N8/T8.1	Jarang
N9/T9.1	Setiap bulan
N10/T10.1	3 kali... bulan November dan Desember
N11/T11.1	Belum
N12/T12.1	4x

Tabel 4.7 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.81

Kode Narasumber	Apakah komunikasi dengan pendamping berjalan intens/sering ?
N1/T1.1	Tidak
N2/T2.1	Jarang
N3/T3.1	Tidak
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	dulu, ya
N6/T6.1	tidak
N7/T7.1	Waktu itu iya
N8/T8.1	Memberikan saran agar izin dari BPOM segera diurus...
N9/T9.1	Sering
N10/T10.1	Sering
N11/T11.1	Belum
N12/T12.1	Tidak

Tabel 4.8 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.82

Kode Narasumber/ Transkrip	Seperti apa cara pendamping dalam mengarahkan Anda mengatasi kendala-kendala yang dihadapi dalam mendirikan usaha ?
N1/T1.1	Pendampingan <i>cuma ngisi form, beres</i>
N2/T2.1	Memotivasi
N3/T3.1	(tidak dijawab)
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	sayangnya, tidak <i>betul2</i> mendampingi. hanya masukan berdasarkan pengalaman umum
N6/T6.1	tidak
N7/T7.1	Mengobrol. <i>Ga</i> jelas, malah pendamping <i>curhat</i> masalah pribadi tentang motornya yang dicuri , banyak mengeluh
N8/T8.1	(tidak dijawab)
N9/T9.1	Mendampingi segala keluhan yang berhubungan dengan usaha
N10/T10.1	Memberikan arahan arahan untuk tetap usaha lebih maju
N11/T11.1	Tidak tahu

N12/T12.1	Mengidentifikasi apa yang menjadi kendala dalam usaha setelah itu diberikan solusinya
-----------	---------------------------------------------------------------------------------------

2) Hasil Wawancara Mengenai Motivasi Berwirausaha

Tabel 4.9 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.3

Kode Narasumber/ Transkrip	Mengapa Anda ingin berwirausaha ?
N1/T1.1	Setelah tidak bekerja saya merasa tidak punya keahlian apa-apa.
N2/T2.1	Ingin mandiri
N3/T3.1	Membantu perekonomian
N4/T4.1	Karena menjadi wirausaha merupakan salah satu cita-cita diri saya pribadi. Setidaknya dengan berwirausaha saya bisa sedikit membantu dalam pembangunan negeri ini
N5/T5.1	Karena ingin bebas berkreasi
N6/T6.1	Karena dengan berwirausaha bisa mengatur waktu dan penghasilan sendiri
N7/T7.1	Ingin kaya
N8/T8.1	Bisa bebas mengelola potensi diri.
N9/T9.1	Karena tidak cocok menjadi pegawai
N10/T10.1	Karena dengan wirausaha perekonomian meningkat
N11/T11.1	Ingin kaya
N12/T12.1	Bebas berkreasi membuat produk baru, bebas mengatur waktu serta dapat membuka lowongan pekerjaan

Tabel 4.10 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.4

Kode Narasumber/ Transkrip	Dari kapan Anda ingin berwirausaha ?
N1/T1.1	Setelah keluar kerja
N2/T2.1	Dari sejak SMP
N3/T3.1	2014
N4/T4.1	Sejak duduk di bangku SMA
N5/T5.1	Sejak tahun 2007
N6/T6.1	Semenjak masih sekolah
N7/T7.1	SMA
N8/T8.1	Dari SMA
N9/T9.1	Sejak SMA
N10/T10.1	Dari SMK
N11/T11.1	SMA

N12/T12.1	Semenjak lulus Sekolah Menengah Atas
-----------	--------------------------------------

Tabel 4.11 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.5

Kode Narasumber/ Transkrip	Seberapa besar keinginan Anda berwirausaha ?
N1/T1.1	Besar
N2/T2.1	Besar sekali
N3/T3.1	80%
N4/T4.1	<i>Fifty fifty..</i> Karena <i>planning</i> saya kedepan setelah lulus kuliah ingin bekerja sekaligus berwirausaha
N5/T5.1	100% berkomitmen untuk memiliki usaha sendiri
N6/T6.1	kalau hitungan 1-10 saya punya keinginan dengan nilai 10
N7/T7.1	Besar
N8/T8.1	Sangat besar
N9/T9.1	Sangat besar sekali keinginan untuk berwirausaha
N10/T10.1	Saya ingin produk saya sampai tersebar di seluruh dunia khususnya di indonesia
N11/T11.1	Besar
N12/T12.1	Besar

3) Hasil Wawancara Mengenai Pengalaman Berwirausaha

Tabel 4.12 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No. 6

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah sebelum mengikuti program WUB Jabar Anda pernah berwirausaha? Jika iya, di bidang apa saja dan sudah berapa lama ?
N1/T1.1	<i>Blm</i> (Belum)
N2/T2.1	Kuliner, 8 bulan
N3/T3.1	Iya, jual beli barang
N4/T4.1	Kalau saya pribadi tidak. Namun, orang tua saya juga seorang wirausaha dibidang kayu
N5/T5.1	iya. berawal, menjual barang berupa pakaian dan elektronik. kemudian membuka warnet. terakhir, kedai susu murni
N6/T6.1	Pernah, Konveksi (1 tahun)
N7/T7.1	Ya, SMA <i>bikin</i> tugas sekolah orang lain
N8/T8.1	Belum pernah
N9/T9.1	Sudah, baru berdiri beberapa minggu
N10/T10.1	Tidak
N11/T11.1	Iya jual beli buku 2 tahun
N12/T12.1	Ya di bidang makanan, 3 bulan

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 4

Aa belajar kewirausahaan dari mencontoh orang tua juga mungkin ya?
“*Hmm ya seperti itulah, he*”
N4, T4.2, 14 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Telur Asin HS

4) Hasil Wawancara Mengenai Pengetahuan Berwirausaha

Tabel 4.13 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.7

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah sebelum mengikuti program WUB Jabar Anda pernah belajar tentang kewirausahaan? Jika iya, dari mana Anda mempelajari kewirausahaan ?
N1/T1.1	Tidak
N2/T2.1	Iya, saat kuliah
N3/T3.1	Belum
N4/T4.1	Hanya teori-teori dasar di kampus
N5/T5.1	pernah. dari seminar dan pelatihan yang ada di wilayah tiga Cirebon
N6/T6.1	Ya, dari tempat saya bekerja sebelumnya
N7/T7.1	Ya, seminar
N8/T8.1	Kuliah 2 SKS
N9/T9.1	Iya, dari bangku sekolah
N10/T10.1	Pernah di SMK pelajaran Kewirausahaan
N11/T11.1	Iya seminar wirausaha
N12/T12.1	Ya kewirausahaan termasuk salah satu mata kuliah dalam jurusan yang saya ambil di tempat saya kuliah

5) Hasil Wawancara Mengenai Pengalaman dan Pengetahuan Berwirausaha

Tabel 4.14 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.9

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah saat mendirikan usaha, Anda merasa sudah memiliki cukup pengetahuan dan pengalaman berwirausaha ?
N1/T1.1	Tidak
N2/T2.1	Belum
N3/T3.1	Belum terlalu
N4/T4.1	Belum
N5/T5.1	belum cukup
N6/T6.1	Ya

N7/T7.1	Belum
N8/T8.1	Belum cukup
N9/T9.1	Belum
N10/T10.1	Belum... masih terus belajar sampai sekarang
N11/T11.1	Belum
N12/T12.1	Belum

6) Hasil Wawancara Mengenai Rencana Usaha

Tabel 4.15 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.10

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah usaha yang pernah Anda dirikan sesuai rencana usaha/proposal yang diajukan saat mendaftar WUB Jabar ? Jelaskan singkat rencana usaha Anda tersebut!
N1/T1.1	Jenis yang sama hanya ada sedikit modifikasi
N2/T2.1	Sesuai, ayam bakar
N3/T1	Sesuai, tapi ada kendala dari modal dan pekerja
N4/T1	Iya. Pemasakan telur asin HS menggunakan dua cara, pertama dikukus kedua dibakar
N5/T1	tidak sesuai. berawal dari proposal <i>crispy</i> jamur, bergeser ke usaha susu murni.
N6/T6.1	Ya, Kalau rencana sudah dilaksanakan walaupun dengan modal yang kekurangan. Karena tadinya dikira akan ada bantuan dari prov Jabar (yang ternyata tidak ada), maka dengan kekurangan itu saya menjalankannya dan masuk tahun kedua kami kena nakalnya pembeli yang dari luar pulau.
N7/T7.1	Ya, usaha di bidang boga
N8/T8.1	Berubah, setelah mengikuti kegiatan WUB. Mendapatkan masukan agar usaha yang kita jalankan sesuai dengan diri kita.
N9/T9.1	Biru salon dibentuk khusus untuk wanita, alasannya banyak wanita yang kurang nyaman melakukan treatment maupun make up di tempat yang berbau dengan laki-laki. Sesuai budget yang dihitung, modal yang dimiliki hanya cukup untuk membeli peralatan dan perlengkapan yang seadanya, sehingga masih banyak kekurangan dalam menjalankan usaha.
N10/T10.1	Sesuai namun ada penambahan produksi pas dulu hanya kemeja koko dan sekarang sudah menambah gamis dan khimar
N11/T11.1	Tidak, beda anggaran
N12/T12.1	Ya, nama usaha saya adalah <i>evinna home made brand</i> -nya adalah brownies camer, saya memulai usaha ini sudah 3 bulan dengan cara memasarkan secara <i>online</i> dan titip ke beberapa toko kue dan mempromosikannya kepada teman-teman, saudara dan tetangga serta secara online

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 6

Pembeli nakal dari luar pulau itu bagaimana pak? Menipu?

“Beli barang, bayarnya pakai tempo... Saat waktunya bayar tidak ada”
 Berapa orang pak yang begitu? Banyak tidak?
 Apa orangnya memang bermaksud menipu atau tidak sanggup bayar?
 “Ada 3 orang... Asalnya lancar saja... Tapi setelah terjalin lama, gak tau kenapa menghilang...”

N6, T6.2, 15 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Rak

Tabel 4.16 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.11

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah setelah pelatihan Anda membuat <i>Business Canvas Model (BMC)</i> ?
N1/T1.1	Tidak
N2/T2.1	Membuat
N3/T1	Belum
N4/T1	Tidak
N5/T1	Ya
N6/T6.1	Ya, tapi kurang berhasil
N7/T7.1	Tidak
N8/T8.1	Belum. <i>Tapi mau....</i>
N9/T9.1	Belum
N10/T10.1	Membuat
N11/T11.1	Tidak
N12/T12.1	Tidak

Tabel 4.17 Hasil Wawancara Terkait Jawaban

Kode Narasumber/ Transkrip	Setahu saya, saat tahapan pendampingan para lulusan akan membuat <i>Business Canvas Model (BMC)</i> . Mengapa Anda tidak/belum membuatnya?
N4/T2.2	<i>Oh</i> iya membuat <i>BMC</i> , saya lupa. Tapi membuatnya saat pelatihan (bukan saat pendampingan), disesuaikan dengan usahanya masing-masing
N7/T2.2	Tidak disuruh membuat <i>BMC</i> . Hanya satu kali tatap muka dengan pendamping.

Tabel 4.18 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.12

Kode Narasumber/ Transkrip	Apa kendala dalam menyusun rencana usaha/proposal atau <i>BMC</i> tersebut?
N1/T1.1	Tidak terpikirkan karena semua dipegang sendiri

N2/T2.1	Harga yang selalu berubah
N3/T3.1	Belum
N4/T4.1	Untuk penyusunannya tidak ada masalah namun dalam pelaksanaannya ada beberapa masalah. Terutama pemasok bahan baku yang harganya tidak stabil
N5/T5.1	pengetahuan masih minim terkait pasar, pemasok, dan alur bisnis
N6/T6.1	kalau hanya sekedar menyusun rencana tidak ada kendala, yang menjadi kendala adalah prakteknya.
N7/T7.1	Tidak membuat
N8/T8.1	Informasi mengenai harga-harga bahan baku pendukung produksi.
N9/T9.1	(tidak dijawab)
N10/T10.1	Dari rincian keuangan
N11/T11.1	Belum mengetahui
N12/T12.1	Tidak

Tabel 4.19 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.13

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?
N1/T1.1	Saya tidak mengerjakanya
N2/T2.1	Mencari alternatif lain dalam bahan
N3/T3.1	Minta pertolongan kepada Allah dengan berdo'a
N4/T4.1	(<i>pertanyaan tidak dijawab terkait jawaban sebelumnya</i>)
N5/T5.1	Memperbanyak waktu untuk mempelajari dan survei terkait kendala-kendala tersebut
N6/T6.1	Tahun pertama solusinya dengan menjual ke bandar, tahun kedua mencoba memasarkannya sendiri dan ternyata gagal.
N7/T7.1	Via <i>Google</i>
N8/T8.1	Informasi mengenai harga ² bahan baku pendukung produksi.
N9/T9.1	(tidak dijawab)
N10/T10.1	Dari rincian keuangan
N11/T11.1	Belum mengetahui
N12/T12.1	Tidak

Tabel 4.20 Hasil Wawancara Terkait Jawaban

Kode Narasumber/ Transkrip	Bisa lebih dijelaskan mengenai cara Anda mengatasi kendala pembuatan BMC dengan via Google? Apakah untuk mencari tahu soal BMC?
N7/T2	Iya mencari tahu sendiri, dan saya pernah mengikuti <i>workshop BMC</i> .

Tabel 4.21 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.14

Kode Narasumber/ Transkrip	Paparkan singkat mengenai usaha Anda tersebut!
N1/T1.1	Untuk saat ini usaha ya berhenti dulu di bidang makanan, karena banyak merugi
N2/T2.1	Ayam bakar
N3/T3.1	Cukup merepotkan karena ilmu nya belum terlalu banyak, tapi <i>asik</i>
N4/T4.1	Telur asin HS, merupakan salah satu industri telur asin di kabupaten cirebon. Adapun produk yang dihasilkan, seperti: telur asin rebus dan telur asin bakar. Dengan wilayah penjualan masih sekitar kota dan kabupaten cirebon
N5/T5.1	kedai menyajikan susu murni + cemilan + free wi-fi, yang ditargetkan untuk muda/mudi. posisi berada di lingkungan keramaian alun-alun majalengka
N6/T6.1	Usaha pembuatan rak tas dan rak sepatu, yang dibuat dari bahan mika, Flexi printing, kain, resleting dan karton.
N7/T7.1	Usaha makanan ringan aneka keripik
N8/T8.1	Yoghurt adalah salah satu produk olahan susu yang dapat memperpanjang usia konsumsi susu (SKB) dan juga akan meningkatkan nilai gizi dari susu yang diolah menjadi yoghurt tersebut. Oleh karenanya, susu yang dihasilkan peternak akan memiliki nilai tambah dan peternak tidak akan kesulitan dalam memasarkan susu yang mereka produksi.
N9/T9.1	Biru salon merupakan salon <i>treatment, make up</i> dan rambut khusus wanita
N10/T10.1	RC Fashion Muslim Indonesia adalah Brand yang menjual produk muslim muslimah dari anak kecil sampai dewasa termasuk juga dengan khinarnya. RC adalah singkatan dari Rahmat Collections yang di pimpin oleh owner nya saya sendiri Rahmat. Semoga dengan ini RC bisa tersebar di seluruh indonesia
N11/T11.1	Usaha aneka olahan ayam, terutama chicken wing
N12/T12.1	(tidak menjawab)

7) Hasil Wawancara Mengenai Analisis Kelayakan Usaha

Tabel 4.22 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.15

Kode Narasumber/ Transkrip	<p>Apakah sebelum memulai usaha tersebut, Anda melakukan analisis kelayakan usaha ? dari sekian aspek analisis kelayakan usaha, aspek apa saja yang telah anda analisa ?</p> <p>1) Menentukan produk yang akan dipasarkan, 2) Membuat produk yang akan dipasarkan, 3) Menganalisis peluang pemasaran, 4) Menentukan harga jual produk, 5) Menentukan segmentasi pasar, 6) Menentukan target pasar/ target penjualan, 8) Menentukan lokasi usaha & bangunan, 10) Mempersiapkan bahan baku, 12) Merencanakan metode/cara produksi, 15) Menganalisis Lingkungan usaha, 16) Menentukan sumber dana/modal, 17) Menentukan alokasi penggunaan sumber data tersebut (akan digunakan untuk apa saja), 18) Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk keseluruhan usaha, 19) Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk produksi, 21) Menentukan</p>
-------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	pendapatan yang ingin didapatkan, 22) Menentukan keuntungan yang ingin dihasilkan, 23) Merencanakan arus kas
N1/T1.1	(memilih opsi) Sudah menganalisa 5 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2, 4, 10, dan 16.
N2/T2.1	(memilih opsi) Sudah menganalisa 15 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2, 4, 6, 8, 9, 10, 12, 16, 17, 18, 19, 21, 22, dan 23.
N3/T3.1	(memilih opsi) Sudah menganalisa 13 aspek. Memilih opsi nomor 2, 4, 5, 6, 9, 10, 11, 12, 16, 18, 19, 20, dan 22.
N4/T4.1	(memilih opsi) Sudah menganalisa 14 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2, 3, 4, 5, 6, 10, 12, 14, 16, 17, 18, 19, dan 23.
N5/T5.1	(memilih opsi) Sudah menganalisa 17 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 10, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 22, dan 23
N6/T6.1	(memilih opsi) Sudah menganalisis semua aspek. Memilih opsi nomor 1 sampai dengan 23.
N7/T7.1	(memilih opsi) Sudah menganalisa 6 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2, 12, 14, 16, dan 17
N8/T8.1	(memilih opsi) Sudah menganalisa 16 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 12, 14, 15, 16, 17, 18, dan 19.
N9/T9.1	(memilih opsi) Sudah menganalisa 18 aspek. Memilih opsi nomor 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 20, 21, 22, dan 23.
N10/T10.1	(memilih opsi) Sudah menganalisa 8 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2, 4, 8, 10, 12, 14, dan 19.
N11/T11.1	(memilih opsi) Sudah menganalisa 3 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2, dan 6.
N12/T12.1	(memilih opsi) Sudah menganalisa 18 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2, 3, 4, 8, 9, 10, 12, 15, 16, 18, dan 19.

Tabel 4.23 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.16

Kode Narasumber/ Transkrip	Apa kendala dalam melakukan analisis kelayakan usaha?
N1/T1.1	Belum paham sepenuhnya
N2/T2.1	Mempersiapkan bahan baku
N3/T3.1	Kurang waktu fokus, karena double job
N4/T4.1	Tidak ada
N5/T5.1	terbatasnya pengetahuan dan relasi
N6/T6.1	Tidak ada kendala
N7/T7.1	Analisis SWOT, analisis produk sejenis, dan produk pesaing
N8/T8.1	Mencari dan memasarkan hasil produk.

N9/T9.1	Sulitnya memenuhi kekurangan modal dan mencari lokasi yang tepat berhubung dikontrak
N10/T10.1	Karena harus dipercaya terlebih dahulu produk yang kita produksi oleh masyarakat
N11/T11.1	Ya
N12/T12.1	Membutuhkan waktu, modal yang lebih untuk menghasilkan produk yang dapat diterima dan selera masyarakat yang berbeda-beda

Tabel 4.24 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.17

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?
N1/T1.1	Berjalan seadanya
N2/T2.1	Mencari suplaier
N3/T3.1	Ikhtiar dan tawakal
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	terus belajar
N6/T6.1	Tidak ada kendala
N7/T7.1	Via google dan bertanya ke komunitas
N8/T8.1	Iklan secara kontinyu di facebook.
N9/T9.1	Belum teratasi
N10/T10.1	Menjadikan testimoni dan model model yang bagus serta memberikan audio visual untuk pengiklanan
N11/T11.1	Bertanya kepada ahlinya
N12/T12.1	mencari formula produk yang pas yang bisa diterima masyarakat

8) Hasil Wawancara Mengenai Kepemilikan Usaha

Tabel 4.25 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.18

Kode Narasumber/ Transkrip	Dengan siapa Anda menjalankan usaha (jika diperbolehkan, sebutkan namanya) ?
N1/T1.1	Sendiri
N2/T2.1	Istri
N3/T3.1	Keluarga
N4/T4.1	Sumbana. Teman kampus
N5/T5.1	sendiri
N6/T6.1	Dengan kakak ipar
N7/T7.1	Teman
N8/T8.1	Sendiri
N9/T9.1	Usaha dilakukan sendiri dan tidak melakukan kerjasama dengan siapapun

N10/T10.1	Sebelum menikah saya sendiri dan sekrang bersama istri yang bernama Bahjatul Mardhiyyah
N11/T11.1	Teman
N12/T12.1	Sendiri

Tabel 4.26 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.19

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah Anda sebagai pemilik usaha tersebut ?
N1/T1.1	Ya
N2/T2.1	Ya
N3/T3.1	Iya
N4/T4.1	Iya
N5/T5.1	iya
N6/T6.1	<i>Partner-an</i>
N7/T7.1	Ya saham 50-50
N8/T8.1	Iya
N9/T9.1	Ya
N10/T10.1	Iya
N11/T11.1	Ya, berempat dengan teman, saham berbeda-beda
N12/T12.1	Ya

Tabel 4.27 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.20

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah usaha Anda sudah berbadan hukum ? Jika iya, berbentuk apa ? (misal PT, CV)
N1/T1.1	Tidak
N2/T2.1	Tidak
N3/T3.1	Belum
N4/T4.1	Tidak
N5/T5.1	tidak
N6/T6.1	Belum
N7/T7.1	Belum
N8/T8.1	Belum
N9/T9.1	Belum
N10/T10.1	IUMK
N11/T11.1	Belum
N12/T12.1	Belum

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 10

Dapat perizinan IUMK dari mana pak? Prosesnya berapa lama? Biayanya berapa untuk IUMK?

“Ijin IUMK dari kecamatan yang berlaku untuk 5 tahun”
 “Prosesnya 2 hari biaya hanya uang administrasi saja, pertama membuat surat pengantar dari rt rw lalu dari desa terus di kecamatan di buat kan IUMK.”

N10, T10.2, 16 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik Usaha Rahmat Collection

Tabel 4.28 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.21

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah Anda pernah bermaksud menjadikan usaha Anda tersebut berbadan hukum ?
N1/T1.1	Ya
N2/T2.1	Ya
N3/T3.1	Iya
N4/T4.1	Belum
N5/T5.1	ya
N6/T6.1	Tidak
N7/T7.1	Ya
N8/T8.1	Nanti, melihat perkembangan usaha selanjutnya.
N9/T9.1	Tidak
N10/T10.1	Iya
N11/T11.1	Ya
N12/T12.1	Ya

Tabel 4.29 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.22

Kode Narasumber/ Transkrip	Apa kendala Anda saat ingin menjadikan usaha Anda berbadan hukum ?
N1/T1.1	Banyak syarat
N2/T2.1	Ya
N3/T3.1	Cara, proses, dan modal yang belum tahu
N4/T4.1	Masih dalam skala kecil
N5/T5.1	masih <i>start up</i> , belum stabil
N6/T6.1	Tidak
N7/T7.1	Pengetahuan
N8/T8.1	Modal
N9/T9.1	Prosedur administrasi yang <i>ribet</i>
N10/T10.1	Butuh proses dan biaya
N11/T11.1	Pengetahuan
N12/T12.1	aset yang dimiliki masih sedikit

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 7

Mengapa kakak kurang memiliki pengetahuan tentang badan hukum? belum cari informasi kah?

“Soalnya saya cuma jualan skala rumah tangga jadi gak perlu pakai badan hukum, saya mah mikirnya gitu”

Tabel 4.30 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.23

Kode Narasumber/ Transkrip	Termasuk kriteria apakah usaha Anda tersebut ? Usaha mikro, kecil, menengah, atau besar ?
N1/T1.1	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)
N2/T2.1	Usaha Kecil (Aset >Rp 50 Juta – Rp 500 Juta , Omset tahunan >Rp 300 Juta – Rp 2,5 M)
N3/T3.1	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)
N4/T4.1	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)
N5/T5.1	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)
N6/T6.1	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)
N7/T7.1	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)
N8/T8.1	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)
N9/T9.1	Usaha Kecil (Aset >Rp 50 Juta – Rp 500 Juta , Omset tahunan >Rp 300 Juta – Rp 2,5 M)
N10/T10.1	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)
N11/T11.1	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)
N12/T12.1	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)

9) Hasil Wawancara Mengenai Permodalan

Tabel 4.31 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.24

Kode Narasumber/ Transkrip	Berapa modal awal Anda memulai usaha tersebut ?
N1/T1.1	<i>Ngga ngitung</i>
N2/T2.1	100 juta
N3/T3.1	<i>(rahasia)</i>
N4/T4.1	3 juta rupiah
N5/T5.1	10 juta
N6/T6.1	37 Juta
N7/T7.1	Kurang lebih 1 juta
N8/T8.1	1 juta rupiah
N9/T9.1	5 juta rupiah
N10/T10.1	Rp 200.000
N11/T11.1	10 juta
N12/T12.1	5 juta

Tabel 4.32 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.25

Kode Narasumber/ Transkrip	Dari mana sumber modal tersebut ?
N1/T1.1	Uang pribadi
N2/T2.1	Pinjaman
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	Modal sendiri
N5/T5.1	investasi kawan
N6/T6.1	Pinjaman
N7/T7.1	Teman
N8/T8.1	Pribadi
N9/T9.1	Milik sendiri
N10/T10.1	Uang tabungan saat kuliah
N11/T11.1	Orang tua
N12/T12.1	Orang tua

Tabel 4.33 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.26

Kode Narasumber/ Transkrip	Apa menurut Anda jumlah modal tersebut sudah cukup untuk memulai usaha ?
N1/T1.1	Ya
N2/T2.1	Sudah
N3/T3.1	Belum, kurang
N4/T4.1	Belum
N5/T5.1	belum
N6/T6.1	Kurang
N7/T7.1	Cukup
N8/T8.1	Cukup
N9/T9.1	Tidak cukup
N10/T10.1	Tidak
N11/T11.1	Ya
N12/T12.1	Ya

Tabel 4.34 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.27

Kode Narasumber/ Transkrip	Apa kendala dalam memperoleh modal awal usaha Anda?
N1/T1.1	Pemasaran
N2/T2.1	Pengajuan ke bank
N3/T3.1	Tidak ada uangnya
N4/T4.1	Belum berani untuk meminjam modal asing
N5/T5.1	rencana usaha belum 100% matang, akibatnya RAB tidak 100% memberikan gambaran kebutuhan modal yang seharusnya
N6/T6.1	Yang meminjamkan
N7/T7.1	Uang teman dipakai keperluan lain
N8/T8.1	Tidak ada (punya tabungan)
N9/T9.1	Sulitnya mengumpulkan uang yang dimaksud
N10/T10.1	Belum ada bantuan dari pemerintah

N11/T11.1	Meyakinkan pemodal
N12/T12.1	(tidak dijawab)

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 7

Di kendala modal.. kakak menulis uang teman dipakai keperluan lain, bagaimana itu kak?

“Ya kan dia kerja, sebagian gajinya dipakai buat modal bisnis, dan sisanya keperluan pribadi dia sendiri”

N7, T7.2, 17 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Ceuyah

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 2

Bapak *kan* memulai usaha dengan modal 100 juta, pinjam ke bank.

Jadi permasalahan pada modal itu maksudnya pengembalian/cicilannya ya pak?

“Ya teh

Nami na usaha mah kan turun naik nya teh”

(Namanya juga usaha, turun-naik kan mbak)

Kalau dibilang rugi, apa jadi rugi pak? Atau modal itu masih ada sebetulnya?

“Masih teh”

kalau dipakai untuk lanjutin usahanya mungkin masih bisa ya pak?

“Masih bisa teh”

N2, T2.2, 14 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha ayam bakar

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 3

oh begitu pak..

kendala lainnya *kan* di permodalan ya pak yang dirasa kurang dan tidak ada uangnya.

bentuk ikhtiar bapak itu bagaimana? apa mungkin mencari orang yang mau meminjamkan modal, atau menabung untuk modal?

“Sudah coba pinjam ke bank hanya belum di acc saja”

ke bank mana pak?

BRI?

“Iya”

tapi sudah ada orang yang survei ke rumah pak itu *teh*?

“Sudah”

N3, T3.2, 15 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik Usaha France Youghurt

Tabel 4.35 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.28

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?
N1/T1.1	Dicoba, titip barang ke toko2
N2/T2.1	Menabung
N3/T3.1	Berdoa dan ikhtiar
N4/T4.1	Dengan menggunakan modal sendiri
N5/T5.1	kembali mendalami perencanaan memulai usaha
N6/T6.1	Mencari terus
N7/T7.1	Negosiasi dengan teman
N8/T8.1	Tidak ada
N9/T9.1	Menyisihkan sebagian dari uang pribadi
N10/T10.1	Mencari solusi
N11/T11.1	Didekati terus
N12/T12.1	(tidak dijawab)

Tabel 4.36 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.29

Kode Narasumber/ Transkrip	Jika modal tersebut dari pinjaman, bagaimana cara Anda mengembalikan pinjaman modal tersebut ? Apakah kendalanya ?
N1/T1.1	Tidak berani pinjam
N2/T2.1	Berbisnis, omset turun naik
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	Tidak meminjam
N5/T5.1	sistem bagi hasil
N6/T6.1	dengan menyicilnya tiap bulan, tidak ada kendala
N7/T7.1	Setelah BEP modal dibalikan semuanya, tunai bukan cicil
N8/T8.1	Tidak ada
N9/T9.1	(tidak dijawab)
N10/T10.1	Belum berani menjadikan modal dari pinjaman
N11/T11.1	Cicilan
N12/T12.1	(tidak dijawab)

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 10

Mengapa belum berani mengajukan pinjaman modal?

Apa karena lebih memilih menunggu dana hibah?

“Ngga menunggu juga itu mungkin bonus kalau ada”

“Waswas pinjaman karena riba”

“Lebih baik saya kumpulkan dulu sedikit lebih sedikit di pengembangan usaha”

N10, T10.2, 16 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik Usaha Rahmat Collection

20) Hasil Wawancara Mengenai Manajemen SDM

Tabel 4.37 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.30

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah Anda memiliki karyawan ? Berapa banyak karyawan Anda ?
N1/T1.1	Tidak
N2/T2.1	Tidak
N3/T3.1	Ada, 2
N4/T4.1	Tidak
N5/T5.1	satu
N6/T6.1	9 orang
N7/T7.1	Tidak
N8/T8.1	Belum ada, rencana ada bila usaha sudah meningkat volume penjualannya.
N9/T9.1	Ada 4 orang
N10/T10.1	4
N11/T11.1	2
N12/T12.1	Tidak

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 1

<p>Ibu.. ada beberapa yang <i>mau</i> saya tanyakan lagi... Dulu itu produknya <i>bikin</i> sendiri bu ? Brownies keringnya <i>bikin</i> sendiri? <i>“Iya, semuanya yang ngerjain sendiri, dari belanja sampai pemasaran”</i></p> <p style="text-align: right;">N1, T1.2, 14 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik Usaha Yomi Broker</p>

Tabel 4.38 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.31

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah hubungan kekerabatan Anda dengan karyawan Anda? (misal keluarga, saudara, orang lain)
N1/T1.1	Tidak
N2/T2.1	(tidak dijawab)
N3/T3.1	Keluarga
N4/T4.1	Bukan
N5/T5.1	orang lain
N6/T6.1	ada adik ipar ada yang lain juga
N7/T7.1	(tidak dijawab)
N8/T8.1	Saudara terlebih dahulu.
N9/T9.1	Keluarga dan teman
N10/T10.1	Oranglain
N11/T11.1	Teman
N12/T12.1	(tidak dijawab)

Tabel 4.39 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.32

Kode Narasumber/ Transkrip	Apa kendala dalam mengelola karyawan Anda ? (jika memiliki karyawan)
N1/T1.1	(tidak dijawab)
N2/T2.1	(tidak dijawab)
N3/T3.1	Waktu
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	kualitas SDM tidak sesuai standar
N6/T6.1	kadang keinginan karyawan tidak sesuai dengan keinginan kita
N7/T7.1	(tidak dijawab)
N8/T8.1	Belum ada
N9/T9.1	Sulit membayar upah tepat waktu
N10/T10.1	Dalam menjahit kadang suka telat
N11/T11.1	Upah
N12/T12.1	(tidak dijawab)

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 5

Karyawan bapak *kan* dinilai tidak memenuhi standar, lalu kenapa bapak memilih orang tersebut sebagai karyawan?

“Yang penting ada orang saja.”

“Tapi ya salah kayak gitu, jangan dicontoh asal merekrut orang “ itu sebelumnya gak kenal banget pak? (sama sekali belum kenal, pak?)

“Kenal, cuma gak dekat”

“Sekedar tau nama”

N5, T5.2, 15 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha kedai susu murni

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 10

Dalam kendala SDM, apa jumlah SDM yang dibutuhkan sudah cukup pak?

“Masih kekurangan dalam karyawan jahit... yang jahit ada 3 orang dua laki-laki 1 perempuan”

“Yang laki belum bisa bikin gamis”

“Hanya koko saja”

N10, T10.2, 16 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik Usaha Rahmat Collection

Tabel 4.40 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.33

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?
N1/T1.1	(tidak dijawab)
N2/T2.1	(tidak dijawab)
N3/T3.1	Berbagi waktu/manajemen waktu

N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	memberikan pengarahan secara perlahan
N6/T6.1	Ngobrol
N7/T7.1	(tidak dijawab)
N8/T8.1	(tidak dijawab)
N9/T9.1	Membuat perjanjian agar bisa membayar upahnya
N10/T10.1	Memberi terus motivasi dan semangat
N11/T11.1	Musyawarah
N12/T12.1	(tidak dijawab)

21) Hasil Wawancara Mengenai Manajemen Operasi

Tabel 4.41 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.34

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana cara Anda memproduksi produk/jasa ?
N1/T1.1	(tidak dijawab)
N2/T2.1	(tidak dijawab)
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	Telur direndam dalam larutan abu yang telah di campur batu bata dan garam selama 7-10 hari
N5/T5.1	mengolah susu mentah menjadi susu siap konsumsi
N6/T6.1	Dengan menjahitnya
N7/T7.1	Belanja- menggoreng - mengemas- mengirim
N8/T8.1	Masih manual. Belum menggunakan mesin.
N9/T9.1	Kegiatan jasa dilakukan sesuai standar operasional kerja yang berlaku secara umum, kecuali untuk permintaan secara khusus.
N10/T10.1	Mejahit pakaian
N11/T11.1	Dari bahan mentah ke jadi
N12/T12.1	<i>Preorder</i>

Tabel 4.42 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.35

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana cara mengatur ketersediaan bahan baku untuk produksi?
N1/T1.1	Menyimpan stok barang
N2/T2.1	(tidak dijawab)
N3/T3.1	Di inventori
N4/T4.1	Melakukan produksi secara berkala
N5/T5.1	memantau laporan FIFO
N6/T6.1	Belanja rutin seminggu sekali
N7/T7.1	Catatan
N8/T8.1	Senantiasa tersedia. Didapat dari koperasi (KSU Tandangsari, Sumedang)
N9/T9.1	Menyisihkan dari pendapatan yang masuk
N10/T10.1	Sudah ada persinya tiap 1 gamis sekitar 3 meter
N11/T11.1	Beli ke pasar terdekat
N12/T12.1	Mencari sebelum bahan baku tersebut habis digunakan

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 3

Mengatur ketersediaan bahan baku *kan* di inventori, maksudnya itu bagaimana pak?

“Maksudnya dicatat di komputer.”

“Jadi stok saya tidak lihat ke dapur tapi lihat di catatan”

N3, T3.2, 15 Januari 2018, Pemilik usaha France Yougurt

Tabel 4.43 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.36

Kode Narasumber/ Transkrip	Berapa banyak Anda memproduksi produk/jasa ? (dalam waktu tertentu, misal per hari, per minggu, dsb)
N1/T1.1	Tergantung pesanan
N2/T2.1	Hari 20 potong
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	10 liter perhari
N6/T6.1	1000 pcs per bulan
N7/T7.1	Kapasitas produksi 100pcs/hari
N8/T8.1	2x seminggu
N9/T9.1	6 kali jasa per hari
N10/T10.1	Perhari 8 gamis/baju
N11/T11.1	Per hari 20-25porsi
N12/T12.1	12 dus/hari

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 9

Kalau 6 kali jasa per hari itu rata-rata atau maksimal bu?

“Maksimal”

N9, T9.2, 15 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Biru Salon

Tabel 4.44 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.37

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah teknologi / alat produksi sudah sesuai dengan yang Anda butuhkan?
N1/T1.1	Cukup
N2/T2.1	Ya
N3/T3.1	Belum
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	belum sesuai
N6/T6.1	sudah
N7/T7.1	Ya
N8/T8.1	Teknologi tepat guna.
N9/T9.1	Belum sesuai
N10/T10.1	Belum

N11/T11.1	Ya
N12/T12.1	Ya

Tabel 4.45 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.38

Kode Narasumber/ Transkrip	Apa kendala dalam proses produksi/jasa tersebut ?
N1/T1.1	Kurang tenaga
N2/T2.1	Tidak
N3/T3.1	Cuaca, bahan dan alat yang kurang
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	belum menggunakan alat modern
N6/T6.1	tidak ada
N7/T7.1	Tidak mengetahui proses yang efektif dan efisien
N8/T8.1	Lama (sampai 24 jam)
N9/T9.1	Harga beli peralatan yang mahal
N10/T10.1	Mesin jahit yang masih jaman dulu
N11/T11.1	Bahan baku tidak standar
N12/T12.1	Pembuatan tepung

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 1

Salah satu kendala produksi *kan* kurang tenaga ya bu, Mengapa ibu dulu tidak ambil karyawan saja bu?

“Kagak ada modal non...”

N1, T1.2, 14 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik Usaha Yomi Broker

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 12

Selain itu, ada kendala apalagi di aspek produksi?

“Ada tahap pengeringan mba, saya kan mengandalkan panas dari matahari kalau lagi musim hujan kacangnya tidak kering-kering mba”

Dikeringkannya alami ya bu.. Kalau pakai oven nggak bisa bu? Atau hasilnya jadi beda?

“ovennya harus khusus mba kalo oven yang biasa untuk kue digunakan untuk mengeringkan cepat gosong mba, paling disangrai itu pun hasilnya beda”

N12, T12.2, 17 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik Usaha Brownis Camer

Tabel 4.46 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.39

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?
N1/T1.1	(tidak dijawab)
N2/T2.1	(tidak dijawab)

N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	merencanakan pembelian mesin melalui renstra
N6/T6.1	tidak ada
N7/T7.1	<i>Google</i>
N8/T8.1	Rencana ke depannya membeli mesin pasteurisasi susu. Sehingga lebih cepat dan lebih higienis.
N9/T9.1	Menyicil sedikit demi sedikit agar bisa membeli
N10/T10.1	Terus memperbaiki supaya produk bisa rapi
N11/T11.1	Mencari bahan substitusi
N12/T12.1	Membuatnya sendiri

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 5

<p>Membuat restra itu setiap kapan pak? Per bulan atau per minggu misalnya? Yang membuatnya bapak sendiri atau dengan siapa? <i>"Itu saya sendiri yang buat."</i> <i>"Renstra unuk 1 tahun, rinci."</i> <i>"Untuk 4 tahun ke depan, umum."</i> <i>"Jadi renstra mencangkup 5 thn ke depan."</i> Tertulis ya pak renstra nya? Manual di buku atau komputer? <i>"Dulu di kertas, oret-oretan gitu. Ada 15 halaman mah."</i> <i>"Cuma ya, usahanya malah tutup di bulan ke 5."</i> <i>"Jadi boro-boro 5 tahun"</i></p> <p>N5, T5.2, 15 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha kedai susu murni</p>

Tabel 4.47 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.40

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah menurut Anda biaya produksi/jasa Anda terhitung tinggi ?
N1/T1.1	Tidak karena masih produksi sedikit
N2/T2.1	Tidak
N3/T3.1	Iya
N4/T4.1	Iya
N5/T5.1	ya
N6/T6.1	biasa
N7/T7.1	Ya
N8/T8.1	Sedang
N9/T9.1	Tidak
N10/T10.1	Iya
N11/T11.1	Ya
N12/T12.1	Tidak

Tabel 4.48 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.41

Kode Narasumber/ Transkrip	Berapa biaya produksi untuk produk/jasa yang Anda buat ? Boleh jelaskan berapa biaya produksi per 1 produk/jasa, atau per 1 kali waktu produksi/jasa.
N1/T1.1	150.000 kurleb
N2/T2.1	Per produk 5 rb
N3/T3.1	(tidak dijawab)
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	biaya produksi 40% dari harga jual
N6/T6.1	10.000
N7/T7.1	Kurang lebih 40-50% dari harga jual
N8/T8.1	Per 1 liter Rp 9000
N9/T9.1	Misal, biaya untuk 1 kali jasa make up biasa biaya produksi sebesar Rp 75.000,-
N10/T10.1	Perproduksi 100.000
N11/T11.1	Kurang lebih 40% dari harga jual
N12/T12.1	15.000

Tabel 4.49 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.42

Kode Narasumber/ Transkrip	Berapa harga jual produk/jasa yang Anda tetapkan ? Apakah menurut Anda harga jual tersebut sudah sesuai ?
N1/T1.1	Sesuai, tp sih ambil <i>profit</i> nya sedikit
N2/T2.1	Sudah sesuai
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	Rp. 6.000. ya, sesuai
N6/T6.1	42.000
N7/T7.1	8000(<i>reseller</i>) 10000(<i>ECER</i>)
N8/T8.1	Rp 15.000 ada selisih Rp 6.000
N9/T9.1	Harga jualnya Rp 150.000,-
N10/T10.1	169.000
N11/T11.1	15000-21000
N12/T12.1	30.000

Tabel 4.50 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.43

Kode Narasumber/ Transkrip	Mengapa Anda menetapkan harga jual tersebut ? Apakah disesuaikan dengan harga pasar atau harga pesaing ?
N1/T1.1	Pesaing
N2/T2.1	Harga pasaran
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	(tidak dijawab)

N5/T5.1	ya
N6/T6.1	disesuaikan dengan harga pasar
N7/T7.1	Sesuai harga pasar
N8/T8.1	Disesuaikan harga pasar.
N9/T9.1	Sudah sesuai dengan pasaran
N10/T10.1	Masih tahap pemula supaya terjual dulu dan memberi kepercayaan kepada konsumen
N11/T11.1	Sesuai dengan pasar
N12/T12.1	karena untuk menutupi bahan-bahan yang terkadang melonjak

22) Hasil Wawancara Mengenai Manajemen Pemasaran

Tabel 4.51 Hasil Wawancara *Google Form* No.44

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana cara Anda memasarkan produk/jasa Anda ?
N1/T1.1	Titip produk
N2/T2.1	Dari mulut ke mulut
N3/T3.1	Mulut ke mulut dan internet
N4/T4.1	Menitipkan di warung dan rumah makan
N5/T5.1	<i>online</i> dan <i>offline</i>
N6/T6.1	Dijual ke bandar dan jualan sendiri
N7/T7.1	Online dan Titip jual
N8/T8.1	Melalui What'sapp dan Facebook
N9/T9.1	Melalui media sosial dan keluarga
N10/T10.1	1. Via Fb 2. Via IG 3. Via toko <i>online</i> 4. Via <i>reseller</i> yang ada di beberapa kota
N11/T11.1	Online
N12/T12.1	Dari mulut ke mulut, Dititipkan ke toko-toko kue, mengikuti bazar dan secara <i>online</i>

Tabel 4.52 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.45

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah banyaknya produk/jasa yang Anda produksi sudah dapat memenuhi permintaan pembeli ?
N1/T1.1	Ya
N2/T2.1	Belum
N3/T3.1	Sudah
N4/T4.1	Tergantung
N5/T5.1	ya
N6/T6.1	Ya
N7/T7.1	Tidak tahu
N8/T8.1	Sudah
N9/T9.1	Belum memenuhi
N10/T10.1	Belum
N11/T11.1	Ya
N12/T12.1	Ya

Tabel 4.53 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.46

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah semua produk/jasa yang Anda jual selalu terjual habis? Jika bersisa, apakah menyebabkan kerugian (tidak balik modal) ?
N1/T1.1	Tidak balik modal
N2/T2.1	Ya habis
N3/T3.1	Rugi
N4/T4.1	Tergantung
N5/T5.1	tidak tersisa, karena pengelolaannya menerapkan sistem FIFO
N6/T6.1	Kadang tersisa, dijual sendiri
N7/T7.1	Tidak, sudah BEP
N8/T8.1	Kadang habis, kadang bersisa. Kalau ada sisa, tidak menyebabkan kerugian. (Dikonsumsi sendiri)
N9/T9.1	Terjual habis
N10/T10.1	Tidak terjual... dikarenakan baju yang tersisa suka ada yang beli lagi sebagai stok
N11/T11.1	Ya
N12/T12.1	Ya terkadang rugi terkadang tidak

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 7

<p>Kalau produk bersisa, tetap BEP kak? <i>“Ya”</i> <i>“Sudah BEP”</i></p> <p style="text-align: right;">N7, T7.2, 17 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Ceuyah</p>

Tabel 4.54 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.47

Kode Narasumber/ Transkrip	Kepada siapa Anda menjual produk/jasa? Siapa target penjualan produk Anda?
N1/T1.1	Toko umkm,
N2/T2.1	Teman
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	Pemilik usaha rumah makan dan warung
N5/T5.1	muda-mudi di wilayah kec. majalengka
N6/T6.1	Bandar dan toko
N7/T7.1	Teman, konsumen online ,
N8/T8.1	Perorangan, pengusaha catering/kios minuman dingin.
N9/T9.1	Target penjualan khusus untuk wanita
N10/T10.1	Target kepada semua orang muslim dan muslimah anak dan dewasa
N11/T11.1	Mahasiswa
N12/T12.1	semua kalangan yang mempunyai ketertarikan terhadap kue

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 7

<p>Konsumen <i>online</i> itu siapa saja? Orang lain yang belum dikenal juga? Ada yang dari luar kota? “Rata-rata tidak kenal, iya luar kota”</p> <p style="text-align: right;">N7, T7.2, 17 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Ceuyah</p>

Tabel 4.55 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.48

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah Anda menjual produk/jasa secara kredit ?
N1/T1.1	Ya
N2/T2.1	Tidak
N3/T3.1	Tidak
N4/T4.1	Tidak
N5/T5.1	tidak
N6/T6.1	tahun pertama tidak, baru tahun kedua ada kredit
N7/T7.1	Tidak
N8/T8.1	Tidak
N9/T9.1	Tidak
N10/T10.1	Tidak
N11/T11.1	Tidak
N12/T12.1	Ya

Tabel 4.56 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.49

Kode Narasumber/ Transkrip	Apa kendala dalam proses pemasaran tersebut ?
N1/T1.1	Sepi pembeli
N2/T2.1	Tidak
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	produk yang ditawarkan kualitas dan penampilannya prematur, akibatnya teknik pemasaran alakadarnya
N6/T6.1	pembayaran yang kredit
N7/T7.1	Modal untuk titip jual kurang, minimal 3kali modal bergulir baru aman
N8/T8.1	Kontinuitas, karena dipengaruhi oleh cuaca.
N9/T9.1	Kendalanya permintaan yang tidak sesuai dengan keinginan konsumen dari segi harga dan pelayanan. Juga banyaknya kompetitor saat ini
N10/T10.1	Butuh ketekunan yang khusus
N11/T11.1	Ada pesaing
N12/T12.1	Cepat basi

Tabel 4.57 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.50

Kode Narasumber/	Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?
------------------	--------------------------------------------------

Transkrip	
N1/T1.1	(tidak dijawab)
N2/T2.1	(tidak dijawab)
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	mematangkan produk yang ada
N6/T6.1	menagihnya
N7/T7.1	(tidak dijawab)
N8/T8.1	Pengurangan volume produksi.
N9/T9.1	Mencari jalan tengah agar order bisa berjalan lancar
N10/T10.1	Memaksakan diri
N11/T11.1	Mengiklankan
N12/T12.1	Menggantinya sebelum basi dan mengolahnya kembali menjadi makanan

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 9

Mencari jalan tengah agar order berjalan lancar itu bagaimana bu?

“Kadang konflik harga sama permintaan.”

“Daripada lari ke tempat orang lain.”

“Mending disesuaikan budgetnya, gitu”

N9, T9.2, 15 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Biru Salon

23) Hasil Wawancara Mengenai Manajemen Keuangan

Tabel 4.58 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.51

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana cara Anda mencatat keuangan usaha Anda ?
N1/T1.1	Kadang di catat kadang tidak
N2/T2.1	Secara manual
N3/T3.1	Manual book
N4/T4.1	Di buku besar
N5/T5.1	menggunakan sistem akuntansi
N6/T6.1	di buku dan di laptop
N7/T7.1	Manual
N8/T8.1	Di buku kas sederhana
N9/T9.1	Membuat catatan kecil di buku
N10/T10.1	Sudah di mana oleh istri sebagai manajemen keuangan perusahaan setelah pulang dari pelatihan WUB
N11/T11.1	Manual dan di Excel
N12/T12.1	Menuliskan dibuku keuangan usaha

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 7

Catatan keuangan manual di buku tulis kak?

Di buku?
"Ya"

N7, T7.2, 17 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Ceuyah

Tabel 4.59 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.52

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah Anda rutin melakukan pencatatan keuangan usaha Anda tersebut ? Perhari, perminggu, atau perbulan ?
N1/T1.1	Tidak
N2/T2.1	Ya
N3/T3.1	Tidak
N4/T4.1	Perminggu
N5/T5.1	ya, perminggu
N6/T6.1	ya
N7/T7.1	Perminggu
N8/T8.1	Per bulan
N9/T9.1	Perbulan
N10/T10.1	Rutin perhari dan di tutup buku perbulan dan pertahun
N11/T11.1	Perhari
N12/T12.1	Ya perhari

Tabel 4.60 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.53

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah Anda menganggarkan sebagian hasil penjualan untuk pengembangan usaha ?
N1/T1.1	Awalnya iya, selanjutnya tidak
N2/T2.1	Ya
N3/T3.1	Belum
N4/T4.1	Iya
N5/T5.1	belum
N6/T6.1	ya
N7/T7.1	Tidak
N8/T8.1	Iya
N9/T9.1	Iya
N10/T10.1	Iya
N11/T11.1	Ya
N12/T12.1	Ya

Tabel 4.61 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.54

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah Anda memisahkan harta usaha dengan harta pribadi ?
N1/T1.1	Awalnya iya selanjutnya tidak
N2/T2.1	Ya
N3/T3.1	Tidak
N4/T4.1	Iya

N5/T5.1	ya
N6/T6.1	ya
N7/T7.1	Ya
N8/T8.1	Belum
N9/T9.1	Iya, dipisahkan
N10/T10.1	Iya
N11/T11.1	Ya
N12/T12.1	terkadang ya terkadang tidak

Tabel 4.62 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.55

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah menurut Anda pencatatan keuangan itu penting ? Mengapa?
N1/T1.1	Ya, biar jelas
N2/T2.1	Ya penting, agar kita dapat mengetahui berapa rugi laba nya
N3/T3.1	Iya penting
N4/T4.1	Iya. Untuk keberlangsungan jalannya usaha
N5/T5.1	ya
N6/T6.1	ya, agar terlihat perkembangan usahanya
N7/T7.1	Ya
N8/T8.1	Penting, untuk mengetahui seberapa besar perkembangan usaha kita.
N9/T9.1	Penting, karena dapat membaca situasi usaha dengan segala kemungkinan
N10/T10.1	Sangat penting... karena akan lebih kelihatan penjualan omsetnya menurun apa meningkat
N11/T11.1	Ya untuk mengetahui perkembangan bisnis
N12/T12.1	Ya untuk mengetahui apakah ada perkembangan dalam usaha yang kita jalani

Tabel 4.63 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.56

Kode Narasumber/ Transkrip	Apa kendala dalam proses pencatatan keuangan tersebut ?
N1/T1.1	Terlupakan
N2/T2.1	Ya
N3/T3.1	Suka lupa catat
N4/T4.1	Masih manual menggunakan buku besar
N5/T5.1	tidak ada
N6/T6.1	hilang nota
N7/T7.1	Lupa
N8/T8.1	Kadang suka lupa dan terlewat.
N9/T9.1	Masih dilakukan secara manual
N10/T10.1	Malas
N11/T11.1	Kelalaian
N12/T12.1	lupa

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 11

<p>“Manajemen keuangan: suka kacau pembukuan” “Ada selisih” Selisihnya lebih atau kurang? “Kurang” “60 ribu”</p> <p>N11, T11.2, 17 Januari 2018, Pemilik usaha Dapur Boedjang dan Peneliti</p>

Tabel 4.64 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.57

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?
N1/T1.1	Di catat jika ingat
N2/T2.1	Menggunakan aplikasi pencatatan keuangan
N3/T3.1	Mengingat2
N4/T4.1	Smentara belum
N5/T5.1	tidak ada
N6/T6.1	dengan tambah kurang dengan keuangan yang awal
N7/T7.1	Via histori chat
N8/T8.1	Belajar disiplin
N9/T9.1	Menulis secara rinci
N10/T10.1	Selalu memotivasi menajer keuangan
N11/T11.1	Mencatat ulang
N12/T12.1	Mencatatnya sebelum saya lupa

24) Hasil Wawancara Mengenai Pesaing

Tabel 4.65 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.58

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah usaha Anda memiliki pesaing ?
N1/T1.1	Iya
N2/T2.1	Ya
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	Iya
N5/T5.1	ya
N6/T6.1	ya
N7/T7.1	Banyak
N8/T8.1	Ada, cimory (pabrikan)
N9/T9.1	Iya, ada banyak pesaing
N10/T10.1	Banyak
N11/T11.1	Ya richese, ayam geprek dll, kfc
N12/T12.1	Ya produk umkm lainnya

Tabel 4.66 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.59

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah kelebihan dan kekurangan usaha Anda dibandingkan usaha pesaing ?
N1/T1.1	Rasa dari produk
N2/T2.1	Rasa
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	Telur asin yang dipasarkan ada yang dengan cara dibakar. Kekurangan masih mengandalkan pemasok agen bukan dan dari peternak langsung
N5/T5.1	pangsa pasar masih sempit
N6/T6.1	kualitas flexi dan printingnya
N7/T7.1	Brand baru
N8/T8.1	Kelebihan : 1. Rasa lebih enak 2. Lebih kental 3. Lebih murah Kekurangan: 1. Belum punya MD (dlm proses) 2. Belum punya tenaga marketing. 3. Belum punya mobil untuk pendistribusian produk.
N9/T9.1	Kelebihannya, kami memiliki sertifikat uji kompetensi pada karyawannya. Kekurangannya, tempat usaha yang tidak strategis karena tempat milik orang tua
N10/T10.1	Bahan baku yang di gunakan hanya di produksi di perusahaan kami
N11/T11.1	Porsi lebih besar
N12/T12.1	Kelebihannya produk yang saya buat tidak ada dipasaran, bahan baku diolah sendiri tanpa bahan kimia, tidak menggunakan bahan pengawet, pemanis buatan. kekurangannya aroma kue yang sedap dan cepat basi

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 7

Kalau *brand* baru itu termasuk ke kelebihan atau kekurangan?
“Kekurangan, brand baru, belum dikenal sama pasar”

N7, T7.2, 17 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Ceuyah

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 9

Sertifikat uji kompetensi dari mana bu? Tempat kursus / les salon kah?
“Dari tempat kursus.”

N9, T9.2, 15 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Biru Salon

Tabel 4.67 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.60

Kode Narasumber/ Transkrip	Apa keunikan usaha Anda di banding yang lain?
N1/T1.1	Ngga ada
N2/T2.1	Sambal
N3/T3.1	Rasa enak dan kental apalagi dingin lebih mantap
N4/T4.1	Pemasakan dengan cara dibakar
N5/T5.1	terdapat cemilan dan free wi-fi
N6/T6.1	punya merk sendiri walaupun hanya merk print, bukan yang terdaftar
N7/T7.1	Rasa
N8/T8.1	Bisa diberi rasa sesuai permintaan konsumen. (<i>Yang</i> terakhir, penambahan buah naga segar)
N9/T9.1	Salon yang dikhususkan bagi wanita
N10/T10.1	Hijab yang lingkaran rohnya lebih dari 3 meter
N11/T11.1	Diantar sampai kosan
N12/T12.1	produk saya menggunakan bahan baku kacang-kacangan dan saya proses sendiri

Tabel 4.68 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.61

Kode Narasumber/ Transkrip	Apa kendala Anda dalam menghadapi pesaing?
N1/T1.1	Kemasan
N2/T2.1	Tidak
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	pasar dan jaringannya lebih kuat
N6/T6.1	tidak ada
N7/T7.1	Kurang dikenal pasar
N8/T8.1	Tidak bisa mendeliveri produk sampai luar kota (kendala transportasi)
N9/T9.1	Tetap menjalin komitmen usaha yang baik dengan pelanggan, dengan harapan tidak lari ke orang lain
N10/T10.1	Tidak ada kendala
N11/T11.1	Modal
N12/T12.1	Produk yang belum ada dipasaran

Tabel 4.69 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.62

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana cara usaha Anda bersaing dengan para pesaing ?
N1/T1.1	Kalah
N2/T2.1	Rasa
N3/T3.1	(Rahasia)
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	memperbaharui bisnis menggunakan metode PDCA
N6/T6.1	meningkatkan kualitas

N7/T7.1	(tidak dijawab)
N8/T8.1	Menekan harga lebih ekonomis dengan rasa yang lebih enak.
N9/T9.1	Bersaing secara sehat
N10/T10.1	Menjadikan motivasi untuk kualitas produk nya
N11/T11.1	Dengan porsi dan rasa
N12/T12.1	membawa produk lebih untuk mencoba produk yang dijual

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 5

Metode *PDCA* itu bapak tahu dari mana? Saat saya observasi program WUB, saya belum menemukan metode *PDCA* yang diajarkan

Metode *Plan-Do-Check-Action* kan ya pak?

“*Saya lulusan ekonomi, mbak.*”

N5, T5.2, 15 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha kedai susu murni

25) Hasil Wawancara Mengenai Hubungan dengan Pelanggan

Tabel 4.70 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.63

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah usaha Anda sudah memiliki pembeli tetap atau pelanggan ?
N1/T1.1	Tidak
N2/T2.1	Ya
N3/T3.1	<i>Iya</i>
N4/T4.1	<i>Iya</i>
N5/T5.1	ya
N6/T6.1	ya
N7/T7.1	Belum
N8/T8.1	Baru 2 orang
N9/T9.1	Sudah
N10/T10.1	<i>Iya</i>
N11/T11.1	Ya
N12/T12.1	Tidak

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 8

Kalau pelanggan tetap *kan* ada 2 orang, apa mereka juga sebagai *reseller* Entira Yoghurt pak?

“*Bukan teh. Pengguna langsung. Diolah lagi sebagai campuran salad buah dan minuman yoghurt manggo.*”

.....

“*Kalo reseller baru ada 3.*”

N8, T8.2, 13 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Entira Yoghurt

Tabel 4.71 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.64

Kode Narasumber/ Transkrip	Seberapa sering mereka membeli produk atau menggunakan jasa usaha Anda?
N1/T1.1	(tidak dijawab)
N2/T2.1	Sering
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	Rutin seminggu sekali
N5/T5.1	seminggu 2-3 kali
N6/T6.1	rutin 2 mingguan
N7/T7.1	(tidak dijawab)
N8/T8.1	Seminggu sekali
N9/T9.1	Sesuai dengan kebutuhan pelanggan
N10/T10.1	Kadang kadang
N11/T11.1	Setiap hari/minggu
N12/T12.1	(tidak dijawab)

Tabel 4.72 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.65

Kode Narasumber/ Transkrip	Apa kendala Anda dalam mengelola hubungan dengan pelanggan ?
N1/T1.1	Tidak
N2/T2.1	Harga
N3/T3.1	Komunikasi
N4/T4.1	Tidak
N5/T5.1	tidak ada
N6/T6.1	komunikasi
N7/T7.1	<i>Lost</i> kontak, tidak <i>diwaro</i> pelanggan
N8/T8.1	Terkadang meminta tempo pembayaran.
N9/T9.1	Pelanggan selalu memiliki keinginan berbeda setiap ordernya
N10/T10.1	Kurang di <i>follow up</i>
N11/T11.1	Kuota, sinyal buruk
N12/T12.1	(tidak dijawab)

Tabel 4.73 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.66

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?
N1/T1.1	(tidak dijawab)
N2/T2.1	Rasa
N3/T3.1	Perbaiki komunikasi
N4/T4.1	(rahasia)
N5/T5.1	tidak ada
N6/T6.1	menelponnya
N7/T7.1	(tidak dijawab)
N8/T8.1	Dinegosiasikan, yang terpenting kelancaran dlm pembayarannya.
N9/T9.1	Permintaan disesuaikan dengan <i>budget</i> pelanggan
N10/T10.1	Silaturahmi
N11/T11.1	Cari <i>wifi</i>

N12/T12.1	(tidak dijawab)
-----------	-----------------

26) Hasil Wawancara Mengenai Hubungan dengan Pemasok

Tabel 4.74 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.67

Kode Narasumber/ Transkrip	Siapa sajakah pemasok (<i>supplier</i>) usaha Anda ?
N1/T1.1	(belum dijawab)
N2/T2.1	Teman
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	Agen telud di sekitar kabupaten cirebon
N5/T5.1	suplayer tunggal dari kuningan
N6/T6.1	tidak ada
N7/T7.1	Pedagang di pasar
N8/T8.1	KSU Tandangsari Sumedang
N9/T9.1	Belum memiliki supplier
N10/T10.1	Tidak ada paling kain dari bandung
N11/T11.1	Pedagang ayam potong, bawang, sayur dll
N12/T12.1	Yang menjual kacang-kacangan dan bahan kue

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 1

kalau pemasoknya dari mana ibu? Toko bahan-bahan kue ya bu?
“Dari Pasar Baru Bandung dan Pasar Atas Cimahi”

N1, T1.2, 14 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik Usaha Yomi Broker

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 6

Oh iya.. Apa betul pak tidak punya supplier?
 Bahan baku jadi tidak beli dari *supplier* ya, produksi sendiri ?
“Ya”

N6, T6.2, 15 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Rak

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 9

Kan salon ibu belum memiliki *supplier*, selama ini jadi membeli perlengkapan salon kemana bu? atau *suppliernya* belum pasti ya bu?

“Belanja ke daerah Bandung”

“Di Garut masih terbatas”

wah belanja jauh ya bu kesini.. Tiap bulan belanja atau kapan aja itu teh bu?

“Tiap bulan,”

“Karena lebih komplit”

“Kalo udah mentok pasti lari ke Tanah Abang”

N9, T9.2, 15 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Biru Salon

Tabel 4.75 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.68

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah usaha Anda sangat bergantung terhadap pemasok tersebut ?
N1/T1.1	(tidak dijawab)
N2/T2.1	Ya
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	Iya
N5/T5.1	ya
N6/T6.1	tidak
N7/T7.1	Tidak
N8/T8.1	Iya, karena murah dan kualitas yang terjamin.
N9/T9.1	Tidak
N10/T10.1	Iya dikarenakn kain harus selalu ada
N11/T11.1	Ya
N12/T12.1	Ya

Tabel 4.76 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.69

Kode Narasumber/ Transkrip	Apa kendala saat berhubungan dengan para pemasok ?
N1/T1.1	(tidak dijawab)
N2/T2.1	Harga
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	Harga yang tidak stabil
N5/T5.1	jarak jauh
N6/T6.1	tidak
N7/T7.1	Harga tidak stabil
N8/T8.1	Tidak ada
N9/T9.1	Barang seringkali sulit didapat
N10/T10.1	Bahan suka habis
N11/T11.1	Harga tidak stabil
N12/T12.1	Ketiadaan bahan yang sedang dicari

Tabel 4.77 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.70

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?
N1/T1.1	(tidak dijawab)
N2/T2.1	Mencari suplayer lain
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	Tidak tahu
N5/T5.1	mencari bahan baku yang kualitasnya sama
N6/T6.1	tidak
N7/T7.1	Mencari pedagang lain

N8/T8.1	Tidak ada
N9/T9.1	Mencari ke tempat yang lebih lengkap
N10/T10.1	Mengganti kain yang lain
N11/T11.1	Menjalin hubungan baik
N12/T12.1	Mencari pemasok yang lain

27) Hasil Wawancara Mengenai Transisi Usaha

Tabel 4.78 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.71.1

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah usaha Anda sempat mengalami perkembangan sebelum akhirnya mengalami kegagalan ?
N1/T1.1	Tidak
N2/T2.1	Ya
N3/T3.1	Pernah
N4/T4.1	Iya
N5/T5.1	ya
N6/T6.1	ya
N7/T7.1	Ya

Tabel 4.79 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.71.2

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana bentuk transisi usaha Anda ? (misal berkembang atau menurun)
N8/T8.1	Mencari terobosan produk baru dan atau menjadi reseller untuk produk lain yang tidak sejenis.
N9/T9.1	Terjadi perbedaan grafik setiap bulannya
N10/T10.1	Berkembang
N11/T11.1	Kembang
N12/T12.1	Menurun

Tabel 4.80 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.72

Kode Narasumber/ Transkrip	Apa kendala saat terjadinya transisi usaha tersebut ?
N1/T1.1	(tidak dijawab)
N2/T2.1	Bahan baku
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	Kendala harga dari pemasok yang tidak stabil dan selalu naik
N5/T5.1	omset menurun drastis
N6/T6.1	karena ada barang yang dikreditkan tidak dibayar-bayar
N7/T7.1	Omset turun deras
N8/T8.1	1. Mencari pelanggan baru. 2. Masih <i>trial and error</i> , sehingga belum <i>profitable</i>
N9/T9.1	Kadang ramai kadang sepi
N10/T10.1	Karyawan yang ahli jahit kurang
N11/T11.1	Modal untuk buka cabang
N12/T12.1	Ketersediaan bahan baku dan kurir

Tabel 4.81 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.73

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?
N1/T1.1	(tidak dijawab)
N2/T2.1	Mencari suplayer
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	setelah segala upaya dilakukan, akhirnya diputuskan untuk ditutup
N6/T6.1	menghubunginya tapi semua kontaknya tidak bisa dihubungi, orangnya ada kabar di luar pulau
N7/T7.1	Promo
N8/T8.1	Terus melakukan inovasi.
N9/T9.1	Pengeluaran disesuaikan dengan kondisi
N10/T10.1	Mencari solusi pekerja yang mahir
N11/T11.1	Mencari investor
N12/T12.1	Mencari pemasok lain dan mengantarnya

28) Hasil Wawancara Mengenai Perekonomian

Tabel 4.82 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.74.1

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah kondisi perekonomian mempengaruhi kegagalan usaha Anda juga? Mengapa?
N1/T1.1	Ya
N2/T2.1	Ya, jika harga bahan baku naik maka mengalami kenaikan dalam segi harga jual
N3/T3.1	Pengaruh
N4/T4.1	Tidak
N5/T5.1	ya. daya beli masyarakat makin terbatas
N6/T6.1	tidak
N7/T7.1	Mungkin

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 3

kondisi perekonomian juga berpengaruh ya pak, seperti apa itu contohnya? apa mungkin harga-harga naik, tidak ada subsidi?
bagaimana menurut bapak?
"Berpengaruh banget"
pengaruhnya apa kalau ke bisnis yogurt?
"Semuanya dari bahan dan ke konsumen juga"

N3, T3.2, 15 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik Usaha France Youghurt

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 4

Kenapa menurut Aa kondisi perekonomian tidak berpengaruh terhadap kegagalan usaha telur Asin?

“Karena aku masih mahasiswa belum berkeluarga”

Kondisi perekonomian semacam harga pasar naik, pajak, subsidi..

Hubungannya dengan belum berkeluarga apa..? *Hehe*

“Hhe iya tha dikira perekonomian dalam keluarga

Ya itu berpengaruh banget. Harga dari pemasok gak stabil”

N4, T4.2, 14 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Telur Asin HS

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 5

Menurut bapak, bagaimana hubungan terbatasnya daya beli masyarakat terhadap kebijakan pemerintah?

Menurut bapak, sebaiknya kebijakan pemerintah itu bagaimana agar daya beli masyarakat tidak terbatas?

“Saya setuju degan konsep ekonomi yang pak Habibie usung. Intinya, menjadi bangsa yg mandiri.”

N5, T5.2, 15 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha kedai susu murni

Tabel 4.83 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.74.2

Kode Narasumber/ Transkrip	Apakah kondisi perekonomian menyebabkan kendala pada usaha Anda ? Mengapa?
N8/T8.1	<i>(salah pertanyaan pada google form)</i>
N9/T9.1	Iya, karena mempengaruhi daya beli
N10/T10.1	Iya... modal diutamakan setelah usaha berkembang untuk pembelian mesin baru yang layak pakai
N11/T11.1	Ya omset turun. Mungkin, sulit menemukan investor
N12/T12.1	Ya karena apabila kondisi perekonomian menurun maka menentukan harga bahan-bahan yang digunakan

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 8

74. Apakah kondisi perekonomian menyebabkan kendala pada usaha Anda ? Mengapa?

untuk no.74 dijawab di chat ini saja

“Ada, karena akan menurunkan daya beli dari masyarakat. Tentunya hal ini akan mempengaruhi target produksi dan penjualan yang akan dilakukan.”

“Untuk mengatasinya:

Melakukan promo-promo yang berhubungan dengan harga produk (diskon bersyarat)”

N8, T8.2, 13 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Entira Youghurt

Tabel 4.84 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.75

Kode Narasumber/ Transkrip	Bagaimana cara Anda mengatasi permasalahan tersebut ?
N1/T1.1	(tidak dijawab)
N2/T2.1	Menaikan harga
N3/T3.1	(rahasia)
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	tergantung dengan kebijakan pemerintah
N6/T6.1	tidak
N7/T7.1	(tidak dijawab)
N8/T8.1	(tidak dijawab)
N9/T9.1	Permintaan akan disesuaikan dengan daya beli pelanggan
N10/T10.1	Mencari bantuan pemerintah
N11/T11.1	Melakukan pendekatan, sebar bisnis plan
N12/T12.1	Membuat stok

29) Hasil Wawancara Mengenai Faktor Kendala Penyebab Kegagalan Usaha

Tabel 4.85 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.76.1

Kode Narasumber/ Transkrip	Dari sekian kendala yang Anda hadapi, kendala apa sajakah yang paling mempengaruhi kegagalan usaha Anda ? Mengapa kendala-kendala tersebut sangat mempengaruhi kegagalan usaha Anda ?
N1/T1.1	(memilih opsi) Semuanya
N2/T2.1	(memilih opsi) 2, 6, 14, 16, 7 (Pengalaman berwirausaha, Kepemilikan usaha, Hubungan dengan pemasok, Perekonomian, Permodalan)
N3/T3.1	(memilih opsi) 2, 3, 6, 7, 9, 10, 11 (Pengalaman berwirausaha, Pengetahuan berwirausaha, Kepemilikan usaha, Permodalan, Manajemen operasi, Manajemen pemasaran, Manajemen keuangan)
N4/T4.1	Hubungan dengan pemasok
N5/T5.1	seluruhnya merupakan kendala, kecuali manajemen keuangan, <i>hubungan</i> dengan pelanggan, dan hubungan dengan pemasok. (Motivasi berwirausaha, Pengalaman berwirausaha (Pengetahuan berwirausaha, Perencanaan usaha, Analisis kelayakan usaha, Kepemilikan usaha, Permodalan, Manajemen SDM, Manajemen operasi, Manajemen pemasaran, Pesaing, Transisi usaha, Perekonomian)
N6/T6.1	(memilih opsi) no 13. (Hubungan dengan pelanggan)
N7/T7.1	(memilih opsi)

	5,6,7,10 (Analisis kelayakan usaha, Kepemilikan usaha, Permodalan, Manajemen pemasaran)
--	--------------------------------------------------------------------------------------------

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 4

Dari semuanya, kalau menurut saya, penyebab usahanya tidak berlanjut karena hubungan dengan pemasok & permodalan ya?

2 faktor itu saling berhubungan, *Aa* membutuhkan *supply* lebih banyak, dan untuk itu butuh modal lebih banyak juga?

“Iya.. Masalahnya cuma disitu.. Dan memang fatal.. Terlebih kalau telur asin kan udah kayak harga sayur mayur di pasar teh, kita gak bisa maenin harga harus ngikutin pasar kalau enggak dijamin gak akan laku..”

“Iya.. Masalahnya hanya disitu.. Dan memang fatal.. Terlebih kalau telur asin kan sudah seperti harga sayur mayur di pasar mbak, kita tidak bisa mempermainkan harga, harus mengikuti harga pasar, kalau tidak dijamin tidak akan laku..”

N4, T4.2, 14 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Telur Asin HS

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 7

Menurut kakak Kepemilikan usaha jadi penyebab gagalnya usaha, bisa lebih dijelaskan?

Apa karena bersama teman & saham 50:50?

“Oh itu”

“Nah waktu itu gak ada perjanjian sama teman,

Jadi pas bagi hasil agak keberatan gitu, dia punya modal duit”

“Kalo saya skil marketing, pengemasan dll”

“Dia pengen lebih gede”

.....

“Walaupun ma teman kudu ada hitam di atas putih.”

N7, T7.2, 17 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Ceuyah

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 7

Permodalan juga jadi penyebab, apa dirasa kurang modal atau tidak bisa mengatur modal?

“Nah kurang modal itu gini, kan dulu kalalu mau masuk ke tempat oleh-oleh gitu harus nyimpem barang dulu, bayar belakangan, buat kayak gitu kudu siap modal minimal 3x putar uang, uang kita gak cukup kalo gitu”

“Paling ngandelin sistem PO aja jadinya”

“Kalo uang modal dan pribadi udah dipisahin da,”
 “Aman”

N7, T7.2, 17 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Ceuyah

30) Hasil Wawancara Mengenai Faktor Kendala Paling Sulit

Tabel 4.86 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.76.2

Kode Narasumber/ Transkrip	Dari sekian kendala yang Anda hadapi, kendala apa sajakah yang paling sulit untuk diatasi ?
N8/T8.1	Transportasi
N9/T9.1	(Memilih opsi) 5. Analisis kelayakan 7. Permodalan 12. Pesaing 15. Transisi usaha
N10/T10.1	Permodalan, SDM, analisis kelayakan usaha
N11/T11.1	(Memilih opsi) 5,7,10,11 (analisis kelayakan usaha, Permodalan, Manajemen pemasaran, Manajemen keuangan)
N12/T12.1	(Memilih opsi) 9,13, 15 (Manajemen operasi, Hubungan dengan pelanggan, Transisi usaha)

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 8

kalau kendala transportasi, seperti apa itu pak?
 “Belum mempunyai mobil dengan pendingin...”

N8, T8.2, 13 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Entira Youghurt

Tabel 4.87 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.78.2

Kode Narasumber/ Transkrip	Menurut Anda, apa yang menyebabkan usaha anda tetap bertahan meskipun mengalami kendala-kendala tersebut ?
N8/T8.1	(tidak dijawab)
N9/T9.1	Karena meskipun sepi, selalu ada saja yang datang ke salon
N10/T10.1	Motivasi... sdm yang masih ada di berikan semangat
N11/T11.1	Keteguhan tekad, hubungan baik antara pemilik dan pegawai (merasa memiliki)
N12/T12.1	Semangat berwirausaha

31) Hasil Wawancara Mengenai Faktor Kendala Lainnya

Tabel 4.88 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.77.1

Kode Narasumber/ Transkrip	Adakah kendala lain yang belum terpapar pada wawancara ini, yang menurut Anda mempengaruhi kegagalan usaha Anda?
N1/T1.1	(tidak dijawab)
N2/T2.1	Tidak
N3/T3.1	Tidak
N4/T4.1	(tidak dijawab)
N5/T5.1	tidak ada
N6/T6.1	tidak
N7/T7.1	Perizinan Bu, barang saya susah dipasarkan karena waktu itu belum P-IRT dan halal , lama banget birokrasinya.

Pertanyaan lanjutan terkait Jawaban Narasumber 7

<p>Ceuyah juga sudah mencoba mendapatkan P-IRT dan label halal tapi prosesnya lama, sampai akhirnya tidak dapat P-IRT & halalnya ya? <i>“Tahun kemarin baru dapat, saya pengajuan 2016”</i> <i>“Halal baru Januari ini”</i> Yaah, sudah dapat tapi Ceuyah nya berhenti.. Akan dilanjut kapan? <i>“Ijin udah keluar,,,ehhh”</i> <i>“Iya kepikiran kaya gitu juga”</i> <i>“Pengen nya mah”</i> <i>“Lumayan izin udah ada”</i></p>
<p>N7, T7.2, 17 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha Ceuyah</p>

Tabel 4.89 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.77.2

Kode Narasumber/ Transkrip	Apa kendala lain yang belum terpapar pada wawancara ini ?
N8/T8.1	Semangat bahwa usaha ini memang sesuai dengan diri saya dan memiliki nilai manfaat bagi banyak orang.
N9/T9.1	Kompetensi untuk usaha jasa
N10/T10.1	SDM untuk menjahit kurang
N11/T11.1	Perizinan
N12/T12.1	Tidak

Tabel 4.90 Hasil Wawancara *Google Form* Pertanyaan No.78.1

Kode Narasumber/ Transkrip	Menurut Anda, apa yang seharusnya dahulu Anda lakukan agar usaha Anda tidak mengalami kegagalan ?
N1/T1.1	Lebih fokus
N2/T2.1	Menganalisa
N3/T3.1	Harus fokus
N4/T4.1	Berani meminjam modal asing guna memasok telur dalam skala besar agar dapat mengurangi biaya bahan baku
N5/T5.1	perencanaan yang betul-betul matang

N6/T6.1	jangan mengkreditkan barang
N7/T7.1	Analisa kelayakan usaha

4.3 Pembahasan Penelitian

Pembahasan penelitian merupakan analisis dari hasil penelitian. Agar memudahkan pemahaman, maka pembahasan dibuat terstruktur berdasarkan rumusan masalah

4.3.1 Faktor Kendala Penyebab Kegagalan Usaha Baru para Lulusan

1) Narasumber 1

Pada kasus kegagalan usaha Yomi Broker (brownis kering) yang dialami ibu Milah Karmilah di bidang makanan, keseluruhan 16 variabel penelitian yang mengalami kendala dianggap menjadi penyebab kegagalan mendirikan usaha barunya.

Faktor kendala permodalan mempengaruhi kendala pada manajemen SDM dan manajemen produksi Yomi Broker, seperti dalam transkrip wawancara berikut.

Salah satu kendala produksi *kan* kurang tenaga ya bu, Mengapa ibu dulu tidak ambil karyawan saja bu?

“Kagak ada modal non...”

N1, T1.2, 14 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik Usaha Yomi Broker

Ibu Milah menyatakan bahwa apa yang seharusnya ia dahulu lakukan agar usaha barunya tidak mengalami kegagalan adalah lebih fokus. Hal ini mengingat kesibukan atau profesi utama beliau adalah sebagai ibu rumah tangga dan sebagai *volunteer* sosialisasi penyakit Thalmasemia pada organisasi (Perhimpunan Orang Tua Penderita Thalassaemia Indonesia (POPTI).

Usaha yang pernah dijalankan tersebut tidak ada kemajuan hingga akhirnya ditutup/berhenti. Ibu Milah belum akan melanjutkan usaha ini, namun akan mencoba membuat usaha lain.

Apa Anda akan mencoba membuat usaha baru yang lain?

“Ya”

Studi Dokumen Hasil Survei

2) Narasumber 2

Pada kasus kegagalan usaha ayam bakar yang dialami bapak Rian Nugraha di bidang makanan, faktor-faktor kendala penyebabnya diantaranya:

1. Pengalaman berwirausaha yang dirasa belum cukup, meskipun sebelumnya pernah berusaha di bidang kuliner selama 8 bulan.
2. Kepemilikan usaha yang belum berbadan hukum.
3. Hubungan dengan pemasok, yang menyangkut kendala pada harga bahan baku, sehingga harus mencari pemasok lain.
4. Perekonomian, disaat harga-harga bahan baku naik akan berpengaruh terhadap harga jual yang menurunkan minat beli konsumen.
5. Permodalan, berkendala pada cicilan pinjaman modal ke bank yang dipengaruhi fluktuatifnya omset dari usaha, terkadang omsetnya tinggi, terkadang rendah. Namun kendala pada permodalan ini tidak sampai menyebabkan kerugian usaha, modal usaha yang tersisa masih bisa untuk melanjutkan usaha.

Adapun kendala lain yang dihadapi bapak Rian Nugraha adalah kondisi kesehatannya yang tidak baik, terekam dalam transkrip wawancara berikut.

<p><i>“Enjing abdi na bade di oprasi teh”</i> (Besok saya akan dioperasi mbak) <i>“Punten”</i> (Maaf) Apa kondisi kesehatan bapak juga jadi pengaruh ke usaha yang kemarin tidak lanjut pak? <i>“Pengaruh teh”</i> N2, T2.2, 14 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha ayam bakar</p>

Usaha yang pernah dijalankan tersebut tidak ada kemajuan hingga akhirnya ditutup/berhenti. Berdasarkan hasil survei awal, Bapak Rian menyatakan akan mencoba lagi membangun usaha ini, dan juga mencoba membuat usaha lain.

3) Narasumber 3

Pada kasus kegagalan usaha France Yoghurt yang dialami Yopi Mulyadi di bidang minuman, faktor-faktor kendala penyebabnya diantaranya:

1. Belum terlalu berpengalaman dalam berwirausaha, meski sebelumnya pernah berwirausaha (jual-beli barang).

2. Bapak Yopi belum pernah mempelajari kewirausahaan sebelum mengikuti Proram WUB Jabar, sehingga belum terlalu memiliki pengetahuan berwirausaha.
3. Kepemilikan usaha France Yoghurt yang belum berbadan hukum, dikarenakan belum mengetahui cara, proses, dan modal untuk mendapatkannya.
4. Jumlah modal awal untuk memulai usaha France Yoghurt dinilai kurang/tidak cukup. Namun bapak Yopi tidak menyebutkan nominal modal usahanya dikarenakan bersifat privat.
5. Manajemen operasi yang belum memiliki alat produksi sesuai jumlah kebutuhan, dan teknologinya pun dinilai belum sesuai kebutuhan.
6. Manajemen pemasaran, kendalanya adalah jika produk tidak habis terjual akan mengalami kerugian (modal tidak kembali).
7. Manajemen keuangan, kendalanya adalah sering lupa mencatat keuangan usaha.

Adapun kendala lain yang dihadapi bapak Yopi Mulyadi adalah faktor cuaca yang buruk, yakni banjir di lokasi pemasok berada. Pernyataan beliau terjabar dalam transkrip wawancara berikut:

Kalau cuaca jadi kendala produksi juga pak ? Maksudnya itu bagaimana ?
“Hujan, bahan kurang maksimal, belanja bahan banjir juga”
 Susah belanjanya karena banjir? Begitu ya pak?
“Muhun, ini jawaban semua yang dialami dulu.”
 Saya kira daerah atas (Ciumbuleuit) tidak akan terkena banjir pak?
“Kan belanjanya di bawah bu, daerah Paster dan Cibadak”
 Jadi banjirnya itu di daerah mana Pak ?
“Pasteur”
 N3, T3.2, 15 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik Usaha France Youghurt

Usaha yang pernah dijalankan tersebut tidak ada kemajuan hingga akhirnya ditutup/berhenti. Bapak Yopi akan mencoba lagi membangun usaha ini, dan belum akan mencoba membuat usaha lain.

4) Narasumber 4

Pada kasus kegagalan usaha Telur Asin HS yang dialami Handhika Rahman di bidang makanan, kendala penyebabnya adalah pada faktor hubungan dengan pemasok. Berikut kendala-kendala yang dialami berkenaan dengan hubungan pemasok:

1. Harga bahan baku yang tidak stabil, dan selalu menalami kenaikan.
2. Masih mengandalkan pemasok agen (tangan kedua) bukan dan dari peternak langsung (tangan pertama).

Handhika menyatakan apa yang seharusnya ia lakukan dahulu adalah berani meminjam modal kepada pihak lain. Karena faktor kurangnya modal mempengaruhi ketidakmampuan membeli bahan baku (telur asin) dalam skala besar. Apabila telur asin dapat dibeli dalam skala besar, akan mampu menekan harga belinya, sehingga dapat menentukan harga jual yang lebih murah.

Penetapan harga jual telur asin berpatokan terhadap harga jual pasar. Jika harga jual lebih mahal dari harga jual pasar, maka Telur Asin HS tidak akan laku terjual. Hal ini lah yang memicu kerugian usaha.

Usaha yang pernah dijalankan tersebut tidak ada perkembangan hingga akhirnya ditutup/berhenti. Handhika mungkin akan mencoba lagi membangun usaha ini tergantung situasi harga dari pemasok yang sering berubah. Dan ia juga akan mencoba membuat usaha lain.

5) Narasumber 5

Pada kasus kegagalan usaha kedai susu murni yang dialami bapak Zezen Muhamad Zaenal Mutaqin di bidang minuman, berikut faktor kendala yang dianggap menjadi kegagalan usahanya:

1. Pada awal pembentukan usaha, berkomitmen penuh (100%) ingin memiliki usaha sendiri merupakan kesalahan pendefinisian komitmen itu sendiri. Menurut bapak Zezen, komitmen yang seharusnya adalah perencanaan dan pelaksanaan usaha yang benar-benar matang.
2. Pengalaman berwirausaha yang dirasa belum cukup, meski pernah berbisnis sebelumnya, yakni menjual barang berupa pakaian, menjual perangkat

elektronik, kemudian membuka warnet, sebelum mencoba berbisnis kedai susu murni.

3. Pengetahuan berwirausaha yang dirasa belum cukup, meski merupakan sarjana ekonomi, pernah mengikuti seminar dan pelatihan yang ada di wilayah tiga Cirebon.
 4. Perencanaan usaha yang dalam penyusunannya berkendala pada pengetahuan masih minim terkait melihat peluang pasar, pemasok, dan alur bisnis. Untuk mencoba mengatasinya, bapak Zezen memperbanyak waktu untuk mempelajari dan survei terkait kendala-kendala tersebut
- Berikut pemaparan beliau mengenai pentingnya perencanaan usaha yang benar.

“Saya salah merencnakan. Itu.”

“Saya pilih produk dulu, baru memasarkan.”

“Yag benar adalah, temukan pasar dulu, baru tentukan produk.”

“Ini 100% salah, fatal”

N5, T5.2, 15 Januari 2018, Peneliti dan Pemilik usaha kedai susu murni

5. Analisis kelayakan usaha berkendala pada terbatasnya pengetahuan dan relasi. Cara mengatasinya adalah dengan terus belajar.
6. Kendala pada saat ingin menjadikan usaha berbadan hukum adalah karena usaha yang masih berupa *start-up* belum stabil.
7. Kendala pada saat memperoleh modal awal usaha adalah rencana usaha belum 100% matang, akibatnya RAB (rencana anggaran biaya) tidak 100% memberikan gambaran kebutuhan modal yang seharusnya.
8. Kendala pada segi SDM adalah kualitas SDM tidak sesuai standar. Bapak Zezen merasa salah merekrut karyawan. Beliau merasa asal dalam merekrut orang, hanya sekedar tahu nama dan belum terlalu dekat/akrab.
9. Belum menggunakan alat moderen pada proses produksi.
10. Produk yang ditawarkan kualitas dan penampilannya prematur, akibatnya teknik pemasaran alakadarnya.
11. Pada segi persaingan, pangsa pasar dinilai masih sempit dibanding pangsa pasar yang jaringannya lebih kuat.

12. Terjadinya transisi usaha dimana omset menurun drastis. Setelah segala upaya dilakukan, akhirnya diputuskan untuk ditutup.
13. Pada faktor perekonomian, kendalanya adalah daya beli masyarakat yang semakin terbatas. Hali ini terkait kebijakan pemerintah.

Usaha yang pernah dijalankan tersebut tidak ada kemajuan (merugi) hingga akhirnya ditutup/berhenti. Bapak Zezen akan mencoba lagi membangun usaha ini Dan mungkin juga akan mencoba membuat usaha lain.

6) Narasumber 6

Pada kasus kegagalan usaha rak (tas, sepatu, kerudung) yang dialami bapak Piat Supriatna di bidang konveksi, faktor kendala utama penyebab kegagalan adalah hubungan dengan pelanggan.

Penyebab kegagalan usaha Rak milik bapak Piat disebabkan 3 orang pelanggan dari luar pulau yang tidak membayar hutang pembelian barang. Penjualan rak dilakukan secara kredit, dengan menentukan waktu jatuh tempo pembayaran. Namun pada saat jatuh tempo, para pelanggan menghilang tanpa kabar. Meski pada awalnya proses bisnis ini berjalan lancar dan sudah terjalin lama.

Usaha yang pernah dijalankan tersebut mengalami kerugian, bangkrut karena tertipu, hingga akhirnya ditutup/berhenti. Bapak Piat akan beralih ke usaha lain, yakni konveksi baju gamis.

7) Narasumber 7

Pada kasus kegagalan usaha Ceuyah (aneka keripik) yang dialami Reza Irfansyah di bidang makanan, faktor-faktor kendala penyebab kegagalan adalah:

1. Kendala dalam analisis SWOT, analisis produk sejenis, dan produk pesaing.
2. Kepemilikan usaha bersama teman (sebagai *partner*) dengan saham 50:50, namun tanpa perjanjian hitam di atas putih (resmi). Sehingga saat pembagian hasil, *partner* meminta keuntungan lebih karena ia (*partner*) merasa sebagai pemodal usaha.
3. Modal awal untuk memulai usaha dirasa sudah cukup. Namun modal tidak cukup untuk memasarkan dengan menitipkan produk ke toko-toko. Minimal

harus memiliki 3x modal bergulir agar bisa menjual dengan menitipkan produk, karena sistem pada toko-toko tersebut adalah pembayaran di akhir. Barang yang dijual melalui toko-toko tersebut tidak dibeli di awal.

4. Pemasaran produk sangat terkendala pada perizinan usaha. Barang susah dipasarkan karena saat itu belum memiliki P-IRT dan label halal. Proses untuk mendapatkannya sangat lama. Pengajuan nomor P-IRT dan label halal dilakukan pada tahun 2016, P-IRT sudah didapat pada tahun 2017, sedangkan label halal baru didapat pada Januari 2018 sekarang.
5. Tidak memiliki banyak pembeli, karena banyak produk sejenis dari pesaing. Usaha yang pernah dijalankan tersebut tidak mengalami kemajuan dan merugi, hingga akhirnya ditutup/berhenti. Bapak Reza kini sudah beralih ke usaha lain, yakni membuat cafe.

Tabel 4.91

Faktor-Faktor Kendala Penyebab Kegagalan Usaha Baru Para Lulusan

Faktor-faktor Kendala	Narasumber Utama							Total
	Milah K.	Rian N.	Yopi M.	Handhika R.	Zezen M.	Piat S.	Reza	
1. Motivasi berwirausaha	Merasa tidak memiliki keahlian setelah berhenti bekerja. Kurang fokus berwirausaha.				Salah mendefinisikan komitmen keinginan berwirausaha.			2
2. Pengalaman berwirausaha	tidak memiliki pengalaman berwirausaha	belum memiliki pengalaman berwirausaha	belum terlalu memiliki pengalaman berwirausaha		belum memiliki cukup pengalaman berwirausaha			4
3. Pengetahuan berwirausaha	tidak memiliki pengetahuan berwirausaha		belum terlalu memiliki pengetahuan berwirausaha		belum memiliki cukup pengetahuan berwirausaha			3
4. Perencanaan usaha	Tidak terpikirkan membuat rencana usaha karena semua dipegang sendiri	Harga yang selalu berubah			pengetahuan masih minim terkait pasar, pemasok, dan alur bisnis			3
5. Analisis kelayakan usaha	Belum paham sepenuhnya mengenai analisis kelayakan usaha				terbatasnya pengetahuan dan relasi menyebabkan kesulitan		Kesulitan pada Analisis SWOT, analisis produk sejenis, dan produk pesaing	3

					menganalisis kelayakan usaha			
6. Kepemilikan usaha	Banyak syarat untuk menjadikan usaha berbadan hukum.		Kendala mengenai cara, proses, dan modal yang belum diketahui untuk menjadikan usaha berbadan hukum.		dikarenakan masih start up, belum stabil		Pengetahuan untuk menjadikan usaha berbadan hukum.	4
7. Permodalan	Pemasaran	Pengajuan ke bank	Tidak ada uangnya	Belum berani untuk meminjam modal asing	rencana usaha belum 100% matang, akibatnya RAB tidak 100% memberikan gambaran kebutuhan modal yang seharusnya		Uang teman (yang diperuntukkan untuk modal) dipakai keperluan lain	6
8. Manajemen SDM	tidak memiliki karyawan				kualitas karyawan tidak sesuai standar, salah memilih karyawan			2
9. Manajemen operasi	Kurang tenaga, karena dikerjakan sendiri		terkendala cuaca, bahan dan alat yang kurang		belum menggunakan alat modern			3
10. Manajemen pemasaran	Sepi pembeli		(rahasia)		teknik pemasaran alakadarnya dikarenakan kualitas dan penampilan		disebabkan kekurangan Modal untuk titip jual, minimal 3 kali	4

					produk tidak maksimal		modal bergulir, untuk dapat memasarkan	
11. Manajemen keuangan	Terlupakan (lupa mencatat)		Suka lupa catat					2
12. Pesaing	Kemasan				pasar dan jaringan pesaing lebih kuat			2
13. Hubungan dengan pelanggan						komunikasi dengan pelanggan yang tidak membayar hutang.		1
14. Hubungan dengan pemasok		Harga bahan baku		Harga bahan baku yang tidak stabil				2
15. Transisi usaha					omset menurun drastis			1
16. Perekonomian		Jika harga bahan baku naik maka mengalami kenaikan dalam segi harga jual			daya beli masyarakat makin terbatas			2
Kendala Lain	Profesi, merangkap sebagai ibu rumah tangga dan <i>volunteer</i> sosialisasi penyakit Thalasemia	Kesehatan yang kurang baik (sakit)	Cuaca, yakni banjir di lokasi <i>supplier</i>	-	Komitmen ingin mendirikan usaha yang tidak sejalan dengan perencanaan dan pelaksanaan yang tidak matang.	-	Proses Perizinan P-IRT dan label halal yang sangat lama, sehingga prosuk sulit dipasarkan.	

Dari pembahasan per narasumber dan pemetaan faktor kendala penyebab kegagalan usaha pada tabel di atas, dapat dapat diambil makna-makna sebagai berikut :

1. Motivasi para wirausahawan untuk berwirausaha cenderung besar, dan tidak banyak narasumber yang menyatakan faktor motivasi berwirausaha sebagai penyebab kegagalan usahanya. Namun, ada seorang narasumber yang menyatakan bahwa motivasinya untuk berwirausaha salah, karena ia memiliki komitmen ingin berwirausaha yang besar, namun tidak ditunjang dengan perencanaan usaha dan pelaksanaan usaha yang matang. Temuan ini tidak sejalan dengan asumsi yang dikemukakan ibu Siti Nur Maftuhah selaku koordinator pendamping yang menyatakan bahwa kegagalan usaha para lulusan disebabkan oleh motivasi usaha yang lemah.
2. Enam dari 7 narasumber menyatakan tidak memiliki pengalaman dan pengetahuan berwirausaha yang cukup. Sebanyak 4 dari 7 narasumber menyatakan kekurangan pengalaman menyebabkan kegagalan usahanya. Dan sebanyak 3 narasumber menyatakan kekurangan pengetahuan berwirausaha menyebabkan kegagalan usahanya. Hal ini serupa dengan teori Machfoedz (2015:96) mengenai penyebab kegagalan usaha kecil yakni *“Kurang pengalaman dan tidak memulai dengan mempelajari sesuatu tentang perusahaan”*. Temuan ini sejalan dengan asumsi yang dikemukakan ibu Siti Nur Maftuhah selaku koordinator pendamping yang menyatakan bahwa kegagalan usaha para lulusan disebabkan oleh pengetahuan yang terbatas.
3. Tiga narasumber menyatakan kendala pada perencanaan usaha menyebabkan kegagalan usaha. Narasumber 1 menyatakan tidak terpikirkan membuat rencana usaha karena usahanya hanya dilakukan oleh sendiri. Narasumber 2 menyatakan kendala dalam membuat rencana usaha karena harga yang selalu berubah. Narasumber 5 menyatakan perencanaan usahanya tidak matang, kendala dalam perencanaan usaha dikarenakan pengetahuan masih sedikit terkait pasar, pemasok, dan alur bisnis. Temuan ini pun sejalan dengan asumsi yang dikemukakan ibu Siti Nur Maftuhah

selaku koordinator pendamping yang menyatakan bahwa kegagalan usaha para lulusan disebabkan oleh perencanaan usaha yang tidak matang.

4. Tiga dari 7 narasumber menyatakan kendala pada proses menganalisis kelayakan usaha menjadi penyebab kegagalan usaha. Narasumber 1 menyatakan kurang paham dalam menganalisis kelayakan usaha. Narasumber 5 menyatakan kendala dalam menganalisis kelayakan usaha karena kurangnya pengetahuan dan kurangnya relasi. Narasumber 7 menyatakan kendala dalam menganalisis kelayakan usaha terletak pada menganalisis *SWOT* (kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman usaha), menganalisis produk sejenis, dan menganalisis pesaing. Menurut Suryana (2008:184) *“hasil studi kelayakan usaha pada prinsipnya bisa digunakan untuk 3 hal salah satunya yakni untuk merintis usaha baru”*. Analisis kelayakan usaha penting dilakukan untuk dapat mengukur layak atau tidaknya suatu bisnis dilaksanakan.
5. Empat dari 7 narasumber menyatakan kendala pada kepemilikan usaha adalah penyebab kegagalan. Narasumber 7 menyatakan, mengalami kendala dengan sekutu usahanya, dikarenakan pada saat membuat usaha tidak melakukan perjanjian tertulis. Temuan ini sejalan dengan teori Zimmerer (2008) yakni *“Para sekutu sering sekali mengira bahwa mereka tahu apa yang mereka sepakati, namun di kemudian hari didapati bahwa sebenarnya tidak terjadi kesepakatan”*. Zimmerer juga menyatakan *“kelemahan persekutuan diantaranya kewajiban tak terbatas pada setidaknya seorang sekutu, ... kesulitan untuk menyingkirkan kepentingan persekutuan tanpa membubarkan persekutuan, kurangnya kesinambungan, potensi konflik pribadi dan wewenang, ...”*, hal ini adalah hal yang terjadi pada kasus kegagalan usaha yang dialami Narasumber 7.
6. Enam dari 7 narasumber menyatakan penyebab kegagalan usahanya dikarenakan faktor kendala pada permodalan, diantaranya kendala pengajuan pinjaman modal ke bank, tidak adanya uang (modal), tidak berani mengajukan pinjaman modal, perencanaan kebutuhan modal yang tidak sesuai, dan modal yang dipakai untuk hal lain bersifat pribadi. Temuan ini menunjukkan bahwa asumsi yang dikemukakan ibu Hetty

Susilawati selaku ketua penyelenggara WUB Jabar, dan asumsi ibu Siti Nur Maftuhah mengenai penyebab kegagalan usaha para lulusan dikarenakan faktor permodalan adalah benar. Juga banyak teori para ahli yang menyatakan faktor permodalan menjadi penyebab kegagalan usaha, diantaranya menurut Hisrich *et. al.* (2008:450) yang berpendapat “*salah satu masalah tersulit dalam proses pendirian usaha baru adalah mendapatkan modal.*”

7. Hanya 2 orang yang menyatakan kegagalan usaha disebabkan oleh faktor manajemen SDM. Narasumber 1 menyatakan kegagalan usahanya dikarenakan tidak memiliki karyawan (usaha hanya dijalankan oleh sendiri). Narasumber 5 menyatakan kegagalan usahanya karena karyawan tidak sesuai standar yang dibutuhkan (salah memilih karyawan).
8. Tiga dari 7 narasumber menyatakan kegagalan usaha dikarenakan kendala pada aspek manajemen operasi. Permasalahannya diantaranya tidak memiliki karyawan untuk membantu proses produksi, cuaca yang tidak mendukung, dan alat produksi yang digunakan tidak modern.
9. Empat dari 7 narasumber menyatakan kegagalan usahanya dikarenakan masalah pada aspek pemasaran. Diantaranya dikarenakan sepi pembeli, maupun modal yang terbatas untuk menitipkan barang pada toko lain.
10. Lalu pada aspek manajemen keuangan, ada 2 narasumber yang menyatakan kegagalan usaha dikarenakan sering lupa mencatat keuangan usahanya.
11. Permasalahan-permasalahan pada aspek manajemen pemasaran, manajemen operasi, manajemen SDM, dan manajemen keuangan seperti yang terpapar pada poin 7 sampai 10, menunjukkan kesesuaian dengan teori Suparyanto yakni “*Kelemahan yang paling pokok yang dialami oleh sebagian besar usaha kecil adalah pada aspek manajemen*”.
12. Hanya 2 dari 7 narasumber menyatakan usahanya gagal dikarenakan pesaing. Narasumber 5 menilai pesaing lebih unggul dalam pasar dan jaringan yang lebih kuat.
13. Hanya 1 narasumber yang menyatakan kegagalan usahanya dikarenakan faktor kendala dengan pelanggan. Narasumber 6 menyatakan kegagalan

usahanya dikarenakan pelanggan dari luar pulau yang tidak membayar hutang pembelian barang.

14. Hanya 2 dari 7 narasumber menyatakan usahanya gagal dikarenakan faktor kendala pada pemasok, lebih tepatnya yaitu harga bahan baku yang ditetapkan pemasok yang tidak sesuai cenderung mahal menyebabkan harga jual menjadi tinggi juga. Sehingga produk sulit terjual.
15. Hanya 1 dari 7 narasumber menyatakan kegagalan usahanya dikarenakan transisi usaha, yakni saat omset menurun drastis.
16. Dua dari 7 narasumber menyatakan usahanya gagal dikarenakan faktor perekonomian, yakni rendahnya daya beli masyarakat.
17. Faktor lain yang menjadi penyebab kegagalan usaha para lulusan diantaranya faktor kesibukan lain, faktor kesehatan lulusan, faktor cuaca buruk, dan perizinan usaha.
18. Proses perizinan usaha yang membutuhkan waktu sangat lama menyebabkan kesulitan untuk memasarkan produk. Hal ini dialami oleh narasumber 7, saat mengajukan nomor P-IRT dan label halal untuk produk makanannya.

4.3.2 Faktor Kendala Paling Sulit Diatasi Usaha Baru para Lulusan

1) Narasumber 8

Pada usaha Entira Yoghurt milik bapak Nurdin Imam Santoso di bidang minuman, faktor kendala yang paling sulit diatasi adalah penyediaan kendaraan (transportasi) yang sesuai dengan kebutuhan. Untuk distribusi produk yougurt dibutuhkan mobil dengan mesin pendingin agar kualitas produk tetap terjaga.

Usaha yang sedang dijalankan tersebut kini masih berkembang, sedang memperluas pasar, dan mengembangkan produk dari minuman ke frozen. Bapak Imam sudah memiliki 3 *reseller* tetap, 2 partner bisnis, dan produknya sering mengikuti pameran/bazar.

2) Narasumber 9

Pada usaha Biru Salon milik ibu Fitria Zakiah di bidang jasa salon, faktor-faktor kendala yang paling sulit diatasi adalah:

1. Sulitnya memenuhi kekurangan modal untuk pengembangan usaha
2. Sulitnya mencari lokasi usaha yang tepat dan layak, berhubung dikontrak
3. Banyaknya pesaing
4. Transisi usaha yang fluktuatif, yakni pengguna jasa kadang ramai kadang sepi
5. Kompetensi yang dibutuhkan untuk menjadi *make up artist* harus teruji, harus memiliki sertifikat dari lembaga pelatihan salon. Seperti pada pernyataan berikut

Kebanyakan orang salon menyepelkan ujian dasar

Karena merasa sudah cukup bisa

Di Garut masih banyak salon yang besar tapi belum memiliki sertifikat uji kompetensi.

N9, T9.2, 15 Januari 2018, Pemilik usaha Biru Salon

Usaha yang sedang dijalankan tersebut sudah tergolong usaha kecil, kini masih berkembang, dan akan menambah karyawan (SDM) yang lebih kompeten dengan terus melakukan inovasi, pelatihan dan ujian

3) Narasumber 10

Pada usaha RC Fashion Muslim Indonesia milik bapak Rahmat Hidayat Faturahman di bidang konveksi, faktor-faktor kendala yang paling sulit diatasi adalah:

1. Permodalan untuk pengembangan usaha, yang belum mendapatkan bantuan dari pemerintah.
2. Keterlambatan karyawan dalam proses menjahit (produksi), akan menyebabkan kerugian waktu.
3. Analisis kelayakan usaha pada aspek mengenali pelanggan (masyarakat). Produk harus dipercaya dulu oleh masyarakat.

Usaha yang sedang dijalankan tersebut kini sedang berkembang, bapak Rahmat berencana menambah jumlah mesin jahit, menambah karyawan, dan memperluas pemasaran sampai ke seluruh Indonesia.

4) Narasumber 11

Pada usaha Dapur Boedjang (cafe) milik bapak Reza Irfansyah di bidang makanan dan minuman, faktor kendala yang paling sulit diatasi adalah:

1. Analisa kelayakan usaha, kesulitan menganalisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha)
2. Modal tidak cukup untuk pengembangan usaha, dibutuhkan kurang lebih 50 juta rupiah untuk membuka cabang baru Dapur Boedjang.
3. Pemasaran yang masih kesulitan mencari celah atau peluang
4. Pencatatan keuangan yang belum baik, sering mengalami selisih dengan nominal pendapatan sebenarnya
5. Perizinan usaha, yang belum memiliki label halal dan merek dagang

Usaha yang sedang dijalankan tersebut sedang berkembang, bapak Reza kini berencana membuka cabang di luar kota.

5) Narasumber 12

Pada usaha Brownies Camer milik ibu Evina Novianti Husin di bidang makanan, faktor kendala yang paling sulit diatasi adalah:

1. Proses produksi yang berkendala bila cuaca buruk. Yaitu kesulitan pada saat musim hujan, kacang yang menjadi bahan baku utama harus dikeringkan di bawah sinar matahari. Tidak ada proses yang lebih baik dari itu, apabila kacang disangrai hasil tidak begitu bagus. Dan karena tidak memiliki oven khusus untuk mengeringkan, oven biasa akan membuat kacang cepat gosong.
2. Belum memiliki pembeli tetap atau pelanggan.
3. Ketidakterediaan bahan baku dan kurir.

Usaha yang sedang dijalankan tersebut kini sedang berkembang, dan ibu Evina berencana akan memperluas pemasaran di dalam dan keluar negeri.

Dari pembahasan per narasumber di atas, kendala paling sulit diatasi para lulusan yang usahanya masih berlanjut diantaranya:

1. Menganalisis kelayakan usaha dari aspek modal, lokasi usaha, dan kelayakan produk yang harus terlebih dahulu mendapat kepercayaan calon konsumen. Narasumber 9, pemilik usaha Biru Salon menyatakan kesulitan mendapatkan lokasi yang layak. Hal ini menurut Zimmerer (2008: 39) adalah dapat menjadi salah satu penyebab kegagalan usaha, seperti dalam kutipannya berikut "*lokasi perusahaan sering kali dipilih tanpa penelitian, pengamatan, dan perencanaan yang layak. Beberapa pemilik bisnis baru memilih lokasi hanya karena ada tempat kosong. Akan tetapi, masalah lokasi terlalu riskan untuk dilakukan secara untung-untungan*". Pemilik usaha Biru Salon sampai saat ini masih mencari lokasi yang layak untuk bisnisnya.
2. Tiga dari 5 narasumber menyatakan bahwa kendala yang paling sulit diatasi adalah faktor permodalan. Namun perbedaan kendala pada faktor permodalan yang dialami para narasumber pendukung ini berbeda dengan kendala permodalan yang dialami narasumber utama. Jika para narasumber utama menyatakan kendala permodalan adalah untuk memulai mendirikan usaha barunya, para narasumber pendukung yang tidak mengalami kegagalan menyatakan kendala permodalan adalah untuk pengembangan usaha.
3. Pada usaha RC Fashion Muslim Indonesia, kendala manajemen SDM juga menjadi salah satu kendala yang paling sulit diatasi, karena kekurangan karyawan yang kompeten.
4. Terdapat 2 narasumber yang menyatakan kendala pada manajemen produksi menjadi kendala paling sulit. Pada usaha Entira Yoghurt, kendala produksi ini adalah ketiadaan mobil khusus untuk distribusi yogurt, hal ini disebabkan kekurangan modal. Sedangkan pada usaha Brownis Camer, kendala produksi disebabkan faktor cuaca yang buruk, bahan baku kacang harus dikeringkan di bawah sinar matahari langsung, apabila cuaca mendung proses ini akan terhambat.
5. Terdapat 1 narasumber menyatakan kendala paling sulit salah satunya adalah pada aspek keuangan, dikarenakan sering terjadi selisih pencatatan keuangan.
6. Terdapat 1 narasumber menyatakan kendala paling sulit salah satunya adalah persaingan usaha, banyaknya pesaing usaha sejenis Biru Salon.
7. Terdapat 1 narasumber menyatakan kendala paling sulit salah satunya adalah karena tidak memiliki pelanggan.
8. Terdapat 2 narasumber menyatakan kendala paling sulit salah satunya pada aspek transisi usaha, yakni saat ramai atau sepi pembeli. Dan juga dikarenakan ketidakadaan bahan baku dan kurir.
9. Lalu ditemukan kendala lain yakni perizinan usaha yang lama mempengaruhi kesulitan pemasaran. Serta cuaca yang buruk yang menjadi kendala pada proses produksi.

4.3.3 Perbedaan Cara Lulusan Mengatasi Faktor Kendala Mendirikan Usaha Baru

1) Motivasi Berwirausaha

Dari faktor motivasi berwirausaha, tidak ada perbedaan yang jelas terlihat diantara lulusan yang mengalami kegagalan dan yang tidak.

Tabel 4.93 Perbedaan Motivasi Berwirausaha

Lulusan Mengalami Kegagalan	Lulusan Tidak Gagal
1. Setelah berhenti bekerja, merasa tidak punya keahlian apa-apa	1. Bisa bebas mengelola potensi diri.
2. Ingin mandiri	2. Karena tidak cocok menjadi pegawai
3. Membantu perekonomian	3. Karena dengan wirausaha perekonomian meningkat
4. Sudah menjadi-cita-cita diri	4. Bebas berkreasi membuat produk baru
5. Ingin membangun negara	5. Bebas mengatur waktu
6. Karena ingin bebas berkreasi	6. Dapat membuka lowongan pekerjaan
7. Bisa mengatur waktu sendiri	
8. Bisa mengatur penghasilan sendiri	

Motivasi para lulusan sesuai dengan teori dari Buchari Alma, yakni tujuan seseorang ingin membuka usaha kecil diantaranya untuk memperoleh kebebasan dalam berprestasi, memperoleh tambahan *income*, membantu famili dalam berbagai hal, dan menyediakan komoditi atau kegiatan bisnis baru.

Adapun hampir semua lulusan menyatakan sangat besar keinginannya untuk berwirausaha. Narasumber 4 menyatakan *fifty-fifty* ingin berwirausaha dikarenakan keinginannya yang juga ingin bekerja (menjadi karyawan), atau Narasumber 12 yang menyatakan keinginannya berwirausaha sedang saja.

Seberapa besar keinginan ibu untuk berwirausaha?

“Sedang-sedang aja mba”

N12, T12.2, 17 Januari 2018, Wawancara dengan Evina

Dari 5 narasumber yang usahanya masih berlanjut, bapak Reza pemilik Dapur Boedjang menyatakan sempat akan berhenti berwirausaha saat performa usahanya menurun, namun setelah berunding dengan rekan bisnisnya mereka memutuskan untuk tetap melanjutkan usaha. Begitupun ibu Evina, sempat ingin

berhenti berwirausaha, tapi kembali menaikkan semangat mengingat produknya adalah berbeda dari yang lain.

Saat kondisi usaha Dapur Boedjang sedang menurun, Pernahkan Anda berpikir untuk berhenti melanjutkan usaha itu ?

“Pernah”

Pernah? Terus kenapa *ga* jadi ditutup?

“Mikirin temen2 lain”

“Berunding, lanjut teruss”

N11, T11.3, Peneliti dan Reza

Ketiga narasumber lainnya menyatakan tidak pernah tepikir untuk berhenti berwirausaha karena penurunan performa usaha adalah hal biasa. Berikut pendapat mereka.

Untuk saat ini masih tahap naik omset...

Kalau pun turun mungkin ujian dan harus dicari permasalahannya sehingga bertemu dengan solusinya...

N10, T10.3, Rahmat

Tidak pernah.

Setiap masalah pasti ada jalan keluar nya.

Belajar merupakan satu langkah besar, meskipun satu langkah yang ditempuh.

Putus asa itu kegagalan yang besar

N9, T9.3, Fitria

Tidak pernah. Karena, memang sudah punya keyakinan bahwa usaha ini sudah sesuai dengan karakter pribadi dan masih memiliki peluang untuk dikembangkan.

N8, 78.3 Nurdin

Hal ini menunjukkan karakteristik seorang wirausahawan, yakni percaya diri dan optimis seperti yang dikemukakan Suryana (2014:22).

2) Pengalaman berwirausaha

Empat dari 12 narasumber menyatakan belum memiliki pengalaman berwirausaha. Bapak Nurdin dan bapak Rahmat yang saat ini usahanya masih berjalan menyatakan belum pernah berwirausaha sebelumnya. Berikut jawaban mereka atas pertanyaan :

Apakah sebelum mengikuti program WUB Jabar Anda pernah berwirausaha? Jika iya, di bidang apa saja dan sudah berapa lama?

“Belum pernah”

N8, T8.2, Bapak Nurdin
<i>“Tidak”</i>
N10, T10.2, Bapak Rahmat

Begitupun dengan ibu Milah Karmilah dan Handhika yang menyatakan belum pernah berwirausaha sebelum mencoba mendirikan usaha barunya, dapat disimpulkan usaha baru mereka yang mengalami kegagalan adalah pengalaman pertama mereka berwirausaha.

Adapun bapak Reza pemilik Dapur Boedjang yang kini masih berlanjut, sempat mengalami kegagalan usaha saat mendirikan usaha keripik Ceuyah.

3) Pengetahuan berwirausaha

Hanya 2 narasumber yang menyatakan belum pernah belajar mengenai kewirausahaan sebelum mengikuti program WUB Jabar, yakni ibu Milah dan bapak Yopi. Keduanya mengalami kegagalan usaha.

Semua narasumber, kecuali bapak Piat menyatakan belum memiliki pengetahuan yang cukup saat mendirikan usaha barunya. Bapak Piat pun mengalami kegagalan usaha. Hal ini menunjukkan walaupun sudah memiliki pengetahuan yang cukup dalam berwirausaha, tidak menjamin akan tidak mengalami kegagalan usaha.

Kelima narasumber yang masih menjalankan usahanya menyatakan saat memulai usaha barunya masih kurang memiliki pengetahuan kewirausahaan.

4) Perencanaan usaha

Delapan dari 12 narasumber menyatakan belum membuat rencana usaha. Beberapa narasumber berpendapat tidak ada kendala dalam menyusun rencana usaha, melainkan kendala saat merealisasikannya. Terpapar dalam transkrip berikut.

<i>“Untuk penyusunannya tidak ada masalah namun dalam pelaksanaannya ada beberapa masalah. Terutama pemasok bahan baku yang harganya tidak stabil”</i>
N4, T4.2, Handhika

“kalau hanya sekedar menyusun rencana tidak ada kendala, yang menjadi kendala adalah prakteknya.”

N10, T10.2, Bapak Rahmat

Dari dua pendapat di atas dapat diambil kesimpulan, kendala dalam perencanaan bisnis adalah saat perealisasiannya.

5) Analisis kelayakan usaha

Ibu Milah menyatakan caranya mengatasi kekurangan pengetahuan mengenai analisis kelayakan usaha adalah dengan berjalan seadanya (lihat Transkrip 1.3). Sedangkan banyak narasumber lainnya pada umumnya akan berusaha mencari jalan keluar, seperti mencari informasi, atau bertanya pada ahlinya.

6) Kepemilikan usaha

Semua narasumber dalam penelitian ini adalah pemilik dari usaha yang mereka dirikan. Semuanya terkecuali bapak Reza adalah pemilik usaha perseorangan. Bapak Reza sendiri kini memiliki usaha Dapur Boedjang bersama keempat temannya, sehingga bentuk kepemilikan usahanya adalah persekutuan.

Kasus yang ditemui dalam penelitian ini, adalah kasus usaha Ceuyah bapak Reza, yakni saat mendirikan usaha Ceuyah berdua bersama temannya tanpa perjanjian tertulis, sehingga menyebabkan konflik saat pembagian hasil. Hal ini juga yang menjadikan usaha Ceuyah gagal.

Untuk menjadikan usaha berbadan hukum, para lulusan mengalami kendala diantaranya: cara/proses yang lama, belum stabilnya usaha, tidak tahu cara menjadikan usaha berbadan hukum, dan membutuhkan biaya.

Ibu Fitria pemilik Biru Salon yang merupakan usaha kecil tidak bermaksud menjadikan usahanya berbadan hukum, dikarenakan prosedur administrasi yang tidak mudah (lihat Transkrip 9.2)

7) Permodalan

Permodalan menjadi kendala utama para lulusan, baik yang mengalami kegagalan ataupun yang tidak. Perbedaannya terletak pada penggunaan modal itu.

Para lulusan yang mengalami kegagalan, menyatakan kekurangan modal untuk menjalankan usahanya. Seangkan para lulusan yang tidak gagal, menyatakan kekurangan modal untuk mengembangkan usahanya. Adapun kendala dalam permodalan para lulusan diantaranya:

1. modal untuk memulai usaha tidak cukup,
2. modal untuk pengembangan usaha tidak cukup,
3. modal kecil menyebabkan ketidaksanggupan membeli bahan baku skala besar,
4. modal dari pinjaman berkendala pada proses pengembalian (cicilan)
5. Rencana Anggaran Belanja yang tidak dapat memberikan gambaran kebutuhan modal yang seharusnya,
6. Modal berasal dari uang pribadi yang terpakai untuk keperluan lain,
7. Sulitnya mencari orang yang bersedia meminjamkan uang untuk modal.

Faktor

8. Sulitnya mengumpulkan modal karena hanya bersumber dari dana pribadi (tabungan)
9. Modal untuk pengembangan usaha tidak cukup,
10. Sulitnya meyakinkan calon pemodal untuk pengembangan usaha

Ada lulusan yang mengajukan pinjaman ke bank sebagai bentuk pemecahan kendala memperoleh modal awal, tapi itu juga menjadi kendala saat pinjaman harus dibayar secara cicil.

Bapak Rahmat pemilik usaha Rahmat Collection yang masih berjalan, tidak ingin meminjam uang modal dari bank dikarenakan riba.

Kebanyakan lulusan lainnya memuali usaha dengan modal sendiri, teman, atau dari keluarga (orang tua).

8) Manajemen SDM

Faktor kendala dalam manajemen SDM usaha baru para lulusan diantaranya:

1. Kualitas SDM tidak sesuai keinginan (standar) pemilik usaha.
2. Sulit membayar upah karyawan tepat waktu
3. Pekerjaan karyawan dibawah ekspektasi

Cara para lulusan menangani kendala dalam mengatur karyawannya diantaranya:

1. memberikan pengarahan secara perlahan
2. mengobrol
3. membuat perjanjian tempo pembayaran upah
4. memberi motivasi dan semangat
5. musyawarah.

Tidak terdapat perbedaan diantara para lulusan (yang mengalami kegagalan atau tidak) dalam mengelola karyawannya.

9) Manajemen operasi

Manajemen operasi tiap usaha berbeda, kendalanya pun berbeda-beda, namun dapat dipaparkan karakteristiknya sebagai berikut.

Tabel 4.94 Perbedaan kendala operasi pada 3 bidang usaha

Makanan-Minuman	Konveksi	Jasa Salon
Produk makanan minuman akan mengalami basi. Jika produk tidak terjual, sisanya dapat menyebabkan kerugian.	Produk awet, jika tidak terjual di suatu waktu, pasti akan terjual di waktu lainnya.	Terbatas jumlah jasa yang bisa diberikan, sesuai tenaga kerja dan lamanya waktu.

Pada umumnya, teknologi yang digunakan para lulusan tidaklah paling canggih pada masa ini, tetapi sudah cukup untuk dipakai menghasilkan produk/jasa, meski belum ideal.

Kendala pada manajemen operasi berkaitan dengan ketersediaan bahan baku, ketersediaan *supplier*, ketersediaan karyawan, dan ketersediaan peralatan/mesin yang dibutuhkan.

Para lulusan akan menangani kendala ini dengan kemampuan yang ada.

10) Manajemen pemasaran

Kendala pada manajemen pemasaran produk/jasa para lulusan tergantung pada seberapa besar luar pasar. Ibu Fitria dan bapak Rahmat menyatakan target pemasaran, yang artinya pasar mereka spesifik, konsumen mereka spesifik.

Permasalahan yang dialami para lulusan yang mengalami kegagalan adalah sepi pembeli, pembelinya sedikit. Dari 7 narasumber yang mengalami kegagalan,

5 orang tidak menjawab cara menangani permasalahan dalam manajemen pemasaran ini. Dapat diasumsikan kalau mereka belum mengetahui cara penyelesaian masalahnya. Bapak Zezen beranggapan kendala permasalahan produk kedai susunya adalah produk yang tidak bagus, sehingga ia mencoba mematangkan produk yang ada. Sedangkan bapak Piat mengalami kendala pemasaran saat menjual barang ke pembeli di luar Pulau secara kredit. Yang menyebabkan pembeli dapat berbuat curang (kabur) tidak membayar tagihan pembelian.

Dari 5 narasumber yang usahanya masih berlanjut, masing-masing mengetahui permasalahannya apa dan menjawab cara menanganinya. Dapat diasumsikan mereka tahu cara mengelola permasalahan pada usahanya.

11) Manajemen keuangan

Para lulusan mencatat keuangan dengan cara yang hampir serupa, jika tidak di buku tulis, mereka menuliskannya pada komputer. Permasalahan yang sering terjadi adalah lupa mencatat, baik lulusan yang mengalami kegagalan ataupun yang tidak.

12) Pesaing

Semua usaha para lulusan memiliki pesaing, untuk bisa bersaing setidaknya para lulusan harus mengetahui kelemahan dan kekubihannya dibanding pesaing. Dari jawaban para lulusan yang mengalami kegagalan, mereka tidak dapat memaparkan kelebihan dan kekurangan mereka.

Sedangkan lulusan yang usahanya tidak gagal, mereka tahu apa kelebihan dan kekurangan usaha mereka. Dengan begitu, kan lebih mudah untuk menghadapi pesaing.

13) Hubungan dengan pelanggan

Permasalahann pada kendala dengan pelanggan cenderung sama, yakni para lulusan kehilangan komunikasi dengan pelanggan sehingga sulit dijangkau. Pada usaha salon milik ibu Fitria, keinginan pelanggan diutamakan, sehingga usaha ibu Fitria dapat memenuhi permintaan pelanggan.

Dari 7 usaha baru lulusan yang mengalami kegagalan, 4 usaha telah memiliki pelanggan yang rutin membeli produknya.

14) Hubungan dengan pemasok

Hubungan dengan pemasok menjadi sangat penting karena mempengaruhi proses produksi barang atau jasa. Kasus kegagalan usaha Telur Asin HS dikarenakan tidak mendapatkan pemasok yang menawarkan harga sesuai. Atau pada usaha ibu Ftria, sampai saat ini belum memiliki pemasok alat *make-up* yang berasal dari kotanya (Garut), sehingga ibu Fitriah harus berbelanja peralatan ke luar kota seperti Bandung dan Jakarta.

Umunya, jika para lulusan tidak merasa cocok dengan satu pemasok, cara mereka mengatasi permasalahan itu adalah dengan mencari pemasok lainnya. Jadi tidak ada perbedaan dalam menangani permasalahan ini.

15) Transisi usaha

Setiap usaha para lulusan mengalami kenaikan dan penurunan, indikator yang dijadikan acuan adalah omset (pendapatan kotor) yang didapat. Sebelum mengalami kegagalan, usaha para lulusan sempat juga mengalami perkembangan. Hanya ibu Milah yang menyatakan usahanya tidak mengalami perkembangan sebelum akhirnya gagal.

Bapak Rian dan Handhika menyatakan kendala transisi usaha disebabkan pemasok, bapak Zezen dan Reza menyatakan kendala transisi usahanya adalah omset menurun, dan bapak Piat menyatakan transisi usahanya terjadi saat piutang pelanggan yang tidak kunjung dibayar.

Kendala pada lulusan (bapak Rahmat dan Reza) yang tidak mengalami kegagalan adalah saat pengembangan usaha, keinginan pengembangan usaha belum sejalan dengan kemampuan baik berupa modal ataupun SDM.

Cara menangani masalah pada transisi usaha ini tidak bisa disamakan, karena permasalahannya pun berbeda.

16) Perekonomian

Kendala pada faktor perekonomian terkait masalah harga bahan baku yang naik, dan menurunnya minat beli masyarakat. Ibu Fitria memilih untuk mengikuti daya beli pelanggan, sedangkan bapak Rian memilih untuk menaikkan harga jual. Meski keduanya berbeda jenis usaha, tapi dapat memberikan alternatif cara menangani masalah yang berkaitan dengan perekonomian. Yakni mengikuti daya beli masyarakat atau menaikkan harga.

Tabel 4.95

Perbedaan Cara Lulusan Mengatasi Faktor Kendala Mendirikan Usaha Baru

Faktor kendala pada:	Narasumber Utama	Narasumber Pendukung
Motivasi Berwirausaha	memilih menutup usahanya, saat tidak ada kemajuan	2 dari 5 narasumber sempat ingin menutup usaha.
Perencanaan usaha	menambah pengetahuan dengan mencari tahu, menambah informasi, melakukan survei, dan mempelajari kendala. Namu ada juga yang tidak tahu cara mengatasinya.	
Analisis kelayakan usaha	mengatasi kekurangan pengetahuan mengenai analisis kelayakan usaha adalah dengan berjalan seadanya	berusaha mencari jalan keluar, seperti mencari informasi, atau bertanya pada ahlinya
Permodalan	mengajukan pinjaman modal, baik ke bank, atau mencari investor. Menabung untuk modal awal usaha (Menggunakan dana pribadi)	
Manajemen SDM	memberikan pengarahan secara perlahan mengobrol	membuat perjanjian tempo pembayaran upah memberi motivasi dan semangat musyawarah.
Manajemen operasi	permasalahan produksi berbeda, menangani kendala juga dengan kemampuan yang ada (berbeda pula)	
Manajemen pemasaran	5 dari 7 narasumber tidak tahu cara menangani masalah	semua narasumber tahu cara menangani permasalahan
Manajemen keuangan	mencatat manual di buku atau mencatat di komputer. Sering mengalami lupa mencatat.	
Pesaing	kurang mampu memaparkan kelebihan dan kekurangan usaha	mampu memaparkan kelebihan dan kekurangan usaha.
Hubungan dengan pelanggan	kesulitan berkomunikasi (menjangkau) pelanggan, untuk mempertahankan hubungan.	
Hubungan dengan pemasok	mencari pemasok alternatif (pemasok lainnya) apabila ada ketidak sesuaian.	
Transisi usaha	transisi usaha berbeda, menangani kendala pada transisi usaha juga berbeda.	
Perekonomian	mengikuti harga produksi, menaikkan harga jual.	mengikuti daya beli pelanggan

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penarikan kesimpulan dalam penelitian ini dilandaskan pada rumusan masalah pembahasan penelitian.

5.1.1 Faktor-Faktor Kendala Penyebab Kegagalan Usaha Baru

Setiap kasus kegagalan mendirikan usaha baru yang dialami para lulusan Program WUB Jabar Kelas Ide Bisnis itu unik. Dari 7 studi kasus kegagalan usaha baru yang telah diteliti, tidak ada kesamaan mutlak mengenai faktor kendala yang menjadi penyebabnya, meskipun tetap terdapat beberapa persamaan.

Faktor kendala permodalan menjadi penyebab kegagalan tertinggi, sebanyak 6 narasumber menyatakan hal tersebut. Adapun kendala dalam permodalan diantaranya:

1. modal untuk memulai usaha tidak cukup,
2. modal untuk pengembangan usaha tidak cukup,
3. modal kecil menyebabkan ketidaksanggupan membeli bahan baku skala besar,
4. modal dari pinjaman berkendala pada proses pengembalian (cicilan)
5. Rencana Anggaran Belanja yang tidak dapat memberikan gambaran kebutuhan modal yang seharusnya,
6. Modal berasal dari uang pribadi yang terpakai untuk keperluan lain,
7. Sulitnya mencari orang yang bersedia meminjamkan uang untuk modal.

Penemuan ini membuktikan asumsi-asumsi dari penyelenggara program WUB Jabar benar, bahwa faktor permodalan adalah penyebab kegagalan usaha baru para lulusan.

Semua faktor yang menjadi variabel penelitian dianggap dinyatakan sebagai faktor kendala penyebab kegagalan usaha baru. Bahkan didapat faktor lainnya yang menjadi faktor penyebab kegagalan, yakni:

1. Perizinan usaha. Kendala pada perizinan usaha sangat mempengaruhi kemudahan pemasaran. Produk yang belum memiliki perizinan usaha semacam label halal akan sulit dipasarkan.

2. Kondisi kesehatan. Kondisi kesehatan wirausahawan yang kurang baik (sakit) menyebabkan kesulitan dalam mengelola usaha.
3. Cuaca yang buruk. Cuaca yang buruk sangat tergantung dengan lokasi dimana wirausahawan menjalankan usaha. Dalam hal ini, tempat-tempat yang terkait adalah lokasi produksi, lokasi pemasok, lokasi pemasaran. Contoh cuaca buruk yang dialami narasumber adalah banjir pada lokasi pemasok berada.

Jika diurutkan, faktor yang paling mempengaruhi kegagalan usaha baru para lulusan adalah kendala pada permodalan, pengalaman berwirausaha, manajemen pemasaran, kepemilikan usaha, perencanaan usaha, perekonomian, pengetahuan berwirausaha, manajemen operasi, hubungan dengan pemasok, analisis kelayakan usaha, transisi usaha, pesaing, motivasi berwirausaha, manajemen SDM, manajemen keuangan, hubungan dengan pelanggan. Pengurutan ini tidak dilakukan dengan perhitungan statistik sehingga tidak bisa dijadikan kesimpulan. Pengurutan ini hanya berlaku pada 7 narasumber yang menjadi objek penelitian.

5.1.2 Faktor-faktor Kendala Paling Sulit Diatasi Pada Usaha Baru yang Tidak Gagal

Pada usaha baru yang masih berlanjut, faktor kendala permodalan tetap menjadi kendala tertinggi. Tiga dari 5 narasumber menyatakan hal tersebut. Adapun kendala dalam permodalan diantaranya:

1. Sulitnya mengumpulkan modal karena hanya bersumber dari dana pribadi (tabungan)
2. Modal untuk pengembangan usaha tidak cukup,
3. Sulitnya meyakinkan calon pemodal untuk pengembangan usaha

Tidak semua faktor yang menjadi variabel penelitian dinyatakan sebagai faktor kendala yang paling sulit diatasi usaha baru yang masih berjalan. Karena tidak ada satupun narasumber yang menyatakan faktor-faktor berikut adalah kendala yang paling sulit diatasi:

1. Motivasi berwirausaha
2. Pengalaman berwirausaha
3. Pengetahuan berwirausaha

4. Kepemilikan usaha
5. Perekonomian

Ini berarti, kendala pada kelima faktor tersebut bisa diatasi oleh para lulusan, dan bukan menjadi penghambat dalam mendirikan usaha barunya.

Pada usaha baru lulusan yang tidak mengalami kegagalan, ditemui faktor lainnya yang dianggap menjadi faktor kendala, yakni:

1. Kompetensi karyawan yang harus memenuhi standar tertentu. Sebenarnya faktor ini masuk kedalam aspek manajemen SDM, namun lebih spesifik lagi.
2. Cuaca yang buruk menyebabkan kegagalan proses produksi.

Keberlangsungan dan perkembangan usaha baru para lulusan ini bukanlah berarti tanpa hambatan. Dua dari 5 narasumber menyatakan sempat ingin berhenti berwirausaha, tapi dapat kembali menumbuhkan semangat berwirausahanya dengan memikirkan orang-orang yang terkait, yakni rekan bisnis, dan para pembeli.

5.1.3 Perbedaan Cara Lulusan Mengatasi Faktor Kendala Mendirikan Usaha Baru

Dari semua faktor kendala yang telah dijabarkan, kendala-kendala diantara usaha baru yang gagal dan yang tidak gagal memiliki perbedaan. Misalkan, jika pada kasus kegagalan usaha, faktor permodalan berpengaruh terhadap sulitnya memulai usaha atau menggulirkan modal, sedangkan pada usaha yang masih berlanjut, kendala permodalan adalah untuk mengembangkan usaha.

Faktor kendala baru yang ditemui dari penelitian ini adalah kendala perizinan usaha, produk yang belum memiliki perizinan usaha akan sangat sulit untuk dipasarkan.

Cara mengatasi kendala-kendala ini pun berbeda-beda. Misalkan pada kendala permodalan, ada sebagian lulusan yang memilih mengajukan pinjaman modal ke bank, dan ada yang tidak mengajukan. Pada umumnya para lulusan mengumpulkan modal dari uang pribadi, teman ataupun orang tua.

Perbedaan cara menangani kendala mendirikan usaha baru pun tidak bisa dibedakan antara lulusan yang mengalami kegagalan dan yang tidak, tapi lebih kepada individu masing-masing. Lebih kepada prinsip setiap lulusan berwirausaha.

Para lulusan yang tidak mengalami kegagalan beranggapan bahwa penurunan performa usaha adalah hal yang wajar, sehingga mereka tidak bermaksud untuk berhenti berwirausaha sekalipun performa usahanya sedang menurun. Mereka beranggapan bahwa suatu permasalahan pasti bisa dihadapi.

Hal ini bukan menjadi asumsi bahwa para lulusan yang mengalami kegagalan beranggapan sebaliknya. Lulusan yang mengalami kegagalan pun sudah berupaya mengatasi masalah-masalah pada usaha mereka, namun tetap tidak mendapat titik temunya. Sehingga menutup usaha menjadi jalan keluar dari permasalahan itu.

Semua lulusan yang mengalami kegagalan dalam mendirikan usaha baru pasca mengikuti pelatihan WUB Jabar menyatakan tetap akan berwirausaha, baik akan merintis kembali usaha yang telah gagal, atau beralih merintis usaha yang baru.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan, maka penulis memiliki saran yang diharapkan dapat menjadi masukan kepada pihak-pihak yang terkait.

5.2.1 Saran Praktis

- 1) Saran bagi para lulusan program WUB Jabar kelas Ide Bisnis yang mengalami kegagalan dalam mendirikan usaha baru adalah lebih mematangkan rencana usaha di awal, lebih fokus dan gigih dalam berwirausaha. Kegagalan yang telah dialami adalah proses pembelajaran untuk terus lebih baik lagi dikemudian hari.
- 2) Saran bagi lulusan program WUB Jabar kelas Ide Bisnis yang masih berwirausaha untuk terus mengembangkan usahanya, namun tetap memperhatikan kemampuan yang dimiliki. Jangan terlalu cepat ingin mengembangkan usaha, tanpa memperhatikan permintaan pasar.
- 3) Saran bagi penyelenggara program WUB Jabar agar memberikan pendampingan yang intensif kepada para lulusan, agar para lulusan bisa mendapat bimbingan yang maksimal. Pada tahap pelatihan, sebaiknya berfokus pada

pengembangan keterampilan berwirausaha, lebih memperbanyak praktek dibandingkan teori kewirausahaan

Pemateri atau pendamping sebaiknya disesuaikan dengan proposal usaha para peserta. Misalkan peserta mengajukan usaha konveksi jaket kulit, pertemukanlah praktisi-praktisi usaha jaket kulit dengan calon wirausahawan baru. Lakukan pendampingan secara berkelompok, agar membuat ekosistem usaha.

Pelatihan sebaiknya dilakukan di semua kabupaten dan kota di Jawa Barat, karena jika pelatihan hanya dilakukan di kota Bandung, itu tidak efektif. Banyak sekali peserta yang akhirnya tidak hadir ke pelatihan karena terbatas jarak, ataupun karena waktu pelatihan yang tidak dapat dipastikan.

Program akan menjadi lebih efektif jika Badiklatkop sebagai penyelenggara program WUB Jabar hanya menjadi fasilitator yang mempertemukan calon wirausahawan baru dengan praktisi di bidangnya. Tentunya para praktisi ini mendapat penghargaan khusus berupa insentif, dengan jaminan bahwa keterampilan masyarakat akan meningkat dengan bimbingannya.

4) Saran bagi calon wirausahawan dan dunia kewirausahaan, pastilah dalam mendirikan usaha baru akan ditemui banyak kendala-kendala. Sebaiknya, sebelum memulai mendirikan usaha, perlu mengetahui terlebih dahulu resiko atau kendala-kendala apa yang akan dihadapi, guna meminimalisir kesalahan dalam berwirausaha yang dapat menyebabkan kegagalan usaha.

5.2.2 Saran Akademis

Saran bagi penelitian selanjutnya untuk terus mengeksplor fenomena-fenomena yang ada pada masyarakat, khususnya dalam dunia kewirausahaan. Jika pada penelitian ini berfokus pada mengenali faktor-faktor kendala, diharapkan pada penelitian selanjutnya dapat mengeksplor solusi apa yang dapat diterapkan pada kasus kegagalan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2009). *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: Alfabeta
- Alma, B. (2014). *Pengantar Bisnis*. Bandung: Alfabeta
- ANT (2013) Pemprov Jawa Barat Komitmen Ciptakan 100 Ribu Wirausaha Baru. [online] <http://www.beritasatu.com/ekonomi/113718-pemprov-jawa-barat-komitmen-ciptakan-100-ribu-wirausaha-baru.html> [3 Mei 2017]
- Arasti, Z., Zandi, F., & Bahmani, N. (2014). *Business Failure Factors In Iranian Smes: Do Successful And Unsuccessful Entrepreneurs Have Different Viewpoints?. Journal Of Global Entrepreneurship Research*, 4(1), 1-14.
- Astamoen, Moko P. (2008). *Entrepreneurship dalam Perspektif Kondisi Bangsa Indonesia*. Bandung: Alfabera.
- Bessant, John., & Tidd, Joe. (2007). *Innovation & Entrepreneurship*. England: John Wiley & Son Ltd.
- Dewanti, Retno (2008). *Kewirausahaan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- FAQ. [online]. <http://www.wirausahabarujabar.net/faq/> [2 Mei 2017]
- Google Form, Survei Awal Penelitian*. [online] <https://goo.gl/forms/6KOrEMexIS0mYwXf2> [21-31 Desember 2017]
- Google Form, Wawancara Narasumber Utama* [online] <https://goo.gl/forms/dIIHXvyuVbBPfzNR2> [13-16 Januari 2018]
- Google Form, Wawancara Narasumber Pendukung* [online] <https://goo.gl/forms/ZyIA2cIu3gE6xkFl2> [15-16 Januari 2018]
- [Hisrich, Robert D., Peters, Michael P., Shepherd Dean A. \(2008\). *Entrepreneurship: Kewirausahaan*. Edisi 7. Jakarta: Salemba Empat.](#)
- Latar Belakang WUB. [online]. <http://www.wirausahabarujabar.net/program-wub/> [3 Mei 2017]
- Machfoedz, Mas'ud (2015). *Kewirausahaan Metode, Manajemen, dan Implementasi*. Yogyakarta, Indonesia : BPFE
- Sekaran, Uma dan Roger Bougie. (2013). *Research Methods For Business (6th edition)*. West Sussex : John Wiley & Sons Ltd.
- Sugiyono. (2012). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

- Sukmadinata, Nana Syaodih. (2011). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Suparyanto, R.W.. (2012). *Kewirausahaan Konsep dan Realita pada Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta.
- Suparyanto, R.W. & Bari, Abdul (2014). *Pengantar Bisnis: Konsep dan Realita pada Usaha Kecil* (Cetakan ke-1). Tangerang: Pustaka Mandiri.
- Suryana (2008). *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Edisi 3 (Cetakan keempat). Jakarta, Indonesia : Salemba Empat.
- Suryana (2014). *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Edisi 4. Jakarta, Indonesia : Salemba Empat.
- TIF (2017) Deddy Mizwar Dukung Keberadaan Japnas di Jabar. [online] <http://jabar.tribunnews.com/2017/04/28/deddy-mizwar-dukung-keberadaan-japnas-dijabar> [3 Mei 2017]
- Umar, Husein. (2010). *Desain Penelitian Manajemen Strategik: Cara Mudah Meneliti Masalah-Masalah Manajemen Strategik untuk Skripsi, Tesis, dan Praktik Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Undang-undang No.20 tahun 2008 tentang UMKM.
- Widagdo, Bambang dan Widayat. (2011). *Pemodelan Persamaan Struktural*. Malang: UMM Press.
- Wilantara, Rio F. dan Susilawati (2017). *Strategi dan Kebijakan Pengembangan UMKM (Cetakan Kesatu)*. Bandung, Indonesia: Refika Aditama.
- Zikmund, W. G. & B. J. Babin (2013). *Essentials of Marketing Research. Fifth Intenational Edition*, SouthWestern, Cengage Learning
- Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. (2008). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil, Edisi 5, Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Lembar Pernyataan Kesiediaan Wawancara Pra Penelitian

Wawancara pada survei awal dengan ibu Hetty Susilawati, SE, MM. selaku Ketua Seksi Penyelenggara Pelatihan Program Wirausaha Baru Jawa Barat. Wawancara ditujukan untuk mengetahui secara umum objek penelitian dan fenomena yang akan diteliti. Dilakukan pada tanggal 14 November 2017, pukul 10.00 WUB.

Lembar Pernyataan Kesiediaan Wawancara

Saya yang bertanda tangan di bawah ini

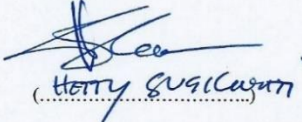
Nama : HETTY SUSILAWATI, SE, MM

Jabatan : KASI PENYELenggara PELATIHAN

Atas dasar sukarela menyatakan bersedia diwawancarai dalam penelitian skripsi yang dilakukan oleh saudari Rida Srihadiastuti, yang berjudul "Analisis Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Menciptakan Usaha Baru Bagi Para Lulusan Program Wirausaha Baru Jawa Barat Kelas Ide Bisnis".

Dalam membuat pernyataan ini, saya dalam keadaan sehat fisik dan mental, serta tanpa paksaan dari pihak manapun, dan saya menyetujui untuk menjadi partisipan dalam penelitian ini.

Bandung, 14 November 2017


(.....Hetty Susilawati.....)

Lampiran 2 Transkrip Wawancara Pra Penelitian

Hari/Tanggal Wawancara : Selasa, 14 November 2017
Nama Narasumber : Ibu Hetty Susilawaty, S.E, M.M
Jabatan : Ketua Seksi Pelaksana Pelatihan WUB Jabar
(Badiklatkop)

Transkrip Wawancara Pra Penelitian:

1. Siapa nama ketua WUB Jabar? WUB Jabar dari tahun 2008 atau 2013?

“Program ini dikepalai Pak Gubernur langsung, bapak Ahmad Heryawan. WUB dari tahun 2014”

2. Siapa nama ketua pelatihan WUB Jabar?

“Saya, sebagai Ketua Seksi Pelaksana Pelatihan, nama lengkap Hetty Susilawati S.E, M.M. Kalau kepala penanggung jawabnya ibu Dra. H. Lia Embarsari M.Pd.”

3. Apa saja 13 OPD (Officer Development Program) yang mengelola WUB Jabar?

“Ini, bisa lihat di brosur (ibu Hetty menyodorkan brosur WUB Jabar).”

(Dinas Koperasi dan UMKM, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Pertanian Tanaman Pangan, Dinas Peternakan, Dinas Perikanan dan Kelautan, Dinas Perkebunan, Dinas Kehutanan, Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi, Dinas Pariwisata dan Kebudayaan, Dinas Olahraga dan Pemuda, Dinas Energi dan Sumber Daya Mineral, Dinas Pendidikan, Dinas Kesehatan)

4. Ada 4 atau 3 sektor bisnis, apa saja? Karena menurut informasi dari ibu Multi dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan sektor bisnis di tiap OPD berbeda.

“Di badiklatkop sini ada 3 bidang usaha, Makanan-Minuman, Konveksi, dan Salon. Nah iya tiap OPD beda-beda jenis pelatihannya. Iya kalau di Dagin (Dinas Perindustrian dan Perdagangan) kan gak ada Salon.”

5. Bentuk pelatihannya apa saja? Apa dibedakan antara sektor bisnis?

“Bentuk pelatihannya di kelas dan praktik magang. Dibedakan per bidang usaha. Kelasnya dibedakan juga berdasarkan lama usaha, ada yang 0 tahun, 1-2 tahun, dan 3-5 tahun. Pelatihannya juga beda, treatmentnya beda. Nah ini modul pelatihannya beda-beda per kelas (ibu Hetty menyodorkan modul-modul pelatihan). Kalau magang itu di konveksi C59, salon Tiara Kusuma, bidang makanan-minuman di Ina Cookies.”

“Sekarang juga sedang ada pelatihan bidang Konveksi, nanti kamu ikut aja. Masuk sehabis istirahat, jam satu-an. Nanti diantar Pak Agung. Ini pelatihan terakhir di tahun ini.”

“Oh siap bu, nanti saya ikut pelatihannya.”

“Iya nanti ikut aja, ikut makan siangnya juga pas istirahat”

“Siap ibu, terimakasih.”

6. Pematerinya tetap selama 5 tahun? Siapa saja pematerinya?

“Iya, ada yang dari kalangan praktisi, akademisi, pengusaha, dosen. Ada juga dosen dari Telkom, ibu Cut, jadi pemateri juga disini. Kenal gak?”

“Ibu Cut ya, kurang tahu saya bu. Belum kenal.”

7. Target sosialisasi calon peserta ke siapa saja? Yang belum punya bisnis atau siapa saja?

“Ke semua, sudah punya bisnis atau belum, ke mahasiswa umum, komunitas, pesantren.”

8. Peserta dari luar kota mendapatkan pelatihan dimana? Biaya akomodasinya bagaimana?

“Peserta dari luar kota pelatihannya disini juga, daftarnya online. Akomodasi kesininya juga dibiayai.”

9. Sektor bisnis yang paling banyak peminatnya? Berapa kalau dipersentasekan?

“Paling banyak makanan-minuman. Konveksi sekitar 30%, Makanan-Minuman 50%, Salon 20%.”

10. Bagaimana tahap pendampingan itu, apa untuk semua lulusan? Apakah sama jumlah lulusan dan jumlah pendamping?

“Pendampingan itu dibuat kelompok, 5 orang 1 kelompok. Satu kelompok akan dikunjungi pendamping 3 kali selama setahun. Pendamping kita pilih yang sama domisilinya dengan peserta, sekota atau sekabupaten yang sama. Pendamping maksimal mendampingi 5 kelompok, jadi 1 pendamping maksimal mendampingi 25 orang.”

11. Apa pendampingan itu berupa konsultasi?

“Iya, semacam konsultasi mengenai bisnis, sudah sejauh apa perkembangannya, apa masalahnya.”

12. Bimbingan teknis dan fasilitasi akses-akses pendukung usaha itu seperti apa?

“Seperti program pelatihan, legalitas hukum, link-link marketing.”

13. Memfasilitasi akses perijinan dan pembiayaan melalui lembaga keuangan itu bagaimana? Ke BRI atau bukan?

“Akses ke bank, KCR (Kredit Cinta Rakyat), PKBL, KUR, dari CSR seperti Pertamina, Bio Farma. Kredit pinjaman itu dari Bank BJB.”

14. Apakah memfasilitasi akses pemasaran dan promosi produk WUB itu berupa pameran? Bentuk lainnya selain pameran?

“Iya berupa pameran. Selain pameran, misalnya lulusan ikut koperasi WJS (Koperasi Wirausaha Jawa Barat Sejahtera)”

15. Apa para lulusan mendapatkan bantuan berupa modal?

“Nggak, kita hanya memberi akses ke permodalan, pinjaman ke bank yang tadi.”

16. Berapa jumlah lulusan kelas ide bisnis yang mengalami kegagalan? Apa banyak?

“Kalau jumlah kita belum tahu, karena belum dilakukan penelitian juga mengenai itu, tapi banyak yang lulusan yang gagal berwirausaha. Judul penelitian kamu apa?”

“Judulnya antara Analisis Faktor-faktor Kegagalan Menciptakan Usaha Baru atau Analisis Faktor-faktor Keberhasilan Menciptakan Usaha Baru. Tapi sih lebih menarik yang gagal kayaknya bu.”

“Kebetulan saya juga ditanya soal itu sih. Iya, boleh. Nanti kalau kamu meneliti itu dan hasilnya valid, boleh kita minta hasilnya.”

“Nah itu, siap ibu.”

17. Menurut ibu, apa penyebab kegagalan berwirausaha para lulusan WUB ?

“Permodalan. Kurang modal, nggak ada modal. Ya, itu sih faktor yang paling utama kenapa banyak yang gagal. Yang paling banyak gagal itu dari mahasiswa”

“Banyaknya di permodalan ya bu.”

“Iya. Kamu masih ada pertanyaan gak? Saya ini dipanggil kadis. Saya tinggal dulu ya. Boleh nanti ikut pelatihan aja dulu, wawancaranya disambung nanti.”

“Iya ibu masih ada beberapa pertanyaan, iya nggak apa-apa, nanti aja dilanjut lagi. Modulnya boleh saya minta bu?”

“Boleh, boleh, emang itu ambil aja buat kamu. Ini juga ambil aja (ibu Hetty memberikan jadwal pelatihan tanggal 13-16 November 2017 dan jadwal pelatihan untuk tahun 2018)”

“Saya ambil yang ini aja bu, kelas ide bisnis. Yang ini gak usah (2 modul lainnya yang berbeda kriteria kelas). Terimakasih ibu. Nanti kira-kira sambung jam berapa bu?”

“Lihat nanti yah. Kamu ikut pelatihan aja dulu, nanti ibu kabari lagi.”

“Oh iya bu, siap. Nuhun ibu. Assalamu’alaikum”

“Wa’alaikum salam”

Lampiran 3 Dokumentasi Pra Penelitian

Berikut adalah foto dokumentasi setelah melakukan wawancara pra penelitian dengan Ibu Hetty Susilawati, selaku Kepala Seksi Pelaksana Pelatihan Program Wirausaha Baru Jawa Barat. Dilakukan pada hari Selasa, tanggal 14 November 2017



Ibu Hetty Susilawati (kiri), Rida Srihadiastuti (kanan).

Foto di bawah berikut adalah suasana setelah pelatihan program WUB Jabar kelas Analisis Kelayakan Usaha, pada hari Rabu tanggal 15 November 2017.



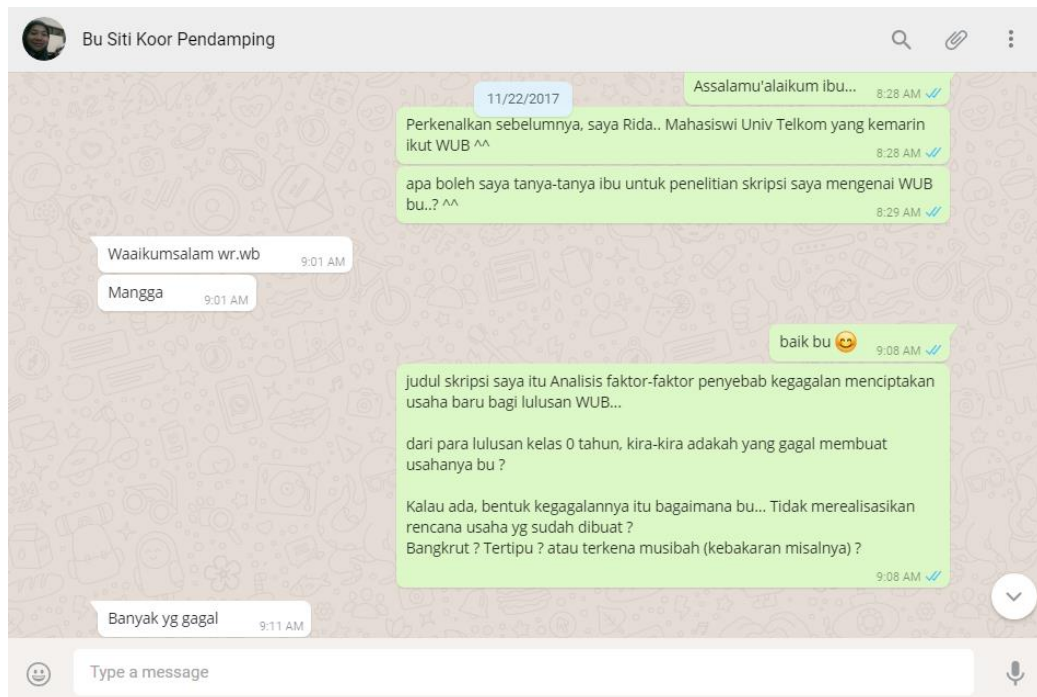
Peserta pelatihan WUB Jabar kelas Ide Bisnis Angkatan-57 (kiri). Pemateri (tengah, berkacamata). Peneliti (kanan)

Lampiran 4 Wawancara Pra Penelitian

Hari/Tanggal Wawancara : Rabu, 22 November 2017
Nama Narasumber : Siti Nur Maftuhah, SP, MPt
Jabatan : Koordinator Pendamping Jabar (Badiklatkop)
Media : aplikasi Whatsapp

Hasil Wawancara Pra Penelitian

Ibu Siti Nur Maftuhah beranggapan bahwa banyak lulusan yang mengalami kegagalan dari aspek internal, diantaranya ada 4 faktor, yaitu : 1) motivasi lemah, 2) pengetahuan terbatas, 3) rencana bisnis tidak matang, dan 4) modal yang terbatas. Seperti pada tampilan *chat Whatsapp* berikut:





Lampiran 5 [Google Form, Survei Awal Penelitian](#)

Tanggal dibuka survei : 21 November 2017

Tanggal ditutup survei : 31 November 2017

[Link](https://goo.gl/forms/6KOrEMexIS0mYwXf2) : <https://goo.gl/forms/6KOrEMexIS0mYwXf2>

Survey Keberhasilan atau Kegagalan Usaha bagi Lulusan Program WUB Jawa Barat (kelas Ide Bisnis)
Assalamu'alaikum, Salam Sejahtera bapak/ibu, akang/teteh. Sebelumnya perkenalkan, nama saya Rida Srihadiastuti. Saya mahasiswa tingkat akhir di Universitas Telkom, jurusan Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika (MBTI).

Saya sedang menyusun skripsi yang berjudul "Analisis Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Menciptakan Usaha Baru Bagi Para Lulusan Program Wirausaha Baru Jawa Barat Kelas Ide Bisnis".

Untuk itu, saya memohon kesediaan bapak/ibu akang/teteh sekalian untuk mengisi kuesioner ini.

Karena diharapkan melalui penelitian ini, kita semua dapat mengetahui apa yang menjadi penghambat dan penunjang kesuksesan para lulusan kelas ide bisnis dalam menciptakan usaha baru.

Hasil dari penelitian ini pun akan dikembalikan lagi kepada responden untuk terus memotivasi para lulusan WUB dalam berwirausaha.

Jika bapak/ibu akang teteh bersedia mengisi kuesioner ini, klik 'Berikutnya'.

* Wajib

Pertanyaan Penyaringan

Jika Anda menjawab 'tidak', maka Anda telah selesai mengisi kuisisioner ini. Kuisisioner ini hanya ditujukan untuk lulusan kelas ide bisnis yang sudah melalui Tahap Pendampingan dan sudah membuat Rencana Usaha.

1. Apakah Anda adalah lulusan Program WUB Jabar Kelas Ide Bisnis yang sudah melalui Tahap Pendampingan dan sudah memiliki Rencana Usaha ? * Tandai satu oval saja.

Ya

Tidak

Berhenti mengisi formulir ini.

Profil Responden

2. Siapa nama lengkap Anda ? *
3. Apa jenis kelamin Anda ? * Tandai satu oval saja.

Laki-laki

Perempuan

4. Berapa Umur Anda saat mengikuti pelatihan WUB ? *
5. Berapa Umur Anda saat ini ? *

6. Apa profesi Anda saat mengikuti pelatihan WUB ? * Tandai satu oval saja.

- Menganggur
- Wirausaha
- Pelajar SMA/Sederajat
- Mahasiswa
- Guru
- Pegawai Negeri
- Pegawai swasta
- Buruh
- Pekerja Paruh Waktu (Freelancer)
- Lainnya

7. Apa profesi Anda saat ini ? * Tandai satu oval saja.

- Menganggur
- Ibu Rumah Tangga
- Wirausaha
- Pelajar/Mahasiswa
- Pegawai Negeri
- Guru
- Pegawai swasta
- Buruh
- Lainnya

8. Apa pendidikan terakhir Anda saat mengikuti pelatihan WUB ? * Tandai satu oval saja.

- SD/Sederajat
- SMP/Sederajat
- SMA/Sederajat
- Diploma
- Sarjana
- Lainnya

9. Tuliskan nomer HP Anda *

Akan dipilih 15 responden secara acak untuk mendapatkan pulsa sebesar Rp 10.000, diumumkan pada akhir bulan Desember

10 Dari mana Asal (Domisili) Anda saat menjadi peserta WUB Jabar ? * Tandai satu oval saja.

- KOTA BANDUNG
- KOTA BANJAR
- KOTA BEKASI
- KOTA BOGOR
- KOTA CIMAHI
- KOTA CIREBON
- KOTA DEPOK
- KOTA SUKABUMI
- KOTA TASIKMALAYA
- KABUPATEN BANDUNG
- KABUPATEN BANDUNG BARAT
- KABUPATEN BEKASI
- KABUPATEN BOGOR
- KABUPATEN CIAMIS
- KABUPATEN CIANJUR
- KABUPATEN CIREBON
- KABUPATEN GARUT
- KABUPATEN INDRAMAYU
- KABUPATEN KARAWANG
- KABUPATEN KUNINGAN
- KABUPATEN MAJALENGKA
- KABUPATEN PANGANDARAN
- KABUPATEN PURWAKARTA
- KABUPATEN SUBANG
- KABUPATEN SUKABUMI
- KABUPATEN SUMEDANG
- KABUPATEN TASIKMALAYA

11. Tahun berapa Anda mengikuti program WUB ? * Tandai satu oval saja.

- 2014
- 2015
- 2016
- 2017

12. Apa bidang pelatihan usaha yang Anda ikuti pada Program WUB ? *

Tandai satu oval saja.

- Makanan & Minuman
- Konveksi
- Salon

13 Apakah setelah mengikuti pelatihan WUB, Anda mencoba berwirausaha / menciptakan usaha baru ? *

Tandai satu oval saja.

- Ya
- Tidak Langsung ke pertanyaan 75.

Kondisi Usaha Lulusan WUB Jabar

Kegagalan usaha yang dimaksud misalnya usaha sudah berhenti/tidak berlanjut, bangkrut, rugi, atau tidak ada kemajuan.

Tapi kalau usaha sedang berhenti karena kesibukan lain, tidak termasuk gagal.

14. Bagaimana kondisi usaha Anda tersebut ? * Tandai

satu oval saja.

- Gagal sebelum mencapai 1 tahun Langsung ke pertanyaan 15.
- Gagal setelah mencapai 1 tahun Langsung ke pertanyaan 15.
- Sedang berjalan tapi belum mencapai 1 tahun Langsung ke pertanyaan 86.
- Sudah mencapai 1 tahun, dan masih berlanjut Langsung ke pertanyaan 86.
- Baru tahap perencanaan usaha Langsung ke pertanyaan 79.

Kuesioner Analisis Faktor Penyebab Kegagalan Menciptakan Usaha Baru

Isilah kuesioner ini sesuai pendapat Anda, dengan keterangan skala sebagai berikut :

1 = Sangat Tidak Setuju

2 = Tidak Setuju

3 = Cukup Setuju

4 = Setuju

5 = Sangat Setuju

	1	2	3	4	5	
Sangat Tidak Setuju	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Sangat Setuju

15. 1. Kegagalan usaha saya dikarenakan Saya hanya bisa menjual produk/jasa ke satu pasar saja *

Tandai satu oval saja.

16. 2. Kegagalan usaha saya dipengaruhi Lemahnya riset usaha yang saya lakukan * Tandai satu oval saja.
17. 3. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya menjual produk/jasa secara kredit kepada konsumen *
Tandai satu oval saja.
18. 4. Kegagalan usaha saya dipengaruhi Kekecewaan konsumen, karena produk yang saya jual tidak sesuai pesanan/keinginan konsumen * Tandai satu oval saja.
19. 5. Kegagalan usaha saya dikarenakan Produk yang saya jual tidak beragam. * Tandai satu oval saja.
20. 6. Kegagalan usaha saya dikarenakan Alat produksi yang digunakan masih sederhana, teknologinya belum canggih * Tandai satu oval saja.
21. 7. Kegagalan usaha saya dikarenakan Produk/jasa yang dapat saya produksi sedikit jumlahnya *
Tandai satu oval saja.
22. 8. Kegagalan usaha saya dipengaruhi Biaya untuk memproduksi barang/jasa yang tinggi/mahal * Tandai satu oval saja.
23. 9. Kegagalan usaha saya dipengaruhi Kesalahan karyawan, yang tidak bisa saya tegur/peringatkan. * Tandai satu oval saja.
24. 10. Kegagalan usaha saya dipengaruhi Benturan kepentingan perusahaan dan kepentingan keluarga * Tandai satu oval saja.
25. 11. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Tidak memiliki karyawan * Tandai satu oval saja.
26. 12. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Tidak bisa memisahkan harta perusahaan dan harta pribadi * Tandai satu oval saja
27. 13. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Tidak mencatat keuangan usaha saya * Tandai satu oval saja.
28. 14. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Tidak bisa mencatat keuangan dengan baik * Tandai satu oval saja.
29. 15. Kegagalan usaha saya dipengaruhi Hutang konsumen yang tidak tercatat, sehingga tidak tertagih * Tandai satu oval saja.
30. 16. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Tidak menagih hutang konsumen * Tandai satu oval saja.
31. 17. Kegagalan usaha saya dikarenakan Sulitnya menagih hutang konsumen * Tandai satu oval saja.

32. 18. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Tidak menyisihkan anggaran untuk membeli peralatan produksi yang baru * Tandai satu oval saja.
33. 19. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya sebagai pemilik usaha Tidak menyisihkan gaji yang sesuai untuk saya sendiri * Tandai satu oval saja.
34. 20. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Kurang berpengalaman dalam berwirausaha * Tandai satu oval saja.
35. 21. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Kurang berpengalaman di bidang manajemen *
Tandai satu oval saja.
36. 22. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Kurang berpengalaman pada bidang usaha yang saya jalani.
* Tandai satu oval saja.
37. 23. Kegagalan usaha saya karena saya Kurang pengetahuan berwirausaha * Tandai satu oval saja.
38. 24. Kegagalan usaha saya karena saya kurang pengetahuan pada bidang usaha yang dijalani *
Tandai satu oval saja.
39. 25. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Tidak membuat perencanaan bisnis secara tertulis *
Tandai satu oval saja.
40. 26. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Tidak merencanakan/menganalisis tempat untuk lokasi usaha * Tandai satu oval saja.
41. 27. Kegagalan usaha saya dikarenakan Perencanaan bisnis yang tidak matang * Tandai satu oval saja.
42. 28. Kegagalan usaha saya dikarenakan pemilihan Lokasi usaha yang tidak tepat * Tandai satu oval saja.
43. 29. Kegagalan usaha saya dikarenakan Lokasi usaha saya tidak bagus * Tandai satu oval saja.
44. 30. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Tidak bisa menetapkan harga jual yang sesuai dengan biaya produksi produk/jasa * Tandai satu oval saja.
45. 31. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Menentukan harga jual yang berpatokan ke harga jual pesaing * Tandai satu oval saja.
46. 32. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Menjual produk/jasa terlalu murah * Tandai satu oval saja.
47. 33. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Menjual produk/jasa terlalu mahal * Tandai satu oval saja.

48. 34. Kegagalan usaha saya dikarenakan Saat usaha saya mulai berkembang, tidak ada perubahan manajemen. * Tandai satu oval saja.
49. 35. Kegagalan usaha saya dikarenakan saat usaha saya mulai berkembang, saya Tidak mendelegasikan tugas kepada orang lain. (Hanya dikerjakan oleh sendiri). * Tandai satu oval saja.
50. 36. Kegagalan usaha saya dikarenakan Banyaknya pesaing * Tandai satu oval saja.
51. 37. Kegagalan usaha saya dikarenakan Usaha saya tidak dapat bersaing dengan kompetitor * Tandai satu oval saja.
52. 38. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Tidak bisa menganalisis strategi pesaing. * Tandai satu oval saja.
53. 39. Kegagalan usaha saya dikarenakan Kekurangan modal usaha * Tandai satu oval saja.
54. 40. Kegagalan usaha saya dikarenakan saya Tidak bisa mengelola modal yang besar * Tandai satu oval saja.
55. 41. Kegagalan usaha saya dikarenakan Modal kecil yang ada dipakai untuk membuat banyak usaha/bisnis * Tandai satu oval saja.
56. 42. Kegagalan usaha saya dikarenakan Tidak adanya modal usaha * Tandai satu oval saja.
57. 43. Kegagalan usaha saya dikarenakan Modal usaha berasal dari pinjaman ke pihak lain * Tandai satu oval saja.
58. 44. Kegagalan usaha saya dikarenakan Perekonomian yang tidak menentu * Tandai satu oval saja.
59. 45. Kegagalan usaha saya dikarenakan kebijakan ekonomi yang tidak mendukung usaha saya. * Tandai satu oval saja.
60. 46. Kegagalan usaha saya dikarenakan usaha saya Tidak memiliki pelanggan/langganan (pembeli tetap)
* Tandai satu oval saja.
61. 47. Kegagalan usaha saya dikarenakan Pelanggan merasa kecewa * Tandai satu oval saja.
62. 48. Kegagalan usaha saya dipengaruhi Kekecewaan supplier. Supplier (pemasok) kecewa bekerja sama dengan saya. * Tandai satu oval saja.
63. 49. Kegagalan usaha saya dipengaruhi Kesulitan mengakses pemasok / supplier. * Tandai satu oval saja.
64. 50. Kegagalan usaha saya dipengaruhi Terbatasnya jumlah supplier. * Tandai satu oval saja.

65. 51. Kegagalan usaha saya dikarenakan Motivasi/niat usaha saya yang selalu berubah-ubah. *
Tandai satu oval saja.

66. 52. Kegagalan usaha saya dikarenakan kekecewaan saya saat berbisnis. * Tandai satu oval saja.

67. 53. Kegagalan usaha saya dikarenakan Motivasi/niat usaha saya lemah * Tandai satu oval
saja.

68. Di bidang apa usaha Anda itu? *

69. Pada bulan keberapa Anda mengalami kegagalan menciptakan usaha baru itu? *

70. Apa harapan Anda untuk usaha Anda tersebut? *

71. Apa Anda akan mencoba membangun kembali usaha itu? *

72. Apa Anda akan mencoba membuat usaha baru yang lain? *

73. Apa saran Anda untuk program WUB Jabar? *

74. Apa Anda sudah yakin dengan semua jawaban
Anda?

Jika sudah, langsung saja klik 'kirim'. Jika
belum, Anda bisa mengubah jawaban
dengan
mengklik 'kembali'. Terimakasih atas
partisipasi
Anda

Berhenti mengisi formulir ini.

Bagian Tanpa Judul

75. Mengapa Anda tidak berupaya berwirausaha atau mengapa memilih profesi lain?

76. Apakah di kemudian hari Anda akan berwirausaha? Tandai satu oval saja.

Ya

Tidak

Mungkin

77. Apa saran Anda untuk program WUB Jabar? *

78. Apa Anda sudah yakin dengan semua
jawaban Anda?

Jika sudah, langsung saja klik 'kirim'. Jika
belum, Anda bisa mengubah jawaban
dengan

mengklik 'kembali'. Terimakasih atas partisipasi Anda

Perencanaan Usaha

79. Apa rencana usaha Anda? *

80. Apa anda sudah melakukan analisis kelayakan usaha? jika iya, apa saja? * bisa pilih lebih dari satu

Centang semua yang sesuai.

1. Menentukan produk yang akan dipasarkan
2. Membuat produk yang akan dipasarkan
3. Menganalisis peluang pemasaran
4. Menentukan harga jual produk
5. Menentukan segmentasi pasar
6. Menentukan target pasar/ target penjualan
7. Menganalisis pesaing atau persaingan
8. Menentukan lokasi usaha & bangunan
9. Mempersiapkan mesin dan peralatan usaha
10. Mempersiapkan bahan baku
11. Mempersiapkan tenaga kerja
12. Merencanakan metode/cara produksi
13. Merencanakan bagaimana cara mengelola tenaga kerja
14. Menentukan kepemilikan usaha (sendiri, berpartner, atau berbadan hukum)
15. Menganalisis Lingkungan usaha
16. Menentukan sumber dana/modal
17. Menentukan alokasi penggunaan sumber data tersebut (akan digunakan untuk apa saja)
18. Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk keseluruhan usaha
19. Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk produksi
20. Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk membayar karyawan atau partnerusaha
21. Menentukan pendapatan yang ingin didapatkan
22. Menentukan keuntungan yang ingin dihasilkan
23. Merencanakan arus kas
24. Belum sama sekali menganalisis kelayakan usaha

81. Apa ada kendala untuk memulai usaha itu? jika iya, apa saja kendalanya? *

82. Dari kendala-kendala yang Anda alami tersebut, apa kendala yang paling besar? *

83 Kapan Anda akan memulai usaha/rencana usaha Anda tersebut? *

84. Apa saran Anda untuk program WUB Jabar? *

85 Apa Anda sudah yakin dengan semua jawaban Anda ?

Jika sudah, langsung saja klik 'kirim'. Jika belum, Anda bisa mengubah jawaban dengan mengklik 'kembali'. Terimakasih atas partisipasi Anda

Berhenti mengisi formulir ini.

Pendataan Usaha Lulusan WUB Jabar kelas Ide Bisnis

86. Sudah berapa bulan usaha Anda berjalan ? *

87. Apa nama usaha atau merek produk Anda ? * boleh mencantumkan keterangan usaha, semisal produknya apa, alamat, akun instagram, halaman website, dan sebagainya.

88. Apakah usaha Anda sudah berbadan hukum ? * Tandai satu oval saja.

- Sudah
- Belum

89. Termasuk kriteria usaha apakah bisnis Anda ? * Tandai satu oval saja.

- Usaha Mikro (Aset maksimal Rp 50 Juta , Omset tahunan maksimal Rp 300 Juta)
- Usaha Kecil (Aset >Rp 50 Juta – Rp 500 Juta , Omset tahunan >Rp 300 Juta – Rp 2,5 Miliar)
- Usaha Menengah (Aset >Rp 500 Juta – Rp 10 Miliar , Omset tahunan >Rp 2,5 Miliar – Rp 50 Miliar)
- Usaha Besar (Aset >Rp 10 Miliar , Omset tahunan >50 Miliar)

90 Berapa banyak karyawan pada usaha Anda?

91. Apa kendala usaha Anda saat ini? *

92. Apa rencana pengembangan usaha Anda

93. Apa saran Anda untuk program WUB Jabar?

94. Apa Anda sudah yakin dengan semua jawaban Anda ?

Jika sudah, langsung saja klik 'kirim'. Jika belum, Anda bisa mengubah jawaban dengan mengklik 'kembali'. Terimakasih atas partisipasi Anda

Diberdayakan oleh



Lampiran 6 Dokumen Hasil Survei Awal Penelitian

Berikut adalah data hasil survei awal pada lulusan kelas Ide Bisnis yang mengalami kegagalan usaha.

Tabel Hasil Survei Awal

	1	2	3	4	5
Timestamp	12/22/2017 9:35:52	12/23/2017 6:32:27	12/23/2017 12:11:37	12/23/2017 7:56:12	12/22/2017 13:48:10
Sudah melalui Tahap Pendampingan dan sudah memiliki Rencana Usaha? "Ya"					
Nama	Anggi Fathoni Hidayat	Biki Hasbi Asidiqi	Dayat Sukanda	Deria Ayuning	Didin Kholidin
Jenis Kelamin	Laki-laki	Laki-laki	Laki-laki	Perempuan	Laki-laki
Umur Saat Mengikuti WUB	30	25	35	23	39
Umur saat ini	32	26	36	24	40
Profesi saat mengikuti pelatihan WUB	Pegawai swasta	Wirasaha	Wirasaha	Pegawai swasta	Guru
Profesi saat ini	Pegawai swasta	Lainnya	Wirasaha	Pegawai swasta	Guru
Pendidikan saat WUB	Sarjana	Sarjana	Sarjana	Diploma	Sarjana
Nomer HP	82121940740	85795920535	85721265426	81312269672	81220049229
Domisili saat menjadi peserta WUB	KABUPATEN SUMEDANG	KABUPATEN SUMEDANG	KABUPATEN KARAWANG	KOTA BANDUNG	KABUPATEN BANDUNG BARAT
Tahun mengikuti program WUB	2016	2016	2016	2016	2016
Bidang pelatihan Program WUB	Makanan & Minuman	Makanan & Minuman	Makanan & Minuman	Makanan & Minuman	Makanan & Minuman
Mencoba berwirausaha pasca pelatihan? "Ya"					
Kondisi Usaha	Gagal setelah mencapai 1 tahun	Gagal sebelum mencapai 1 tahun	Gagal setelah mencapai 1 tahun	Gagal sebelum mencapai 1 tahun	Gagal sebelum mencapai 1 tahun

Bidang usaha tersebut	makanan dan bidang kesehatan	Makanan Minuman	Sukun krispy	makanan	Minuman
Nama Usaha		Seblak ranjau	Ya	Emping melinjo coklat	Mymilk yoghurt
Bulan saat mengalami kegagalan	11	Bulan ke 8	4	4	9
Harapan untuk usaha tersebut	<i>supaya lebih jelas dalam memfasilitasi dana pinjaman karena rata-rata peserta wub adalah usaha kecil.</i>	<i>Maju dan berkembang</i>	<i>Sukses dan bangkit tanpa putus asa</i>	<i>Bisa berjalan kembali</i>	<i>Berjalan lancar</i>
Apa Anda akan mencoba membangun kembali usaha itu?		<i>Terus mencoba</i>	<i>Ya</i>	<i>Iya saya ingin</i>	<i>Ada dalam pikiran</i>
Apa Anda akan mencoba membuat usaha baru yang lain?	<i>sedang merintis usaha di bidang lain</i>	<i>Iy sedang proses</i>	<i>Ya</i>	<i>Iya</i>	<i>Ya mungkin harus</i>
Saran untuk Program WUB Jabar	<i>saran dari saya kepada WUB Jabar supaya lebih intens dalam pendampingan tidak hanya menjadi motivator dalam pelatihan. terima kasih</i>	<i>Terus pertahankan</i>	<i>Lanjutkan</i>	<i>Bagus lanjutkan program nya sangat bermanfaat</i>	<i>Udah baik.. hanya dilapangan lebih sulit</i>

	6	7	8	9	10
Timestamp	12/22/2017 14:37:06	12/23/2017 7:46:33	12/21/2017 20:23:02	12/22/2017 14:48:17	12/23/2017 7:57:38
Sudah melalui Tahap Pendampingan dan sudah memiliki Rencana Usaha? "Ya"					
Nama	Erwandini	Handhika Rahman	Hj Pitriyah Yusup	Milah karmila	Piat Supriatna
Jenis Kelamin	Perempuan	Laki-laki	Perempuan	Perempuan	Laki-laki
Umur Saat Mengikuti WUB	50 thn	19 tahun	40 thn	43	30
Umur saat ini	51 thn	20 tahun	44 thn	44	33

Profesi saat mengikuti pelatihan WUB	Wirasaha	Mahasiswa	Guru	Lainnya	Pegawai swasta
Apakah profesi Anda saat ini ?	Ibu Rumah Tangga	Wirasaha	Guru	Lainnya	Pegawai swasta
Pendidikan saat WUB	SMA/Sederajat	SMA/Sederajat	SMA/Sederajat	SMA/Sederajat	SMA/Sederajat
Nomer HP	85871107063	89606414812	87720111290	8122228173	85317026722
Domisili saat menjadi peserta WUB	KOTA BANDUNG	KABUPATEN CIREBON	KABUPATEN CIANJUR	KOTA BANDUNG	KABUPATEN BANDUNG
Tahun mengikuti program WUB	2016	2016	2014	2016	2015
Bidang pelatihan Program WUB	Salon	Makanan & Minuman	Konveksi	Makanan & Minuman	Konveksi
Mencoba berwirausaha pasca pelatihan? “Ya”					
Kondisi Usaha	Gagal sebelum mencapai 1 tahun	Gagal sebelum mencapai 1 tahun	Gagal sebelum mencapai 1 tahun	Gagal sebelum mencapai 1 tahun	Gagal setelah mencapai 1 tahun
Bidang usaha tersebut	Pernak pernik/utk souvenir pernikahan	Telur Asin	Konveksi	Brownies kering	Konveksi
Nama Usaha	kreasi asy-syifa	Terlur Asin HS		Makanan, brownies kering	Rak Tas, Rak Sepatu dan Rak Kerudung
Bulan saat mengalami kegagalan	bln ke 7 (kurang lebihnya)	7	Bln agustus	Juli 2017	Januari 2017
Harapan untuk usaha tersebut	<i>dapat berjalan kembali sesuai harapan semula</i>	<i>Semoga usaha tersebut bisa dibangun kembali, jikalau tidak semoga bisa menjadi pembelajaran untuk kedepannya</i>	<i>Lebih maju</i>	<i>Ingin menjadi produk unggulan daerah</i>	<i>Piutang usaha bisa terkumpul</i>
Apa Anda akan mencoba membangun kembali usaha itu?	<i>siap ,insyaaAllah awal thn dpn</i>	<i>Tergantung situasi, karena harga telur dari pemasok sering berubah ubah</i>	<i>Membangun kembali</i>	<i>Belum</i>	<i>Mau ganti ke konveksi Gamis</i>
Apa Anda akan mencoba membuat usaha baru yang lain?	<i>InsyaaAllah..</i>	<i>Iya</i>		<i>Ya</i>	<i>Ya</i>
Saran untuk Program WUB Jabar	<i>mengadakan seminar ,bazaar....khusus alumni....</i>	<i>Semoga WUB bisa terus eksis membangun negeri, membangun kader kader</i>	<i>Harus ada tindak lanjut</i>	<i>Pendampingan nya .lebih di mantapkab lagi</i>	<i>Dalam hal ilmu usaha OK, tetapi ada kekurangan dalam tindak lanjutnya,</i>

		<i>calon wirausaha yang berkualitas dan berkompeten</i>			<i>seakan-akan hanya formalitas management dalam mengadakan kegiatan saja.</i>
--	--	---------------------------------------------------------	--	--	--------------------------------------------------------------------------------

	11	12	13	14	15
Timestamp	12/23/2017 12:37:56	12/23/2017 7:55:18	12/23/2017 8:08:49	12/22/2017 10:40:21	12/22/2017 12:27:14
Sudah melalui Tahap Pendampingan dan sudah memiliki Rencana Usaha? "Ya"					
Nama	Reza	Rezha Ranmark	Rian Nugraha	Rifa Nur Insani Dewi	Rika Ariskawati
Jenis Kelamin	Laki-laki	Laki-laki	Laki-laki	Perempuan	Perempuan
Umur Saat Mengikuti WUB	24	23	28	23	21
Umur saat ini	25	25	29	26	23
Profesi saat mengikuti pelatihan WUB	Wirausaha	Pekerja Paruh Waktu (Freelancer)	Lainnya	Wirausaha	Mahasiswa
Apakah profesi Anda saat ini ?	Wirausaha	Wirausaha	Wirausaha	Wirausaha	Pelajar/Mahasiswa
Pendidikan saat WUB	Sarjana	Sarjana	Sarjana	Sarjana	SMA/Sederajat
Nomer HP	85721475965	81220970900	85793195816	85797321999	81224637726
Domisili saat menjadi peserta WUB	KOTA BANDUNG	KABUPATEN BANDUNG	KOTA BANDUNG	KABUPATEN KUNINGAN	KABUPATEN BANDUNG
Tahun mengikuti program WUB	2016	2015	2016	2014	2014
Bidang pelatihan Program WUB	Makanan & Minuman	Konveksi	Makanan & Minuman	Makanan & Minuman	Makanan & Minuman
Mencoba berwirausaha pasca pelatihan? "Ya"					

Kondisi Usaha	Gagal setelah mencapai 1 tahun	Gagal sebelum mencapai 1 tahun	Gagal sebelum mencapai 1 tahun	Gagal setelah mencapai 1 tahun	Gagal sebelum mencapai 1 tahun
Bidang usaha tersebut	Makaman	Jaket kulit	makanan	Makanan	Kuliner
Nama Usaha	Dapur boedjang	Leather Bandung	Ayam goreng		Cafe
Bulan saat mengalami kegagalan	\$3telah 12bulan,	12	3	November	6
Harapan untuk usaha tersebut	Tumbuh berkembang	Berjalan lagi	Semoga saya dapat memulai usaha kuliner lagi	Besar dan sukses	Bisa maju
Apa Anda akan mencoba membangun kembali usaha itu?	<i>Iya bu</i>	<i>Akan setelah ada modal</i>	<i>Ya</i>		<i>Belum</i>
Apa Anda akan mencoba membuat usaha baru yang lain?	<i>Iya dong</i>	<i>Sudah yaitu jasa membuat website</i>	<i>Ya</i>	<i>Sudah membuat usaha baru</i>	<i>Tidak</i>
Saran untuk Program WUB Jabar	<i>Dilanjutkan dengan inkubasi .. fasilitator nya kudu kompeten. perizinan lama, ribet, kuisisioner nya sentuh aspek legal/izin juga Bu harusnya</i>	<i>Agar dapat mentoring lebih baik dan lebih pendampingan praktis</i>	<i>Program wub jabar memberikan pinjaman lunak buat para umkm</i>	<i>Semoga bisa lebih baik lagi</i>	<i>Mohon untuk perbantuan modal lebih di permudah</i>

16	17	18	19	20	21
12/22/2017 15:15:32	12/22/2017 10:10:19	12/21/2017 20:46:39	12/21/2017 21:20:46	12/22/2017 5:49:47	12/26/2017 9:11:00
Sudah melalui Tahap Pendampingan dan sudah memiliki Rencana Usaha? "Ya"					
Siti Rokayah	Surya	Yopi	Yuli Kartini Indriawati	Zezen Muhamad Zaenal Mutaqin	Argi Sunaryo
Perempuan	Perempuan	Laki-laki	Perempuan	Laki-laki	Laki-laki

48 thn	22	24	22	27	25
50 thn	24	27	24	29	26
Guru	Mahasiswa	Pegawai swasta	Mahasiswa	Pegawai swasta	Wirausaha
Guru	Pegawai swasta	Lainnya	Pegawai Negeri	Pegawai Negeri	Menganggur
Sarjana	SMA/Sederajat	SMA/Sederajat	SMA/Sederajat	SMA/Sederajat	Sarjana
81322490347	81222756535	81910522216	87822966310	85224100245	85322971076
KOTA BANDUNG	KOTA BANDUNG	KOTA BANDUNG	KABUPATEN BANDUNG	KABUPATEN MAJALENGKA	KABUPATEN GARUT
2016	2015	2015	2015	2015	2016
Makanan & Minuman	Makanan & Minuman	Makanan & Minuman	Makanan & Minuman	Makanan & Minuman	Konveksi
Mencoba berwirausaha pasca pelatihan? "Ya"					
Gagal sebelum mencapai 1 tahun	Gagal setelah mencapai 1 tahun	Gagal sebelum mencapai 1 tahun	Gagal setelah mencapai 1 tahun	Gagal sebelum mencapai 1 tahun	Gagal sebelum mencapai 1 tahun
makanan	Makanan	Minuman	Makanan	Minuman	Konveksi
Pandang ikan mas					Kerja keras bukan kuli
bulan kesepuluh	13	2	8	Bulan ke 3	3
<i>Ingin membangun kembali</i>	<i>Berjalan</i>	<i>Membantu pemasukan ekonomi</i>	<i>Adanya pelatihan lanjutan</i>	<i>Dilikuidasi</i>	<i>Selesai dan mengganti</i>
<i>Ya</i>	<i>Lain</i>	<i>Masih mencoba</i>	<i>Ya</i>	<i>Ya. InsyaAllah</i>	<i>Ya</i>
<i>Ya</i>					<i>Ya</i>
<i>Pelatihan lebih diperbanyak praktek lapangan</i>	<i>Baik</i>	<i>Bantu untuk modal dan promosi</i>	<i>Mengizinkan kembali para alumni untuk belajar kembali di WUB lanjutan</i>	<i>Bagaimana bila program yg dibuat wub, selanjtnya fokus pada pengembangan keahlian dlm berbisnis, bukan pd teknis berdagang.</i>	<i>Tambah jadi Ijt WUB</i>

Berikut adalah data hasil survei awal pada lulusan kelas Ide Bisnis yang usahanya masih berlanjut (tidak mengalami kegagalan).

Tabel Hasil Survei Awal

1	2	3	4	5
12/23/2017 9:53:29	12/23/2017 10:09:43	12/23/2017 7:41:49	12/23/2017 12:37:56	12/22/2017 12:30:22
Sudah melalui Tahap Pendampingan dan sudah memiliki Rencana Usaha? “Ya”				
Nurdin IS	Fitria zakiah	Rahmat Hidayat Faturahman	Reza	Evina Novianti
Laki-laki	Perempuan	Laki-laki	Laki-laki	Perempuan
46	26	23	24	25
47	26	23	25	27
Pekerja Paruh Waktu (Freelancer)	Pekerja Paruh Waktu (Freelancer)	Mahasiswa	Wirausaha	Wirausaha
Wirausaha	Wirausaha	Guru	Wirausaha	Wirausaha
Sarjana	Sarjana	Sarjana	Sarjana	Sarjana
85221717289	8812027815	85720204668	85721475965	895600306037
KABUPATEN SUMEDANG	KABUPATEN GARUT	KABUPATEN CIANJUR	KOTA BANDUNG	KABUPATEN BOGOR
2017	2016	2017	2016	2015
Makanan & Minuman	Salon	Konveksi	Makanan & Minuman	Makanan & Minuman
Mencoba berwirausaha pasca pelatihan? “Ya”				
sedang berjalan, belum mencapai 1 tahun	sedang berjalan, sudah mencapai 1 tahun	sedang berjalan, belum mencapai 1 tahun	sedang berjalan, belum mencapai 1 tahun	sedang berjalan, sudah mencapai 1 tahun
8 bulan	15 bulan	10 bulan	10 bulan	24 bulan
Entira Yoghurt	Biru salon	http://rahmatcollections.co.id/toko/	Dapur boedjang	Brownies camer
Belum Berbadan Hukum	Belum Berbadan Hukum	Belum Berbadan Hukum	Belum Berbadan Hukum	Belum Berbadan Hukum
Usaha Mikro (Aset maksimal Rp 50 Juta , Omset tahunan maksimal Rp 300 Juta)	Usaha Kecil (Aset >Rp 50 Juta – Rp 500 Juta , Omset tahunan >Rp 300 Juta – Rp 2,5 Miliar)	Usaha Mikro (Aset maksimal Rp 50 Juta , Omset tahunan maksimal Rp 300 Juta)	Usaha Mikro (Aset maksimal Rp 50 Juta , Omset tahunan maksimal Rp 300 Juta)	Usaha Mikro (Aset maksimal Rp 50 Juta , Omset tahunan maksimal Rp 300 Juta)
0 karyawan	3 karyawan	3 karyawan	3 karyawan	1 orang
Pemasaran hasil produksi	Tempat	Perlengkapan mesin yang belum banyak sedangkan produksi semakin banyak	perizinan, dan pemasaran	Kurir, tenaga kerja dan modal
Pengembangan produk dari minuman ke frozen	Melakukan inovasi, pelatihan dan ujian	Ingin punya mesin banyak dan pemasaran sampai ada diseluruh indonesia	membuka cabang	memperluas pemasaran didalam dan keluar negeri
Terus dilaksanakan agar dapat menciptakan wirausaha2 baru yang siap bersaing secara global.	Saran saya kegiatan wub terus berlanjut dan menghasilkan pengusaha baru yang kompeten serta berdaya saing tinggi	Pendampingan sampai mengajarkan kemasan dan pembenahan manajemen	Dilanjutkan dengan inkubasi .. fasilatatornya kudu kompeten	sudah baik hanya saat pendampingan usaha yg kurang

Lampiran 7 [Google Form, Wawancara Narasumber Utama](#)

Tanggal dibuka : 13 Januari 2018

Tanggal ditutup : 16 Januari 2018

Link : <https://goo.gl/forms/dlIHxvyuVbBPfzNR2>

Form Wawancara

Pada wawancara ini, akan membahas kendala-kendala saat mendirikan usaha Anda. Terdapat 16 variabel penelitian yang akan dibahas satu per satu sesuai dengan usaha Anda. Diperbolehkan tidak menjawab suatu pertanyaan yang dinilai privasi/rahasia usaha.

* Wajib

1. Nama Lengkap *

2. Nama Usaha *

Motivasi, Pengalaman, dan Pengetahuan Berwirausaha

3. 1. Dari mana Anda mengetahui Program WUB Jabar ?

4. 2. Mengapa Anda ingin mengikuti program WUB Jabar ?

5. 3. Mengapa Anda ingin berwirausaha ?

6. 4. Dari kapan Anda ingin berwirausaha ?

7. 5. Seberapa besar keinginan Anda berwirausaha ?

8. 6. Apakah sebelum mengikuti program WUB Jabar Anda pernah berwirausaha ? Jika iya, di bidang apa saja dan sudah berapa lama ?

9. 7. Apakah sebelum mengikuti program WUB Jabar Anda pernah belajar tentang kewirausahaan ? Jika iya, dari mana Anda mempelajari kewirausahaan ?

10. 8. Mengapa Anda memilih mengikuti pelatihan di bidang Makanan/Minuman/Salon/Konveksi ?

11. 9. Apakah saat mendirikan usaha, Anda merasa sudah memiliki cukup pengetahuan dan pengalaman berwirausaha ?

Perencanaan Usaha

12. 10. Apakah usaha yang pernah Anda dirikan sesuai rencana usaha/proposal yang diajukan saat mendaftar WUB Jabar ? Jelaskan singkat rencana usaha Anda tersebut!
13. 11. Apakah setelah pelatihan Anda membuat Business Canvas Model (BMC) ?
14. 12. Apa kendala dalam menyusun rencana usaha/proposal atau BMC tersebut?
15. 13. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?
16. 14. Paparkan singkat mengenai usaha Anda tersebut!
17. 15. Apakah sebelum memulai usaha tersebut, Anda melakukan analisis kelayakan usaha ? dari sekian aspek analisis kelayakan usaha, aspek apa saja yang telah anda analisa ? Centang semua yang sesuai.

- 1) Menentukan produk yang akan dipasarkan
- 2) Membuat produk yang akan dipasarkan
- 3) Menganalisis peluang pemasaran
- 4) Menentukan harga jual produk
- 5) Menentukan segmentasi pasar
- 6) Menentukan target pasar/ target penjualan
- 7) Menganalisis pesaing atau persaingan
- 8) Menentukan lokasi usaha & bangunan
- 9) Mempersiapkan mesin dan peralatan usaha
- 10) Mempersiapkan bahan baku
- 11) Mempersiapkan tenaga kerja
- 12) Merencanakan metode/cara produksi
- 13) Merencanakan bagaimana cara mengelola tenaga kerja
- 14) Menentukan kepemilikan usaha (sendiri, berpartner, atau berbadan hukum)
- 15) Menganalisis Lingkungan usaha
- 16) Menentukan sumber dana/modal
- 17) Menentukan alokasi penggunaan sumber data tersebut (akan digunakan untuk apa saja)
- 18) Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk keseluruhan usaha
- 19) Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk produksi
- 20) Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk membayar karyawan atau partnerusaha
- 21) Menentukan pendapatan yang ingin didapatkan
- 22) Menentukan keuntungan yang ingin dihasilkan
- 23) Merencanakan arus kas

Belum sama sekali melakukan analisis kelayakan usaha

18. 16. Apa kendala dalam melakukan analisis kelayakan usaha?
19. 17. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?
20. 18. Dengan siapa Anda menjalankan usaha (jika diperbolehkan, sebutkan namanya) ?
21. 19. Apakah Anda sebagai pemilik usaha tersebut ?
22. 20. Apakah usaha Anda sudah berbadan hukum ? Jika iya, berbentuk apa ? (misal PT, CV)

23 21. Apakah Anda pernah bermaksud menjadikan usaha Anda tersebut berbadan hukum ?

24. 22. Apa kendala Anda saat ingin menjadikan usaha Anda berbadan hukum ?

25. 23. Termasuk kriteria apakah usaha Anda tersebut ? Usaha mikro, kecil, menengah, atau besar ?

Tandai satu oval saja.

- Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)
- Usaha Kecil (Aset >Rp 50 Juta – Rp 500 Juta , Omset tahunan >Rp 300 Juta – Rp 2,5 M)
- Usaha Menengah (Aset >Rp 500 Juta – Rp 10 M, Omset tahunan >Rp 2,5 M – Rp 50 M)
- Usaha Besar (Aset >Rp 10 M , Omset tahunan >50 M)

Permodalan

26. 24. Berapa modal awal Anda memulai usaha tersebut ?

. 27. 25. Dari mana sumber modal tersebut ?

28 26. Apa menurut Anda jumlah modal tersebut sudah cukup untuk memulai usaha ?

29. 27. Apa kendala dalam memperoleh modal awal usaha Anda?

30. 28. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?

31. 29. Jika modal tersebut dari pinjaman, bagaimana cara Anda mengembalikan pinjaman modal tersebut ? Apakah kendalanya ?

Manajemen SDM

32. 30. Apakah Anda memiliki karyawan ? Berapa banyak karyawan Anda ?

33 31. Apakah hubungan kekerabatan Anda dengan karyawan Anda ? (misal keluarga, saudara, orang lain)

34. 32. Apa kendala dalam mengelola karyawan Anda ? (jika memiliki karyawan)

35. 33. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?

Manajemen Operasi

36. 34. Bagaimana cara Anda memproduksi produk/jasa ?

37. 35. Bagaimana cara mengatur ketersediaan bahan baku untuk produksi?

38 36. Berapa banyak Anda memproduksi produk/jasa ? (dalam waktu tertentu, misal per hari, per minggu, dsb)

39. 37. Apakah teknologi / alat produksi sudah sesuai dengan yang Anda butuhkan ?

40. 38. Apa kendala dalam proses produksi/jasa tersebut ?

41. 39. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?

42. 40. Apakah menurut Anda biaya produksi/jasa Anda terhitung tinggi ?

43 41. Berapa biaya produksi untuk produk/jasa yang Anda buat ? Boleh jelaskan berapa biaya produksi per 1 produk/jasa, atau per 1 kali waktu produksi/jasa.

44. 42. Berapa harga jual produk/jasa yang Anda tetapkan ? Apakah menurut Anda harga jual tersebut sudah sesuai ?

(sebutkan jika ada perbedaan harga jual satuan atau grosir)

45. 43. Mengapa Anda menetapkan harga jual tersebut ? Apakah disesuaikan dengan harga pasar atau harga pesaing ?

Manajemen Pemasaran

46. 44. Bagaimana cara Anda memasarkan produk/jasa Anda ?

47. 45. Apakah banyaknya produk/jasa yang Anda produksi sudah dapat memenuhi permintaan pembeli ?

48. 46. Apakah semua produk/jasa yang Anda jual selalu terjual habis ? Jika bersisa, apakah menyebabkan kerugian (tidak balik modal) ?

49. 47. Kepada siapa Anda menjual produk/jasa ? Siapa target penjualan produk Anda ?

50. 48. Apakah Anda menjual produk/jasa secara kredit ?

51. 49. Apa kendala dalam proses pemasaran tersebut ?

52. 50. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?

Manajemen Keuangan

53. 51. Bagaimana cara Anda mencatat keuangan usaha Anda ?

54. 52. Apakah Anda rutin melakukan pencatatan keuangan usaha Anda tersebut ? Perhari, perminggu, atau perbulan ?

55. 53. Apakah Anda menganggarkan sebagian hasil penjualan untuk pengembangan usaha ?

56. 54. Apakah Anda memisahkan harta usaha dengan harta pribadi ?

57. 55. Apakah menurut Anda pencatatan keuangan itu penting ? Mengapa ?

58. 56. Apa kendala dalam proses pencatatan keuangan tersebut ?

59. 57. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?

Pesaing

60. 58. Apakah usaha Anda memiliki pesaing ?

Boleh mencantumkan siapa pesaingnya

61. 59. Apakah kelebihan dan kekurangan usaha Anda dibandingkan usaha pesaing ?

62. 60. Apa keunikan usaha Anda di banding yang lain?

63. 61. Apa kendala Anda dalam menghadapi pesaing?

64. 62. Bagaimana cara usaha Anda bersaing dengan para pesaing ?

Hubungan dengan Pelanggan

65. 63. Apakah usaha Anda sudah memiliki pembeli tetap atau pelanggan ?

66. 64. Seberapa sering mereka membeli produk atau menggunakan jasa usaha Anda ?

67. 65. Apa kendala Anda dalam mengelola hubungan dengan pelanggan ?

68. 66. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?

Hubungan dengan Pemasok

69. 67. Siapa sajakah pemasok (supplier) usaha Anda ?

70. 68. Apakah usaha Anda sangat bergantung terhadap pemasok tersebut ?

71. 69. Apa kendala saat berhubungan dengan para pemasok ?

72. 70. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?

Transisi Usaha

73. 71. Apakah usaha Anda sempat mengalami perkembangan sebelum akhirnya mengalami kegagalan ?

74. 72. Apa kendala saat terjadinya transisi usaha tersebut ?

75. 73. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?

Perekonomian

76. 74. Apakah kondisi perekonomian mempengaruhi kegagalan usaha Anda juga? Mengapa?

77. 75. Bagaimana cara Anda mengatasi permasalahan tersebut ?

Pertanyaan Penutup

78. 76. Dari sekian kendala yang Anda hadapi, kendala apa sajakah yang paling mempengaruhi kegagalan usaha Anda ? Mengapa kendala-kendala tersebut sangat mempengaruhi kegagalan usaha Anda ?

(kendala-kendala : 1.Motivasi berwirausaha, 2.Pengalaman berwirausaha, 3.Pengetahuan berwirausaha, 4.Perencanaan usaha, 5. Analisis kelayakan usaha, 6.Kepemilikan usaha, 7.Permodalan, 8.Manajemen SDM, 9.Manajemen Operasi, 10.Manajemen Pemasaran, 11. Manajemen Keuangan, 12.Pesaing, 13.Hubungan dengan pelanggan, 14.Hubungan dengan pemasok, 15.Transisi Usaha, 16.Perekonomian)

79. 77. Adakah kendala lain yang belum terpapar pada wawancara ini, yang menurut Anda mempengaruhi kegagalan usaha Anda ?

80. 78. Menurut Anda, apa yang seharusnya dahulu Anda lakukan agar usaha Anda tidak mengalami kegagalan ?

81. 79. Siapa pendamping Anda ?

82. 80. Berapa kali Anda mendapatkan pemdampingan ? Kapan saja ?

83. 81. Apakah komunikasi dengan pendamping berjalan intens/sering ?

84. 82. Seperti apa cara pendamping dalam mengarahkan Anda mengatasi kendala-kendala yang dihadapi dalam mendirikan usaha ?

Diberdayakan oleh



Lampiran 8 Transkrip [Google Form Wawancara Narasumber Utama](#)

Tabel Transkrip 1 Wawancara via Google Form

Transkrip 1						
T1.1	T2.1	T3.1	T4.1	T5.1	T6.1	T7.1
<i>Timestamp</i>						
1/14/2018 4:45:58	1/14/2018 20:28:22	1/14/2018 22:51:42	1/15/2018 12:27:58	1/15/2018 12:59:47	1/15/2018 15:59:36	1/16/2018 5:48:24
Nama Lengkap						
Milah Karmilah	Rian Nugraha	Yopi Mulyadi	Handhika Rahman	Zezen Muhamad Zaenal Mutaqin	Piat Supriatna	Reza Irfansyah
Nama Usaha						
Yomi broker (brownies kering)	ayam bakar	France Yoghurt	Telur Asin HS	kedai susu murni	konveksi (Rak tas, rak sepatu, rak kerudung)	Ceuyah
1. Dari mana Anda mengetahui Program WUB Jabar ?						
Teman dan medsos	Web	Baliho	Dari teman sekumunitas (komunitas menulis)	dari kawan	Teman	Internet
2. Mengapa Anda ingin mengikuti program WUB Jabar ?						
Menambah ilmu pengetahuan di bidang usaha	Inging mengimplementasikan bisnis	Ingin punya pengalaman training usaha	Karena ingin lebih dalam mengetahui tentang seluk beluk dunia wirausaha. Sekaligus sebagai modal guna akan memulai usaha	karena ingin mengembangkan diri	Ingin tahu Jabar punya apa di programnya bagi masyarakat	Pengen jadi pengusaha

3. Mengapa Anda ingin berwirausaha ?						
Setelah tidak bekerja sy merasa tidak py keahlian apa2	Ingin mandiri	Membantu perekonomian	Karena menjadi wirausaha merupakan salah satu cita cita diri saya pribadi. Setidaknya dengan berwirausaha saya bisa sedikit membantu dalam pembangunan negeri ini	karena ingin bebas berkreasi	Karena dengan berwirausaha bisa mengatur waktu dan penghasilan sendiri	Pengen kaya
4. Dari kapan Anda ingin berwirausaha ?						
Setelah keluar kerja	Dari sejak smp	2014	Sejak duduk di bangku SMA	sejak tahun 2007	semenjak masih sekolah	SMA
5. Seberapa besar keinginan Anda berwirausaha ?						
Besar	Besar sekali	80%	Fifty fifty.. Karena planning saya kedepan setelah lulus kuliah ingin bekerja sekaligus berwirausaha	100% berkomitmen untuk memiliki usaha sendiri	klo hitungan 1-10 saya punya keinginan dengan nilai 10	Besar
6. Apakah sebelum mengikuti program WUB Jabar Anda pernah berwirausaha ? Jika iya, di bidang apa saja dan sudah berapa lama ?						
Blm	Kuliner, 8 bulan	Iy, jual beli barang	Kalau saya pribadi tidak. Namun, orang tua saya juga seorang wirausaha dibidang kayu	iya. berawal, menjual barang berupa pakaian dan elektronik. kemudian membuka warnet. terakhir, kedai susu murni	Pernah, Konveksi (1 tahun)	Ya, SMA bikin tugas sekolah orang lain
7. Apakah sebelum mengikuti program WUB Jabar Anda pernah belajar tentang kewirausahaan ? Jika iya, dari mana Anda mempelajari kewirausahaan ?						
Tidak	Iya, pas kuliah	Belum	Hanya teori teori dasar di kampus	pernah. dari seminar dan pelatihan yang ada di wilayah tiga cirebon	Ya, dari tempat saya bekerja sebelumnya	Ya, seminar
8. Mengapa Anda memilih mengikuti pelatihan di bidang Makanan-Minuman/Salon/Konveksi ?						

Karena menurut saya makanan adalah wira usaha yg menjanjikan	Suka sama dunia kuliner	Banyak yg respon	Karena waktu itu usaha saya dibidang makanan	mempelajari hal baru, baik itu dari pelatihan ataupun kawan-kawan lain	Karena bidang yang terpikirkan dan sudah ada di konsep saya bidang konveksi	Karena pasarnya luas
9. Apakah saat mendirikan usaha, Anda merasa sudah memiliki cukup pengetahuan dan pengalaman berwirausaha ?						
Tidak	Belum	Belum terlalu	Belum	belum cukup	Ya	Belum
10. Apakah usaha yang pernah Anda dirikan sesuai rencana usaha/proposal yang diajukan saat mendaftar WUB Jabar ? Jelaskan singkat rencana usaha Anda tersebut!						
Jenis yg sama cuma ada sedikit modifikasi	Sesuai, ayam bakar	Sesuai, tapi ada kendala dari modal dan pekerja	Iya. Pemasakan telur asin HS menggunakan dua cara, pertama dikukus kedua dibakar	tidak sesuai. berawal dari proposal crispy jamur, bergeser ke usaha susu murni.	Ya, Kalau rencana sudah dilaksanakan walaupun dengan modal yg kekurangan. Karena tadinya dikira akan ada bantuan dari prov Jabar (yang ternyata tidak ada), maka dengan kekurangan itu saya menjalankannya dan masuk tahun kedua kami kena nakalnya pembeli yang dari luar pulau.	Ya, usaha di bidang boga
11. Apakah setelah pelatihan Anda membuat Business Canvas Model (BMC) ?						
Tidak	Membuat	Belum	Tidak	ya	Ya, tapi kurang berhasil	Tidak
12. Apa kendala dalam menyusun rencana usaha/proposal atau BMC tersebut?						
Ngga kepikiran karena semua dipegang sebdiri	Harga yg selalu berubah	Belum	Untuk penyusunannya tidak ada masalah namun dalam pelaksanaannya ada beberapa masalah. Terutama pemasok	pengetahuan masih minim terkait pasar, pemasok, dan alur bisnis	kalau hanya sekedar menyusun rencana tidak ada kendala, yang menjadi kendala adalah prakteknya.	Tidak membuat

			bahan baku yang harganya tidak stabil			
13. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?						
Saya tidak mengerjakanya	Mencari alternatif lain dalam bahan	Minta pertolongan kepada Allah dengan berdoa		memperbanyak waktu untuk mempelajari dan survey terkait kendala2 tersebut	Tahun pertama solusinya dengan menjual ke bandar, tahun kedua mencoba memasarkannya sendiri dan ternyata gagal.	Via google
14. Paparkan singkat mengenai usaha Anda tersebut!						
Unk saat ini usaha ya berhenti dl di bidang makanan, karena banyak merugi	Ayam bakar	Cukup merepotkan karena ilmu nya belum terlalu banyak, tapi asik	Telur asin HS, merupakan salah satu industri telur asin di kabupaten cirebon. Adapun produk yang dihasilkan, seperti: telur asin rebus dan telur asin bakar. Dengan wilayah penjualan masih sekitar kota dan kabupaten cirebon	kedai menyajikan susu murni + cemilan + free wi-fi, yang ditargetkan untuk muda/mudi. posisi berada di lingkungan keramaian alun2 majalengka	Usaha pembuatan rak tas dan rak sepatu, yang dibuat dari bahan mika, Flexi printing, kain, resleting dan karton.	Usaha makanan ringan aneka keripik
<p>15. Apakah sebelum memulai usaha tersebut, Anda melakukan analisis kelayakan usaha ? dari sekian aspek analisis kelayakan usaha, aspek apa saja yang telah anda analisa ? 1.Menentukan produk yang akan dipasarkan, 2.Membuat produk yang akan dipasarkan, 3. Menganalisis peluang pemasaran, 4. Menentukan harga jual produk, 5. Menentukan segmentasi pasar, 6.Menentukan target pasar/ target penjualan, 7. Menganalisis pesaing atau persaingan, 8. Menentukan lokasi usaha & bangunan, 9. Mempersiapkan mesin dan peralatan usaha, 10. Mempersiapkan bahan baku, 11. Mempersiapkan tenaga kerja, 12. Merencanakan metode/cara produksi, 13. Merencanakan bagaimana cara mengelola tenaga kerja, 14. Menentukan kepemilikan usaha (sendiri, berpartner, atau berbadan hukum), 15. Menganalisis Lingkungan usaha, 16. Menentukan sumber dana/modal, 17.Menentukan alokasi penggunaan sumber data tersebut (akan digunakan untuk apa saja), 18. Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk keseluruhan usaha, 19. Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk produksi, 20. Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk membayar karyawan atau partnerusaha, 21. Menentukan pendapatan yang ingin didapatkan, 22. Menentukan keuntungan yang ingin dihasilkan, 23. Merencanakan arus kas, Belum sama sekali menganalisis kelayakan usaha</p>						
Sudah menganalisa 5 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2, 4, 10, dan 16.	Sudah menganalisa 15 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2, 4, 6, 8, 9, 10, 12, 16, 17, 18, 19, 21, 22, dan 23.	Sudah menganalisa 13 aspek. Memilih opsi nomor 2, 4, 5, 6, 9, 10, 11, 12, 16, 18, 19, 20, dan 22	Sudah menganalisa 14 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2, 3, 4, 5, 6, 10, 12, 14, 16, 17, 18, 19, dan 23.	Sudah menganalisa 17 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 10, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 22, dan 23	Sudah menganalisis semua aspek. Memilih opsi nomor 1 sampai dengan 23.	Sudah menganalisa 6 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2, 12, 14, 16, dan 17

16. Apa kendala dalam melakukan analisis kelayakan usaha?						
Belum paham sepenuhnya	Mempersiapkan bahan baku	Kurang waktu fokus, karena double job	Tidak ada	terbatasnya pengetahuan dan relasi	Tidak ada kendala	Analisis SWOT, analisis produk sejenis, dan produk pesaing
17. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?						
Berjalan seadanya	Mencari suplaier	Ikhtiar dan tawakal		terus belajar	Tidak ada kendala	Via google dan bertanya ke komunitas
18. Dengan siapa Anda menjalankan usaha (jika diperbolehkan, sebutkan namanya) ?						
Sendiri	Istri	Keluarga	Sumbana. Teman kampus	sendiri	Dengan kakak ipar	Teman
19. Apakah Anda sebagai pemilik usaha tersebut ?						
Ya	Ya	Iya	Iya	iya	Partner-an	Ya saham 50-50
20. Apakah usaha Anda sudah berbadan hukum ? Jika iya, berbentuk apa ? (misal PT, CV)						
Tidak	Tidak	Belum	Tidak	tidak	Belum	Belum
21. Apakah Anda pernah bermaksud menjadikan usaha Anda tersebut berbadan hukum ?						
Ya	Ya	Iya	Belum	ya	Tidak	Ya
22. Apa kendala Anda saat ingin menjadikan usaha Anda berbadan hukum ?						
Banyak syarat	Ya	Cara, proses, dan modal yang belum tahu	Masih dalam skala kecil	masih start up, belum stabil	Tidak	Pengetahuan
23. Termasuk kriteria apakah usaha Anda tersebut ? Usaha mikro, kecil, menengah, atau besar ?						
Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)	Usaha Kecil (Aset >Rp 50 Juta – Rp 500 Juta , Omset tahunan >Rp 300 Juta – Rp 2,5 M)	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)
24. Berapa modal awal Anda memulai usaha tersebut ?						

Ngga ngitung	100 jt		3jt rupiah	10 juta	37 Juta	Kurang lebih 1juta
25. Dari mana sumber modal tersebut ?						
Uang pribadi	Pinjaman		Modal sendiri	investasi kawan	Pinjaman	Teman
26. Apa menurut Anda jumlah modal tersebut sudah cukup untuk memulai usaha ?						
Ya	Sudah	Belum, kurang	Belum	belum	Kurang	Cukup
27. Apa kendala dalam memperoleh modal awal usaha Anda?						
Pemasaran	Pengajuan ke bank	Tidak ada uangnya	Belum berani untuk meminjam modal asing	rencana usaha belum 100% matang, akibatnya RAB tidak 100% memberikan gambaran kebutuhan modal yang seharusnya	Yang meminjamkan	Uang teman dipakai keperluan lain
28. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?						
Dicoba, titip barang ke toko2	Menabung	Berdoa dan ikhtiar	Dengan menggunakan modal sendiri	kembali mendalami perencanaan memulai usaha	Mencari terus	Negosiasi dengan teman
29. Jika modal tersebut dari pinjaman, bagaimana cara Anda mengembalikan pinjaman modal tersebut ? Apakah kendalanya ?						
Tidak berani pinjam	Berbisnis, omset turun naik		Tidak meminjam	sistem bagi hasil	dengan menyicilnya tiap bulan, tidak ada kendala	Setelah BEP modal dibalikan semuanya, tunai bukan cicil
30. Apakah Anda memiliki karyawan ? Berapa banyak karyawan Anda ?						
Tidak	Tidak	Ada, 2	Tidak	satu	9 orang	Tidak
31. Apakah hubungan kekerabatan Anda dengan karyawan Anda ? (misal keluarga, saudara, orang lain)						
Tidak		Keluarga	Bukan	orang lain	ada adik ipar ada yang lain juga	
32. Apa kendala dalam mengelola karyawan Anda ? (jika memiliki karyawan)						

		Waktu		kualitas SDM tidak sesuai standar	kadang keinginan karyawan tidak sesuai dengan keinginan kita	
33. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?						
		Berbagi waktu/manajemen waktu		memberikan pengarahannya secara perlahan	Ngobrol	
34. Bagaimana cara Anda memproduksi produk/jasa ?						
			Telur direndam dalam larutan abu yg telah dicampur batu bata dan garam selama 7-10 hari	mengolah susu mentah menjadi susu siap konsumsi	Dengan menjahitnya	Belanja- menggoreng - mengemas- mengirim
35. Bagaimana cara mengatur ketersediaan bahan baku untuk produksi?						
Menyimpan stok barang		Di inventori	Melakukan produksi secara berkala	memantau laporan FIFO	Belanja rutin seminggu sekali	Catatan
36. Berapa banyak Anda memproduksi produk/jasa ? (dalam waktu tertentu, misal per hari, per minggu, dsb)						
Tergantung pesanan	Hari 20 potong			10 liter perhari	1000 pcs per bulan	Kapasitas produksi 100pcs/hari
37. Apakah teknologi / alat produksi sudah sesuai dengan yang Anda butuhkan ?						
Cukup	Ya	Belum		belum sesuai	sudah	Ya
38. Apa kendala dalam proses produksi/jasa tersebut ?						
Kurang tenaga	Tidak	Cuaca, bahan dan alat yang kurang		belum menggunakan alat modern	tidak ada	Tidak mengetahui proses yang efektif dan efisien
39. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?						
				merencanakan pembelian mesin melalui renstra	tidak ada	Google
40. Apakah menurut Anda biaya produksi/jasa Anda terhitung tinggi ?						

Tidak karena masih produksi sedikit	Tidak	Iya	Iya	ya	biasa	Ya
41. Berapa biaya produksi untuk produk/jasa yang Anda buat ? Boleh jelaskan berapa biaya produksi per 1 produk/jasa, atau per 1 kali waktu produksi/jasa.						
150.000 kurleb	Per produk 5 rb			biaya produksi 40% dari harga jual	10.000	Kurang lebih 40-50% dari harga jual
42. Berapa harga jual produk/jasa yang Anda tetapkan ? Apakah menurut Anda harga jual tersebut sudah sesuai ?						
Sesuai, tp sih ambil pofit nya sedikit	Sudah sesuai			Rp. 6.000. ya, sesuai	42.000	8000(reseller) 10000(ECER)
43. Mengapa Anda menetapkan harga jual tersebut ? Apakah disesuaikan dengan harga pasar atau harga pesaing ?						
Pesaing	Harga pasaran			ya	disesuaikan dengan harga pasar	Sesuai harga pasar
44. Bagaimana cara Anda memasarkan produk/jasa Anda ?						
Titip produk	Dari mulut ke mulut	Mulut ke mulut dan internet	Memitipkan di warung dan rumah makan	online dan offline	Dijual ke bandar dan jualan sendiri	Online dan Titip jual
45. Apakah banyaknya produk/jasa yang Anda produksi sudah dapat memenuhi permintaan pembeli ?						
Ya	Belum	Sudah	Tergantung	ya	Ya	Tidak tahu
46. Apakah semua produk/jasa yang Anda jual selalu terjual habis ? Jika bersisa, apakah menyebabkan kerugian (tidak balik modal) ?						
Tidak balik modal	Ya habis	Rugi	Tergantung	tidak tersisa, karena pengelolaannya menerapkan sistem FIFO	Kadang tersisa, dijual sendiri	Tidak, sudah BEP
47. Kepada siapa Anda menjual produk/jasa ? Siapa target penjualan produk Anda ?						
Toko umkm,	Teman		Pemilik usaha rumah makan dan warung	muda-mudi di wilayah kec. majalengka	Bandar dan toko	Teman, konsumen online ,
48. Apakah Anda menjual produk/jasa secara kredit ?						
Ya	Tidak	Tidak	Tidak	tidak	tahun pertama tidak, baru tahun kedua ada kredit	Tidak
49. Apa kendala dalam proses pemasaran tersebut ?						

Sepi pembeli	Tidak			produk yang ditawarkan kualitas dan penampilannya prematur, akibatnya teknik pemasaran alakadarnya	pembayaran yang kredit	Modal untuk titip jual kurang, minimal 3kali modal bergulir baru aman
50. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?						
				mematangkan produk yang ada	menagihnya	
51. Bagaimana cara Anda mencatat keuangan usaha Anda ?						
Kadang di catat kadang tidak	Secara manual	Manual book	Di buku besar	menggunakan sistem akuntansi	di buku dan di laptop	Manual
52. Apakah Anda rutin melakukan pencatatan keuangan usaha Anda tersebut ? Perhari, perminggu, atau perbulan ?						
Tidak	Ya	Tidak	Perminggu	ya, perminggu	ya	Perminggu
53. Apakah Anda menganggarkan sebagian hasil penjualan untuk pengembangan usaha ?						
Awalnya iya, selanjutnya tidak	Ya	Belum	Iya	belum	ya	Tidak
54. Apakah Anda memisahkan harta usaha dengan harta pribadi ?						
Awalnya iya selanjutnya tidak	Ya	Tidak	Iya	ya	ya	Ya
55. Apakah menurut Anda pencatatan keuangan itu penting ? Mengapa ?						
Ya, biar jelas	Ya penting, agar kita dapat mengetahui berapa rugi laba nya	Iy penting	Iya. Untuk keberlangsungan jalannya usaha	ya	ya, agar terlihat perkembangan usahanya	Ya
56. Apa kendala dalam proses pencatatan keuangan tersebut ?						
Terlupakan	Ya	Suka lupa catat	Masih manual menggunakan buku besar	tidak ada	hilang nota	Lupa
57. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?						

Di catat jika ingat	Menggunakan aplikasi pencatatan keuangan	Mengingat2	Smentara belum	tidak ada	dengan tambah kurang dengan keuangan yg awal	Via histori chat
58. Apakah usaha Anda memiliki pesaing ?						
Iya	Ya		Iya	ya	ya	Banyak
59. Apakah kelebihan dan kekurangan usaha Anda dibandingkan usaha pesaing ?						
Rasa dari produk	Rasa		Telur asin yg dipasarkan ada yg dengan cara dibakar. Kekurangan masih mengandalkan pemasok agen bukan dan dari peternak langsung	pangsa pasar masih sempit	kualitas flexi dan printingnya	Brand baru
60. Apa keunikan usaha Anda di banding yang lain?						
Ngga ada	Sambal	Rasa enak dan kental apalagi dingin lebih mantap	Pemasakan dengan cara dibakar	terdapat cemilan dan free wi-fi	punya merk sendiri walaupun hanya merk print, bukan yang terdaftar	Rasa
61. Apa kendala Anda dalam menghadapi pesaing?						
Kemasan	Tidak			pasar dan jaringannya lebih kuat	tidak ada	Kurang dikenal pasar
62. Bagaimana cara usaha Anda bersaing dengan para pesaing ?						
Kalah	Rasa			memperbaharui bisnis menggunakan metode PDCA	meningkatkan kualitas	
63. Apakah usaha Anda sudah memiliki pembeli tetap atau pelanggan ?						
Tidak	Ya	Iy	Iya	ya	ya	Belum
64. Seberapa sering mereka membeli produk atau menggunakan jasa usaha Anda ?						
	Sering		Rutin seminggu sekali	seminggu 2-3 kali	rutin 2 mingguan	

65. Apa kendala Anda dalam mengelola hubungan dengan pelanggan ?						
Tidak	Harga	Komunikasi	Tidak	tidak ada	komunikasi	Lost kontak, tidak diwaro pelanggan
66. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?						
	Rasa	Perbaiki komunikasi		tidak ada	menelponnya	
67. Siapa sajakah pemasok (supplier) usaha Anda ?						
	Teman		Agen telud di sekitar kabupaten cirebon	suplayer tunggal dari kuningan	tidak ada	Pedagang di pasar
68. Apakah usaha Anda sangat bergantung terhadap pemasok tersebut ?						
	Ya		Iya	ya	tidak	Tidak
69. Apa kendala saat berhubungan dengan para pemasok ?						
	Harga		Harga yg tidak stabil	jarak jauh	tidak	Harga tidak stabil
70. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?						
	Mencari suplayer lain		Tidak tahu	mencari bahan baku yang kualitasnya sama	tidak	Mencari pedagang lain
71. Apakah usaha Anda sempat mengalami perkembangan sebelum akhirnya mengalami kegagalan ?						
Tidak	Ya	Pernah	Iya	ya	ya	Ya
72. Apa kendala saat terjadinya transisi usaha tersebut ?						
	Bahan baku		Kendala harga dari pemasok yang tidak stabil dan selalu naik	omset menurun drastis	karena ada barang yang dikreditkan tidak dibayar-bayar	Omset turun deras
73. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?						
	Mencari suplayer			setelah segala upaya dilakukan, akhirnya diputuskan untuk ditutup	menghubunginya tapi semua kontaknya tidak bisa dihubungi, orangnya ada kabar di luar pulau	Promo

74. Apakah kondisi perekonomian mempengaruhi kegagalan usaha Anda juga? Mengapa?						
Ya	Ya, jika harga bahan baku naik maka menglaimin kenaikan dalam segi harga jual	Pengaruh	Tidak	ya. daya beli masyarakat makin terbatas	tidak	Mungkin
75. Bagaimana cara Anda mengatasi permasalahan tersebut ?						
	Menaikan harga			tergantung dengan kebijakan pemerintah	tidak	
76. Dari sekian kendala yang Anda hadapi, kendala apa sajakah yang paling mempengaruhi kegagalan usaha Anda ? Mengapa kendala-kendala tersebut sangat mempengaruhi kegagalan usaha Anda ?						
Semuanya	2, 6, 14, 16, 7	2, 3, 6, 7, 9, 10, 11,	Hubungan dengan pemasok	seluruhnya merupakan kendala, kecuali manajemen keuangan, hbungan dengan pelanggan, dan hubungan dengan pemsok	no 13.	5,6,7,10,
77. Adakah kendala lain yang belum terpapar pada wawancara ini, yang menurut Anda mempengaruhi kegagalan usaha Anda ?						
	Tidak	Tidak		tidak ada	tidak	Perizinan Bu, barang saya susah dipasarkan karena waktu itu belum P-IRT dan halal , lama banget birokrasinya.
78. Menurut Anda, apa yang seharusnya dahulu Anda lakukan agar usaha Anda tidak mengalami kegagalan ?						
Lebih fokus	Menganalisa	Tidak harus	Berani meminjam modal asing guna memasok telur dalam skala besar agar dapat mengurangi biaya bahan baku	perencanaan yang betul-betul matang	jangan mengkreditkan barang	Analisa kelayakan usaha
79. Siapa pendamping Anda ?						

				pendamping ada saat rencana bisnis usaha jamur crispy	tidak ada	Aduh lupa beneran
80. Berapa kali Anda mendapatkan pendampingan ? Kapan saja ?						
3 ×	2 kali	1		dua minggu sekali	tidak ada	1kali, tidak berbobot
81. Apakah komunikasi dengan pendamping berjalan intens/sering ?						
Tidak	Jarang	Tidak		dulu, ya	tidak	Waktu itu iya
82. Seperti apa cara pendamping dalam mengarahkan Anda mengatasi kendala-kendala yang dihadapi dalam mendirikan usaha ?						
Pendampingan cuma ngisi form beres	Memotivasi			sayangnya, tidak betul2 mendampingi. hanya masukan berdasarkan pengalaman umum	tidak	Mengobrol. Ga jelas, malah pendamping curhat masalah pribadi tentang motornya yang dicuri , banyak mengeluh

Lampiran 9 [Google Form, Wawancara Narasumber Pendukung](#)

Tanggal dibuka : 15 Januari 2018
Tanggal ditutup : 16 Januari 2018
Link : <https://goo.gl/forms/ZyIA2cIu3gE6xkFl2>

Form Wawancara

Pada wawancara ini, akan membahas kendala-kendala saat mendirikan usaha Anda. Terdapat 16 variabel penelitian yang akan dibahas satu per satu sesuai dengan usaha Anda. Diperbolehkan tidak menjawab suatu pertanyaan yang dinilai privasi/rahasia usaha.

* Wajib

1. Nama Lengkap *

2. Nama Usaha *

Motivasi, Pengalaman, dan Pengetahuan Berwirausaha

5. 1. Dari mana Anda mengetahui Program WUB Jabar ?

6. 2. Mengapa Anda ingin mengikuti program WUB Jabar ?

5. 3. Mengapa Anda ingin berwirausaha ?

6 4. Dari kapan Anda ingin berwirausaha ?

11. 5. Seberapa besar keinginan Anda berwirausaha ?

12. 6. Apakah sebelum mengikuti program WUB Jabar Anda pernah berwirausaha ? Jika iya, di bidang apa saja dan sudah berapa lama ?

13. 7. Apakah sebelum mengikuti program WUB Jabar Anda pernah belajar tentang kewirausahaan ? Jika iya, dari mana Anda mempelajari kewirausahaan ?

14. 8. Mengapa Anda memilih mengikuti pelatihan di bidang Makanan/Minuman/Salon/Konveksi ?

11 9. Apakah saat mendirikan usaha, Anda merasa sudah memiliki cukup pengetahuan dan pengalaman berwirausaha ?

Perencanaan Usaha

16. 10. Apakah usaha yang pernah Anda dirikan sesuai rencana usaha/proposal yang diajukan saat mendaftar WUB Jabar ? Jelaskan singkat rencana usaha Anda tersebut!

17. 11. Apakah setelah pelatihan Anda membuat Business Canvas Model (BMC) ?
18. 12. Apa kendala dalam menyusun rencana usaha/proposal atau BMC tersebut?
19. 13. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?
16. 14. Paparkan singkat mengenai usaha Anda tersebut!
17. 15. Apakah sebelum memulai usaha tersebut, Anda melakukan analisis kelayakan usaha ? dari sekian aspek analisis kelayakan usaha, aspek apa saja yang telah anda analisa ? Centang semua yang sesuai.

- 24) Menentukan produk yang akan dipasarkan
- 25) Membuat produk yang akan dipasarkan
- 26) Menganalisis peluang pemasaran
- 27) Menentukan harga jual produk
- 28) Menentukan segmentasi pasar
- 29) Menentukan target pasar/ target penjualan
- 30) Menganalisis pesaing atau persaingan
- 31) Menentukan lokasi usaha & bangunan
- 32) Mempersiapkan mesin dan peralatan usaha
- 33) Mempersiapkan bahan baku
- 34) Mempersiapkan tenaga kerja
- 35) Merencanakan metode/cara produksi
- 36) Merencanakan bagaimana cara mengelola tenaga kerja
- 37) Menentukan kepemilikan usaha (sendiri, berpartner, atau berbadan hukum)
- 38) Menganalisis Lingkungan usaha
- 39) Menentukan sumber dana/modal
- 40) Menentukan alokasi penggunaan sumber data tersebut (akan digunakan untuk apa saja)
- 41) Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk keseluruhan usaha
- 42) Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk produksi
- 43) Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk membayar karyawan atau partnerusaha
- 44) Menentukan pendapatan yang ingin didapatkan
- 45) Menentukan keuntungan yang ingin dihasilkan
- 46) Merencanakan arus kas

Belum sama sekali melakukan analisis kelayakan usaha

18. 16. Apa kendala dalam melakukan analisis kelayakan usaha?
23. 17. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?
24. 18. Dengan siapa Anda menjalankan usaha (jika diperbolehkan, sebutkan namanya) ?
25. 19. Apakah Anda sebagai pemilik usaha tersebut ?
26. 20. Apakah usaha Anda sudah berbadan hukum ? Jika iya, berbentuk apa ? (misal PT, CV)
23. 21. Apakah Anda pernah bermaksud menjadikan usaha Anda tersebut berbadan hukum ?

26. 22. Apa kendala Anda saat ingin menjadikan usaha Anda berbadan hukum ?
27. 23. Termasuk kriteria apakah usaha Anda tersebut ? Usaha mikro, kecil, menengah, atau besar ?
Tandai satu oval saja.

- Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)
 Usaha Kecil (Aset >Rp 50 Juta – Rp 500 Juta , Omset tahunan >Rp 300 Juta – Rp 2,5 M)
 Usaha Menengah (Aset >Rp 500 Juta – Rp 10 M, Omset tahunan >Rp 2,5 M – Rp 50 M)
 Usaha Besar (Aset >Rp 10 M , Omset tahunan >50 M)

Permodalan

26. 24. Berapa modal awal Anda memulai usaha tersebut ?
. 27. 25. Dari mana sumber modal tersebut ?
28 26. Apa menurut Anda jumlah modal tersebut sudah cukup untuk memulai usaha ?
33. 27. Apa kendala dalam memperoleh modal awal usaha Anda?
34. 28. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?
35. 29. Jika modal tersebut dari pinjaman, bagaimana cara Anda mengembalikan pinjaman modal tersebut ? Apakah kendalanya ?

Manajemen SDM

36. 30. Apakah Anda memiliki karyawan ? Berapa banyak karyawan Anda ?
33 31. Apakah hubungan kekerabatan Anda dengan karyawan Anda ? (misal keluarga, saudara, orang lain)
38. 32. Apa kendala dalam mengelola karyawan Anda ? (jika memiliki karyawan)
39. 33. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?

Manajemen Operasi

40. 34. Bagaimana cara Anda memproduksi produk/jasa ?
41. 35. Bagaimana cara mengatur ketersediaan bahan baku untuk produksi?
38 36. Berapa banyak Anda memproduksi produk/jasa ? (dalam waktu tertentu, misal per hari, per minggu, dsb)
43. 37. Apakah teknologi / alat produksi sudah sesuai dengan yang Anda butuhkan ?
44. 38. Apa kendala dalam proses produksi/jasa tersebut ?
45. 39. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?
46. 40. Apakah menurut Anda biaya produksi/jasa Anda terhitung tinggi ?
43 41. Berapa biaya produksi untuk produk/jasa yang Anda buat ? Boleh jelaskan berapa biaya produksi per 1 produk/jasa, atau per 1 kali waktu produksi/jasa.
48. 42. Berapa harga jual produk/jasa yang Anda tetapkan ? Apakah menurut Anda harga jual tersebut sudah sesuai ?
(sebutkan jika ada perbedaan harga jual satuan atau grosir)

49. 43. Mengapa Anda menetapkan harga jual tersebut ? Apakah disesuaikan dengan harga pasar atau harga pesaing ?

Manajemen Pemasaran

50. 44. Bagaimana cara Anda memasarkan produk/jasa Anda ?
51. 45. Apakah banyaknya produk/jasa yang Anda produksi sudah dapat memenuhi permintaan pembeli ?
48 46. Apakah semua produk/jasa yang Anda jual selalu terjual habis ? Jika bersisa, apakah menyebabkan kerugian (tidak balik modal) ?
53. 47. Kepada siapa Anda menjual produk/jasa ? Siapa target penjualan produk Anda ?
54. 48. Apakah Anda menjual produk/jasa secara kredit ?
55. 49. Apa kendala dalam proses pemasaran tersebut ?
56. 50. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?

Manajemen Keuangan

- 53 51. Bagaimana cara Anda mencatat keuangan usaha Anda ?
59. 52. Apakah Anda rutin melakukan pencatatan keuangan usaha Anda tersebut ? Perhari, perminggu, atau perbulan ?
60. 53. Apakah Anda menganggarkan sebagian hasil penjualan untuk pengembangan usaha ?
61. 54. Apakah Anda memisahkan harta usaha dengan harta pribadi ?
62. 55. Apakah menurut Anda pencatatan keuangan itu penting ? Mengapa ?
63. 56. Apa kendala dalam proses pencatatan keuangan tersebut ?
59 57. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?

Pesaing

64. 58. Apakah usaha Anda memiliki pesaing ?
Boleh mencantumkan siapa pesaingnya
65. 59. Apakah kelebihan dan kekurangan usaha Anda dibandingkan usaha pesaing ?
66. 60. Apa keunikan usaha Anda di banding yang lain?
67. 61. Apa kendala Anda dalam menghadapi pesaing?
64 62. Bagaimana cara usaha Anda bersaing dengan para pesaing ?

Hubungan dengan Pelanggan

69. 63. Apakah usaha Anda sudah memiliki pembeli tetap atau pelanggan ?
70. 64. Seberapa sering mereka membeli produk atau menggunakan jasa usaha Anda ?
71. 65. Apa kendala Anda dalam mengelola hubungan dengan pelanggan ?
72. 66. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?

Hubungan dengan Pemasok

- 69 67. Siapa sajakah pemasok (supplier) usaha Anda ?
74. 68. Apakah usaha Anda sangat bergantung terhadap pemasok tersebut ?
75. 69. Apa kendala saat berhubungan dengan para pemasok ?
76. 70. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?

Transisi Usaha

73. 71. Bagaimana bentuk transisi usaha Anda ? (misal berkembang atau menurun)
74 72. Apa kendala saat terjadinya transisi usaha tersebut ?
75. 73. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?
76. 74. Apakah kondisi perekonomian menyebabkan kendala pada usaha Anda ? Mengapa?

77. 75. Bagaimana cara Anda mengatasi permasalahan tersebut ?

Pertanyaan Penutup

78. 76. Dari sekian kendala yang Anda hadapi, kendala apa sajakah yang paling sulit untuk diatasi ?

(kendala-kendala : 1.Motivasi berwirausaha, 2.Pengalaman berwirausaha, 3.Pengetahuan berwirausaha, 4.Perencanaan usaha, 5. Analisis kelayakan usaha, 6.Kepemilikan usaha, 7.Permodalan, 8.Manajemen SDM, 9.Manajemen Operasi, 10.Manajemen Pemasaran, 11. Manajemen Keuangan, 12.Pesaing, 13.Hubungan dengan pelanggan, 14.Hubungan dengan pemasok, 15.Transisi Usaha, 16.Perekonomian)

79 77. Apa kendala lain yang belum terpapar pada wawancara ini ?

80. 78. Menurut Anda, apa yang menyebabkan usaha anda tetap bertahan meskipun mengalami kendala-kendala tersebut ?

81. 79. Siapa pendamping Anda ?

82. 80. Berapa kali Anda mendapatkan pemdampingan ? Kapan saja ?

83. 81. Apakah komunikasi dengan pendamping berjalan intens/sering ?

84 82. Seperti apa cara pendamping dalam mengarahkan Anda mengatasi kendala-kendala yang dihadapi dalam mendirikan usaha ?

Diberdayakan oleh



Lampiran 10 Transkrip *Google Form* Wawancara Narasumber Pendukung

Tabel Transkrip 1 Wawancara via *Google Form*

Transkrip 1				
T8.1	T9.1	T10.1	T11.1	T12.1
Timestamp				
1/13/2018 10:27:05	1/15/2018 18:26:26	1/16/2018 6:21:23	1/16/2018 19:35:09	1/16/2018 22:50:15
Nama Lengkap				
Nurdin Imam Santoso	Fitria zakiah	Rahmat Hidayat Faturahman	Reza Irfansyah	Evina Novianti Husin
Nama Usaha				
Entira Yoghurt	Biru Salon	RC Fashion Muslim Indonesia	Dapur Boedjang	Brownies Camer
1. Dari mana Anda mengetahui Program WUB Jabar ?				
Dari Spanduk di pinggir jalan raya Sumedang-Bandung	Dari teman	Dari organisasi IWAPI	Internet	Forum umkm cibinong
2. Mengapa Anda ingin mengikuti program WUB Jabar ?				
Ingin menjadi WUB dengan track yang benar dan terarah.	Karena program pelatihan nya sangat menarik	Ingin mengetahui ilmu dan pengembangan Wirausaha	Ingin menjadi pengusaha	untuk menambah wawasan, ilmu dalam berwirausaha dan menambah teman
3. Mengapa Anda ingin berwirausaha ?				
Bisa bebas mengelola potensi diri.	Karena tidak cocok menjadi pegawai	Karena dengan wirausaha perekonomian meningkat	Pengen kaya	Bebas berkreasi membuat produk baru, bebas mengatur waktu serta dapat membuka lowongan pekerjaan
4. Dari kapan Anda ingin berwirausaha				
Dari SMA	Sejak SMA	Dari SMK	Sekolah	Semenjak lulus sekolah menengah atas
5. Seberapa besar keinginan Anda berwirausaha ?				
Sangat besar	Sangat besar sekali keinginan untuk berwirausaha	Saya ingin produk saya sampe tersebar di seluruh dunia khususnya di indonesia	Besar	
6. Apakah sebelum mengikuti program WUB Jabar Anda pernah berwirausaha ? Jika iya, di bidang apa saja dan sudah berapa lama ?				

Belum pernah	Sudah, baru berdiri beberapa minggu	Tidak	Iya jual beli buku 2tahun	Ya dibidang makanan, 3bulan
7. Apakah sebelum mengikuti program WUB Jabar Anda pernah belajar tentang kewirausahaan ? Jika iya, dari mana Anda mempelajari kewirausahaan ?				
Kuliah 2 SKS	Iya, dari bangku sekolah	Pernah di SMK pelajaran Kewirausahaan	Iya seminar wirausaha	Ya kewirausahaan termasuk salah satu mata kuliah dalam jurusan yg saya ambil ditempat saya kuliah
8. Mengapa Anda memilih mengikuti pelatihan di bidang Makanan-Minuman/Salon/Konveksi ?				
Produk ini senantiasa diperlukan oleh masyarakat	Karena kegiatan wirausaha yang dilakukan adalah salon	Saya konveksi... konveksi kalau tidak terjual produknya bisa awet 😊	Karena sesuai bidang	Karena bidang usaha saya di makanan
9. Apakah saat mendirikan usaha, Anda merasa sudah memiliki cukup pengetahuan dan pengalaman berwirausaha ?				
Belum cukup	Belum	Belum... masih terus belajar sampai sekrang	Belum	Belum
10. Apakah usaha yang pernah Anda dirikan sesuai rencana usaha/proposal yang diajukan saat mendaftar WUB Jabar ? Jelaskan singkat rencana usaha Anda tersebut!				
Berubah, setelah mengikuti kegiatan WUB. Mendapatkan masukan agar usaha yang kita jalankan sesuai dengan diri kita.	Biru salon dibentuk khusus untuk wanita, alasannya banyak wanita yang kurang nyaman melakukan treatment maupun make up di tempat yang berbau dengan laki-laki. Sesuai budget yang dihitung, modal yang dimiliki hanya cukup untuk membeli peralatan dan perlengkapan yang seadanya, sehingga masih banyak kekurangan dalam menjalankan usaha.	Sesuai namun ada penambahan produksi pas dulu hanya kemeja koko dan sekrang sudah menambah gamis dan khimar	Tidak, beda anggaran	Ya, nama usaha saya adalah evinna home made brandnya adalah brownies camer, saya memulai usaha ini sudah 3bulan dengan cara memasarkan secara online dan titip ke beberapa toko kue dan mempromosikannya kepada teman-teman, saudara dan tetangga serta secara online
11. Apakah setelah pelatihan Anda membuat Business Canvas Model (BMC) ?				

Belum. Tapi mau....	Belum	Membuat	Tidak	Tidak
12. Apa kendala dalam menyusun rencana usaha/proposal atau BMC tersebut?				
Informasi mengenai harga2 bahan baku pendukung produksi.		Dari rincian keuangan	Belum mengetahui	Tidak
13. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?				
Googling		Mencari solusi	Tanya Google	
14. Paparkan singkat mengenai usaha Anda tersebut!				
Yoghurt adalah salah satu produk olahan susu yang dapat memperpanjang usia konsumsi susu (SKB) dan juga akan meningkatkan nilai gizi dari susu yang diolah menjadi yoghurt tersebut. Oleh karenanya, susu yg dihasilkan peternak akan memiliki nilai tambah dan peternak tidak akan kesulitan dalam memasarkan susu yg mereka produksi.	Biru salon merupakan salon treatment, make up dan rambut khusus wanita	RC Fashion Muslim Indonesia adalah Brand yang menjual produk muslim muslimah dari anak kecil sampai dewasa termasuk juga dengan khinarnya. RC adalah singkatan dari Rahmat Collections yang di pimpin oleh owner nya saya sendiri Rahmat. Semoga dengan ini RC bisa tersebar di seluruh indonesia	Usaha aneka olahan ayam, terutama chicken wing	
15. Apakah sebelum memulai usaha tersebut, Anda melakukan analisis kelayakan usaha ? dari sekian aspek analisis kelayakan usaha, aspek apa saja yang telah anda analisa ?				
<p>1. Menentukan produk yang akan dipasarkan, 2. Membuat produk yang akan dipasarkan, 3. Menganalisis peluang pemasaran, 4. Menentukan harga jual produk, 5. Menentukan segmentasi pasar, 6. Menentukan target pasar/ target penjualan, 7. Menganalisis pesaing atau persaingan, 8. Menentukan lokasi usaha & bangunan, 9. Mempersiapkan mesin dan peralatan usaha, 10. Mempersiapkan bahan baku, 11. Mempersiapkan tenaga kerja, 12. Merencanakan metode/cara produksi, 13. Merencanakan bagaimana cara mengelola tenaga kerja, 14. Menentukan kepemilikan usaha (sendiri, berpartner, atau berbadan hukum), 15. Menganalisis Lingkungan usaha, 16. Menentukan sumber dana/modal, 17. Menentukan alokasi penggunaan sumber data tersebut (akan digunakan untuk apa saja), 18. Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk keseluruhan usaha, 19. Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk produksi, 20. Memprediksi jumlah biaya yang dibutuhkan untuk membayar karyawan atau partner usaha, 21. Menentukan pendapatan yang ingin didapatkan, 22. Menentukan keuntungan yang ingin dihasilkan, 23. Merencanakan arus kas, Belum sama sekali menganalisis kelayakan usaha</p>				
Sudah menganalisa 16 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2,	Sudah menganalisa 18 aspek. Memilih opsi nomor 1, 3,	Sudah menganalisa 8 aspek. Memilih opsi	Sudah menganalisa 3 aspek. Memilih opsi	Sudah menganalisa 18 aspek. Memilih opsi nomor 1, 2, 3,

3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 12, 14, 15, 16, 17, 18, dan 19.	4, 5, 6, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 20, 21, 22, dan 23.	nomor 1, 2, 4, 8, 10, 12, 14, dan 19.	nomor 1, 2, dan 6.	4, 8, 9, 10, 12, 15, 16, 18, dan 19.
16. Apa kendala dalam melakukan analisis kelayakan usaha?				
Mencari dan memasarkan hasil produk.	Sulitnya memenuhi kekurangan modal dan mencari lokasi yang tepat berhubung dikontrak	Karena harus dipercaya terlebih dahulu produk yang kita produksi oleh masyarakat	Ya	Membutuhkan waktu, modal yang lebih untuk menghasilkan produk yang dapat diterima dan selera masyarakat yang berbeda-beda
17. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?				
Iklan secara kontinyu di fb.	Belum teratasi	Menjadikan testimoni dan model model yang bagus serta memberikan audio visual untuk pengiklanan	Bertanya kepada ahlinya	mencari formula produk yang pas yang bisa diterima masyarakat
18. Dengan siapa Anda menjalankan usaha (jika diperbolehkan, sebutkan namanya) ?				
Sendiri	Usaha dilakukan sendiri dan tidak melakukan kerjasama dengan siapapun	Sebelum menikah saya sendiri dan sekarang bersama istri yang bernama Bahjatul Mardhiyyah	Teman	Sendiri
19. Apakah Anda sebagai pemilik usaha tersebut ?				
Iya	Ya	Iya	Ya	Ya
20. Apakah usaha Anda sudah berbadan hukum ? Jika iya, berbentuk apa ? (misal PT, CV)				
Belum	Belum	IUMK	Belum	Belum
21. Apakah Anda pernah bermaksud menjadikan usaha Anda tersebut berbadan hukum ?				
Nanti, melihat perkembangan usaha selanjutnya.	Tidak	Iya	Ya	Ya
22. Apa kendala Anda saat ingin menjadikan usaha Anda berbadan hukum ?				
Modal	Prosedur administrasi yang ribet	Butuh proses dan biaya	Pengetahuan	aset yang dimiliki masih sedikit
23. Termasuk kriteria apakah usaha Anda tersebut ? Usaha mikro, kecil, menengah, atau besar ?				
Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)	Usaha Kecil (Aset >Rp 50 Juta – Rp 500 Juta , Omset tahunan >Rp	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset	Usaha Mikro (Aset maks Rp 50 Juta , Omset tahunan maks Rp 300 Juta)

	300 Juta – Rp 2,5 M)	maks Rp 300 Juta)	tahunan maks Rp 300 Juta)	
24. Berapa modal awal Anda memulai usaha tersebut ?				
1 juta rupiah	5 juta rupiah	200000	10juta	5juta
25. Dari mana sumber modal tersebut ?				
Pribadi	Milik sendiri	Uang tabungan saat kuliah	Orang tua	Orang tua
26. Apa menurut Anda jumlah modal tersebut sudah cukup untuk memulai usaha ?				
Cukup	Tidak cukup	Tidak	Ya	Ya
27. Apa kendala dalam memperoleh modal awal usaha Anda?				
Tidak ada (punya tabungan)	Sulitnya mengumpulkan uang yang dimaksud	Belum ada bantuan dari pemerintah	Meyakinkan pemodal	
28. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?				
Tidak ada	Menyisihkan sebagian dari uang pribadi	Mencari solusi	Didekati terus	
29. Jika modal tersebut dari pinjaman, bagaimana cara Anda mengembalikan pinjaman modal tersebut ? Apaka				
Tidak ada		Belum berani menjadikan modal dari pinjaman	Cicilan	
30. Apakah Anda memiliki karyawan ? Berapa banyak karyawan Anda ?				
Belum ada, rencana ada bila usaha sudah meningkat volume penjualannya.	Ada 4 orang	4	2	Tidak
31. Apakah hubungan kekerabatan Anda dengan karyawan Anda ? (misal keluarga, saudara, orang lain)				
Saudara terlebih dahulu.	Keluarga dan teman	Oranglain	Teman	
32. Apa kendala dalam mengelola karyawan Anda ? (jika memiliki karyawan)				
Belum ada	Sulit membayar upah tepat waktu	Dalam menjahit kadang suka telat	Upah	
33. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut?				
	Membuat perjanjian agar bisa membayar upahnya	Memberi terus motivasi dan semangat	Musyawarah	
34. Bagaimana cara Anda memproduksi produk/jasa ?				
Masih manual. Belum menggunakan mesin.	Kegiatan jasa dilakukan sesuai standar operasional kerja yang	Mejahit pakaian	Dari bahan mentah ke jadi	Preorder

	berlaku secara umum, kecuali untuk permintaan secara khusus.			
35. Bagaimana cara mengatur ketersediaan bahan baku untuk produksi?				
Senantiasa tersedia. Didapat dari koperasi (KSU Tandangsari, Sumedang)	Menyisihkan dari pendapatan yang masuk	Sudah ada porsinya tiap 1 gamis sekitar 3 meter	Beli ke pasar terdekat	Mencari sebelum bahan baku tersebut habis digunakan
36. Berapa banyak Anda memproduksi produk/jasa ? (dalam waktu tertentu, misal per hari, per minggu, dsb)				
2x seminggu	6 kali jasa per hari	Perhari 8 gamis/baju	Per hari 20-25 porsi	12 dus/hari
37. Apakah teknologi / alat produksi sudah sesuai dengan yang Anda butuhkan ?				
Teknologi tepat guna.	Belum sesuai,	Belum	Ya	Ya
38. Apa kendala dalam proses produksi/jasa tersebut ?				
Lama (sampai 24 jam)	Harga beli peralatan yang mahal	Mesin jahit yang masih jaman dulu	Bahan baku tidak standar	Pembuatan tepung
39. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?				
Rencana ke depannya membeli mesin pasteurisasi susu. Sehingga lebih cepat dan lebih higienis.	Menyicil sedikit demi sedikit agar bisa membeli	Terus memperbaiki supaya produk bisa rapi	Mencari bahan substitusi	Membuatnya sendiri
40. Apakah menurut Anda biaya produksi/jasa Anda terhitung tinggi ?				
Sedang	Tidak	Iya	Ya	Tidak
41. Berapa biaya produksi untuk produk/jasa yang Anda buat ? Boleh jelaskan berapa biaya produksi per 1 produk/jasa, atau per 1 kali waktu produksi/jasa.				
Per 1 liter Rp 9000	Misal, biaya untuk 1 kali jasa make up biasa biaya produksi sebesar Rp 75.000,-	Perproduksi 100.000	Kurang lebih 40% dari harga jual	15.000
42. Berapa harga jual produk/jasa yang Anda tetapkan ? Apakah menurut Anda harga jual tersebut sudah sesuai ?				
Rp 15.000 ada selisih Rp 6.000	Harga jualnya Rp 150.000,-	169.000	15000-21000	30.000
43. Mengapa Anda menetapkan harga jual tersebut ? Apakah disesuaikan dengan harga pasar atau harga pesaing				
Disesuaikan harga pasar.	Sudah sesuai dengan pasaran	Masih tahap pemula supaya terjual dulu dan memberi kepercayaan kepada konsumen	Sesuai dengan pasar	karena untuk menutupi bahan-bahan yang terkadang melonjak

44. Bagaimana cara Anda memasarkan produk/jasa Anda ?				
Melalui What'sapp dan Facebook	Melalui media sosial dan keluarga	1. Via Fb 2. Via IG 3. Via toko online 4. Via reseller yang ada di beberapa kota	Online	Dari mulut ke mulut, Dtitipkan ke toko-toko kue, mengikuti bazar dan secara online
45. Apakah banyaknya produk/jasa yang Anda produksi sudah dapat memenuhi permintaan pembeli ?				
Sudah	Belum memenuhi	Belum	Ya	Ya
46. Apakah semua produk/jasa yang Anda jual selalu terjual habis ? Jika bersisa, apakah menyebabkan kerugian (tidak balik modal) ?				
Kadang habis, kadang bersisa. Kalau ada sisa, tidak menyebabkan kerugian. (Dikonsumsi sendiri)	Terjual habis	Tidak terjual... dikarenakan baju yang tersisa suka ada yang beli lagi sebagai stok	Ya	Ya terkadang rugi terkadang tidak
47. Kepada siapa Anda menjual produk/jasa ? Siapa target penjualan produk Anda ?				
Perorangan, pengusaha catering/kios minuman dingin.	Target penjualan khusus untuk wanita	Target kepada semua orang muslim dan muslimah anak dan dewasa	Mahasiswa	semua kalangan yang mempunyai ketertarikan terhadap kue
48. Apakah Anda menjual produk/jasa secara kredit ?				
Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya
49. Apa kendala dalam proses pemasaran tersebut				
Kontinuitas, karena dipengaruhi oleh cuaca.	Kendalanya permintaan yang tidak sesuai dengan keinginan konsumen dari segi harga dan pelayanan. Juga banyaknya kompetitor saat ini	Butuh ketekunan yang khusus	Ada pesaing	Cepat basi
50. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?				
Pengurangan volume produksi.	Mencari jalan tengah agar order bisa berjalan lancar	Memaksakan diri	Mengiklankan	Menggantinya sebelum basi dan menggolahnya kembali menjadi makanan
51. Bagaimana cara Anda mencatat keuangan usaha Anda ?				
Di buku kas sederhana	Membuat catatan kecil	Sudah di manaj oleh istri sebagai manajemen	Manual dan di Excel	Menuliskan dibuku keuangan usaha

		keuangan perusahaan setelah pulang dari pelatihan WUB		
52. Apakah Anda rutin melakukan pencatatan keuangan usaha Anda tersebut ? Perhari, perminggu, atau perbulan ?				
Per bulan	Perbulan	Rutin perhari dan di tutup buku perbulan dan pertahun	Perhari	Ya perhari
53. Apakah Anda menganggarkan sebagian hasil penjualan untuk pengembangan usaha ?				
Iya	Iya	Iya	Ya	Ya
54. Apakah Anda memisahkan harta usaha dengan harta pribadi ?				
Belum	Iya, dipisahkan	Iya	Ya	terkadang ya terkadang tidak
55. Apakah menurut Anda pencatatan keuangan itu penting ? Mengapa ?				
Penting, untuk mengetahui seberapa besar perkembangan usaha kita.	Penting, karena dapat membaca situasi usaha dengan segala kemungkinan	Sangat penting... karena akan lebih kelihatan penjualan omsetnya menurun apa meningkat	Ya untuk mengetahui perkembangan bisnis	Ya untuk mengetahui apakah ada perkembangan dalam usaha yang kita jalani
56. Apa kendala dalam proses pencatatan keuangan tersebut ?				
Kadang suka lupa dan terlewat.	Masih dilakukan secara manual	Malas ☹️	Kelalaian	lupa
57. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?				
Belajar disiplin	Menulis secara rinci	Selalu memotivasi menajer keuangan	Mencatat ulang	Mencatatnya sebelum saya lupa
58. Apakah usaha Anda memiliki pesaing ?				
Ada, cimory (pabrikasi)	Iya, ada banyak pesaing	Banyak	Ya richese, ayam geprek dll, kfc	Ya produk umkm lainnya
59. Apakah kelebihan dan kekurangan usaha Anda dibandingkan usaha pesaing ?				
Kelebihan : 1. Rasa lbh enak 2. Lebih kental 3. Lebih murah Kekurangan: 1. Belum punya MD (dlm proses) 2. Belum punya tenaga marketing. 3. Belum punya mobil untuk pendistribusian produk.	Kelebihannya, kami memiliki sertifikat uji kompetensi pada karyawan nya. Kekurangannya, tempat usaha yang tidak strategis karena tempat milik orang tua	Bahan baku yang di gunakan hanya di produksi di perusahaan kami	Porsi lebih besar	Kelebihannya produk yg saya buat tidak ada dipasaran, bahan baku diolah sendiri tanpa bahan kimia, tidak menggunakan bahan pengawet, pemanis buatan. kekurangannya aroma kue yang sedap dan cepat basi

60. Apa keunikan usaha Anda di banding yang lain?				
Bisa diberi rasa sesuai permintaan konsumen. (Yg terakhir, penambahan buah naga segar)	Salon yang dikhususkan bagi wanita	Hijab yang lingkarnya lebih dari 3 meter	Diantar sampai kosan	produk saya menggunakan bahan baku kacang-kacangan dan saya proses sendiri
61. Apa kendala Anda dalam menghadapi pesaing?				
Tidak bisa mendeliveri produk sampai luar kota (kendala transportasi)	Tetap menjalin komitmen usaha yang baik dengan pelanggan, dengan harapan tidak lari ke orang lain	Tidak ada kendala	Modal	Produk yang belum ada dipasaran
62. Bagaimana cara usaha Anda bersaing dengan para pesaing ?				
Menekan harga lebih ekonomis dengan rasa yg lebih enak.	Bersaing secara sehat	Menjadikan motivasi untuk kualitas produk nya	Dengan porsi dan rasa	membawa produk lebih untuk mencoba produk yg dijual
63. Apakah usaha Anda sudah memiliki pembeli tetap atau pelanggan ?				
Baru 2 orang	Sudah	Iya	Ya	Tidak
64. Seberapa sering mereka membeli produk atau menggunakan jasa usaha Anda ?				
Seminggu sekali	Sesuai dengan kebutuhan pelanggan	Kadang kadang	Setiap hari/minggu	
65. Apa kendala Anda dalam mengelola hubungan dengan pelanggan ?				
Terkadang meminta tempo pembayaran.	Pelanggan selalu memiliki keinginan berbeda setiap ordernya	Kurang di follow up	Kuota, sinyal buruk	
66. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?				
Dinegosiasikan, yang terpenting kelancaran dlm pembayarannya.	Permintaan disesuaikan dengan budget pelanggan	Silaturahmi	Cari wifi	
67. Siapa sajakah pemasok (supplier) usaha Anda ?				
KSU Tandangsari Sumedang	Belum memiliki supplier	Tidak ada paling kain dari bandung	Pedagang ayam potong, bawang, sayur dll	Yang menjual kacang-kacangan dan bahan kue
68. Apakah usaha Anda sangat bergantung terhadap pemasok tersebut ?				
Iya, karena murah dan kualitas yang terjamin.	Tidak	Iya dikarenakan kain harus selalu ada	Ya	Ya
69. Apa kendala saat berhubungan dengan para pemasok ?				
Tidak ada	Barang seringkali sulit didapat	Bahan suka habis	Harga tidak stabil	Ketiadaan bahan yang sedang dicari

70. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?				
Tidak ada	Mencari ke tempat yang lebih lengkap	Mengganti kain yang lain	Menjalin hubungan baik	Mencari pemasok yang lain
71. Apakah usaha Anda sempat mengalami perkembangan sebelum akhirnya mengalami kegagalan ?				
Mencari terobosan produk baru dan atau menjadi reseller untuk produk lain yang tidak sejenis.	Terjadi perbedaan grafik setiap bulannya	Berkembang	Kembang	Menurun
72. Apa kendala saat terjadinya transisi usaha tersebut ?				
1. Mencari pelanggan baru. 2. Masih trial and error, sehingga belum profitable	Kadang ramai kadang sepi	Karyawan yang ahli jahit kurang	Modal untuk buka cabang	Ketersediaan bahan baku dan kurir
73. Bagaimana cara Anda mengatasi kendala tersebut ?				
Terus melakukan inovasi.	Pengeluaran disesuaikan dengan kondisi	Mencari solusi pekerja yang mahir	Mencari investor	Mencari pemasok lain dan mengantarnya
74. Apakah kondisi perekonomian mempengaruhi kegagalan usaha Anda juga? Mengapa?				
	Iya, karena mempengaruhi daya beli	Iya... modal diutamakan setelah usaha berkembang untuk pembelian mesin baru yang layak pakai	Ya omset turun. Mungkin, sulit menemukan investor	Ya karena apabila kondisi perekonomian menurun maka menentukan harga bahan-bahan yang digunakan
75. Bagaimana cara Anda mengatasi permasalahan tersebut ?				
	Permintaan akan disesuaikan dengan daya beli pelanggan	Mencari bantuan pemerintah	Melakukan pendekatan, sebar bisnis plan	Membuat stok
76. Dari sekian kendala yang Anda hadapi, kendala apa sajakah yang paling mempengaruhi kegagalan usaha Anda ? Mengapa kendala-kendala tersebut sangat mempengaruhi kegagalan usaha Anda ?				
Transportasi	5. Analisis kelayakan 7. Permodalan 12. Pesaing 15. Transisi usaha	Permodalan... SDM analisis kelayakan usaha	5,7,10,11	9,13, 15
77. Adakah kendala lain yang belum terpapar pada wawancara ini, yang menurut Anda mempengaruhi kegagalan usa				
Semangat bahwa usaha ini memang sesuai dengan diri saya dan memiliki	Kompetensi untuk usaha jasa	SDM untuk menjahit kurang	Perizinan	Tidak

nilai manfaat bagi banyak orang.				
78. Menurut Anda, apa yang seharusnya dahulu Anda lakukan agar usaha Anda tidak mengalami kegagalan ?				
	Karena meskipun sepi, selalu ada saja yang datang ke salon	Motivasi... sdm yang masih ada di berikan semangat	Keteguhan tekad, hugunganbaik antara pemilik dan pegawai (merasa memiliki)	Semangat berwirausaha
79. Siapa pendamping Anda ?				
Ibu Erna	Ibu rika	Dina	Lupa lagi	
80. Berapa kali Anda mendapatkan pemdampingan ? Kapan saja ?				
Baru 1 kali	Setiap bulan	3 kali... bulan nov dan des	Belum	4x
81. Apakah komunikasi dengan pendamping berjalan intens/sering ?				
Jarang	Sering	Sering	Belum	Tidak
82. Seperti apa cara pendamping dalam mengarahkan Anda mengatasi kendala-kendala yang dihadapi dalam mendirikan usaha ?				
Memberikan saran agar izin dari BPOM segera diurus...	Mendampingi segala keluhan yang berhubungan dengan usaha	Memberikan arahan arahan untuk tetap usaha lebih maju	Tidak tahu	Mengidentifikasi apa yang menjadi kendala dalam usaha setelah itu diberikan solusinya

Lampiran 11 Transkrip N1

Narasumber : **Milah Karmilah**
No. Whatsapp : 08122228173
Lokasi : Garunggang Kulon 8/65 Rt 006 Rw 011 Kel/Desa
Sukabungah Kec. Sukajadi, Kota Bandung – 40162

Kode Transkrip : **T1.1** (Media *Google Form*, lihat lampiran 8)
Hari/Tanggal : Minggu, 14 Januari 2018
Waktu : 04:45:58 WIB

Kode Transkrip : **T1.2** (Media *chat Whatsapp*)
Hari/Tanggal : Minggu, 14 Januari 2018
Waktu : 1:40 PM - 2:45 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Ibu.. ada beberapa yg mau saya tanyakan lagi... Dulu itu produknya bikin sendiri bu ? Brownies keringnya bikin sendiri?
Milah	Iya, semuanya yg ngerjain sendiri, dari belanja sampai pemasaran
Rida	kalau pemasoknya dari mana ibu? Toko bahan-bahan kue ya bu?
Milah	Dari pasar baru bandung dan pasar atas cimahi
Rida	Salah satu kendala produksi kan kurang tenaga ya bu, Mengapa ibu dulu tidak ambil karyawan saja bu?
Milah	<i>Kagak</i> ada modal non...
Rida	Oh iya ya bu.. Untuk bayar karyawan.. <i>Hhee</i> Ibu, profesi sekarang apa bu? di survei ke-1 ibu menjawab 'lainnya'..
Milah	Iya... <i>neng</i> Kegiatan saya sekarang jadi volunteer thalasemia (popti)
(Wawancara ditutup dengan perbincangan mengenai <i>Thalasemia</i> .)	

Kode Transkrip : **T1.3** (Media *chat Whatsapp*)
Hari/Tanggal : Senin, 15 Januari 2018
Waktu : 1:40 PM - 2:45 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	<i>Oh</i> iya ibu, dulu itu bisnisnya di rumah ya bu?
Milah	Iya
Rida	<i>ok</i> ibu...
(Wawancara ditutup dengan ucapan <i>terimakasih</i> kepada narasumber, dan meminta <i>evidence</i> narasumber berupa <i>foto KTP</i> dan <i>foto produk</i> .)	

Kode Transkrip : T1.4 (Media chat Whatsapp)
Hari/Tanggal : Senin, 22 Januari 2018
Waktu : 6:51 AM- 7:19 AM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Assalamu'alaikum ibu.. Berikut adalah kesimpulan dari wawancara mengenai bisnis ibu. (memperlihatkan foto berupa teks kesimpulan wawancara) Saya meminta waktu ibu untuk membaca / mencek ini. Ditakutkan ada yang tidak sesuai Apa yang saya simpulkan sudah benar bu?
Milah	<i>Sy baca dl ya.. neng</i> <i>Good job</i> Oke acc
Rida	Alhamdulillah Pertanyaan penutup bu... Dulu, apa yang membuat Anda yakin untuk tidak melanjutkan usaha brownies kering itu ?
Milah	Karena merasa broker itu masih sedikit pesaing, dan itu adalah masuk katagori sesuatu yg baru, dan temen2 anak sy sangat suka produk saya ini.
Rida	baik ibu... Hatur nuhun bu..
(Wawancara selesai)	

Evidence Narasumber 1

The screenshot shows a WhatsApp chat with the contact name ". 16 KoBdg MILAH KARMILAH". The messages are as follows:

- Rida (green bubble): "Apa ibu bersedia kalau saya wawancarai ? Mengenai brownis kering... ^^" (3:12 PM)
- Milah (white bubble): "Boleh aja kapan?" (3:21 PM)
- Milah (white bubble): "Bisa ngga melalui chatingan" (3:21 PM)
- Rida (green bubble): "melalui google form ibu..." (3:22 PM)
- Milah (green bubble): "saya sedang batuk, jadi sulit wawancara telpon.." (3:22 PM)
- Milah (green bubble): "bisa diisi saat ibu santai aja :) kalau bisa sebelum hari Senin.." (3:23 PM)
- Milah (white bubble): "Mana linknya" (3:31 PM)
- Rida (green bubble): "https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdZYriokvibhn8TRCJw6GMb0T1MOTG3PuM-eNQFM2u9douQg/viewform?usp=sf_link" (3:33 PM)
- Rida (green bubble): "ini ibu :)" (3:33 PM)

On the right side of the chat, the contact information for ". 16 KoBdg MILAH KARMILAH" is shown, including a profile picture of a group of women and a section for "Media, Links and Docs" with three image thumbnails.

Lampiran 12 Transkrip N2

Narasumber : **Rian Nugraha**
No. Whatsapp : 085793195816
Lokasi : Kp.Tagog Rt 006 Rw 003 Kel/Desa Cimekar
 Kec. Cileunyi, Kab. Bandung - 40623

Kode Transkrip : **T2.1** (Media *Google Form*, lihat lampiran 8)
Hari/Tanggal : Minggu, 14 Januari 2018
Waktu : 20:28:22 WIB

Kode Transkrip : **T2.2** (Media *chat* Whatsapp)
Hari/Tanggal : Minggu, 14 Januari 2018
Waktu : 7:38 PM - 9:28 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Aya 82 pertanyaan kang...
Rian	<i>Mangga teh</i>
Rida	<i>Siaap</i> https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdZYrIokvibhn8TRCTJw6GMb0T1MOTG3PuM-eNQFM2u9douQg/viewform?usp=sf_link
Rian	<i>Sok dimulai</i>
Rida	<i>siaaap..</i> <i>Kabarin kang kalau udah beres.. Hhehe</i>
Rian	<i>Tos beres teh, punten lami td nuju diparios dokter heula</i> (maaf mbak lama, tadi sedang diperiksa dokter dulu.)
Rida	<i>sawios kang hhee..</i> (tidak apa-apa pak) justru abi teu enak ieu bisi ngaganggu wengi" (justru saya yang merasa tak enak, mungkin mengganggu bapak malam-malam begini) <i>Aya anu bade ditaroskeun deui.. Tapi enjing weh.. hhe</i> (Ada yang ingin ditanyakan lagi, tapi besok saja pak)
Rian	<i>Enjing abdi na bade di oprasi teh</i> (Besok saya akan dioperasi mbak) <i>Punten</i> (Maaf)
<i>(Wawancara diselingi perbincangan mengenai penyakit yang dialami narasumber)</i>	
Rida	Bapak kan memulai usaha dengan modal 100 juta, pinjam ke bank. Jadi permasalahan pada modal itu maksudnya pengembalian/cicilannya ya pak?
Rian	<i>Ya teh</i> <i>Nami na usaha mah kan turun naik nya teh</i> (Namanya juga usaha, turun-naik kan mbak)
Rida	<i>muhun pak...</i> (betul pak) kalau dibilang rugi, apa jadi rugi pak? Atau modal itu masih ada sebetulnya? Apa kondisi kesehatan bapak juga jadi pengaruh ke usaha yang kemarin tidak lanjut pak?
Rian	<i>Pengaruh teh</i>
Rida	dari modal awal itu, apa masih ada sisa pak? <i>punten...</i>
Rian	<i>Masih teh</i>
Rida	kalau dipakai untuk <i>lanjutin</i> usahanya mungkin masih bisa ya pak?
Rian	<i>Masih bisa teh</i>

Rida	baik bapak.. untuk wawancaranya sudah cukup Semoga <i>cepat</i> sembuh bapak... <i>Biar bisa</i> terus beraktivitas & bisa mulai berbisnis lagi sampai sukses <i>amiin...</i>
Rian	<i>Amin, makasih teh</i>
Rida	<i>Sami sami bapak</i> <i>Assalamu'alaikum bapak...</i>
Rian	<i>Walaikumsalam teh</i>

Kode Transkrip : T2.3 (Media chat Whatsapp)
Hari/Tanggal : Senin, 22 Januari 2018
Waktu : 9:10 AM - 9:26 AM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Assalamu'alaikum bapak.. Apa kabar? Berikut adalah kesimpulan dari wawancara mengenai bisnis bapak. Saya meminta waktu bapak untuk membaca / mengecek ini. Ditakutkan ada yang tidak sesuai Apa yang saya simpulkan sudah benar pak?
Rian	Ya teh
Rida	Baik bapak.. Hatur nuhun
Rian	Sami2 teh

(Wawancara selesai)

Evidence Narasumber 2

The screenshot shows a WhatsApp chat interface. At the top, the contact name is '16 Mm Kbb RIAN NUGRAHA'. The chat history includes the following messages:

- Green bubble (Rida):** Assalamu'alaikum kang... 7:28 PM ✓
- White bubble (Rian):** Walaikumsalam 7:34 PM
- Green bubble (Rida):** Saya rida kang.. Yg kemarin sebar kuesioner.. 7:34 PM ✓
- White bubble (Rian):** Muhun teh 7:35 PM
- Green bubble (Rida):** kemarin teh ngga dapat 50 orang sampel.. Hanya dapat 21 org... Jadinya harus wawancara ^^ 7:35 PM ✓
- Green bubble (Rida):** Apq kang Rian bersedia diwawancara... 7:35 PM ✓
- Green bubble (Rida):** Awalnya pakai form google lagi.. Nanti dilanjut chat 😊 7:35 PM ✓
- White bubble (Rian):** Muhun mangga 7:37 PM
- Green bubble (Rida):** Siap bapak.. 7:37 PM ✓

On the right side of the screenshot, the 'Contact info' panel is visible, showing the name '16 Mm Kbb RIAN NUGRAHA', a search bar, and options for 'Media, Links and Docs', 'Mute', 'Starred Messages', and 'About and phone number'. The phone number '+62 857-9319-5816' is also displayed.

Lampiran 13 Transkrip N3

Narasumber : **Yopi Mulyadi**
No. Whatsapp : 081910522216
Lokasi : Jl. Rancabulan No. 95 Rt/Rw : 008/006, Kota Bandung

Kode Transkrip : **T3.1** (Media *Google Form*, lihat lampiran 8)
Hari/Tanggal : Minggu, 14 Januari 2018
Waktu : 22:51:42 WIB

Kode Transkrip : **T3.2** (Media *chat* Whatsapp)
Hari/Tanggal : Senin, 15 Januari 2018
Waktu : 8:30 AM - 12:43 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	<i>ok pak.. Kalau sudah diisi kabarin ya pak Pak.. Banyak yg belum diisi Saya tanya di chat aja ya paak...? Yougurtnya bapak produksi sendiri pak ?</i>
Yopi	<i>Kan ada yg rahasia Iy yoghurt ny buat sendiri</i>
Rida	<i>Jadi semua yang belum diisi rahasia pak?</i>
Yopi	<i>Muhun (Iya)</i>
Rida	<i>Kalau kriteria usaha (mikro, kecil) juga rahasia pak?</i>
Yopi	<i>Itu kelewat.. Mikro, omzet ny masih kecil bgt</i>
Rida	<i>Mengatur ketersediaan bahan baku kan di inventori, maksudnya itu bagaimana pak?</i>
Yopi	<i>Maksudnya dicatat di komputer</i>
Rida	<i>Jadi stok sya gg liat k dapur tapi liat di.catatan Oh begitu pak.. Sudah praktis ya pak kalau pakai komputer mah</i>
Yopi	<i>Muhun, itu kan biar sekalian kerja, makany sering terlewatkan</i>
Rida	<i>Kalau cuaca jadi kendala produksi juga pak ? Maksudnya itu bagaimana ?</i>
Yopi	<i>Hujan, bahan kurang maksimal, belanja bahan banjir juga</i>
Rida	<i>susah belanjanya karena banjir? Begitu ya pak?</i>
Yopi	<i>Muhun, Ini jawaban.semua yg dialami dlu</i>
Rida	<i>Usaha bapak dulu itu di Ranca Bulan Ciumbuleuit pak? Di rumah? Muhun kirain daerah atas mah ngga banjir pak.. Hehe</i>
Yopi	<i>Kan belanjanya di bawah bu, daerah paster sm cibadak</i>
Rida	<i>jadi yang banjir di daerah mana pak ?</i>
Yopi	<i>Pasteur</i>
Rida	<i>Baik pak... Salah satu kendala pada kepemilikan usaha, kan bapak belum tahu cara, proses, dan modalnya. Apa sudah dikonsultasikan dengan pendamping pak ? Apa ada saran/bimbingan dari pendamping ?</i>
Yopi	<i>Belum, saya ktmu sekali aja</i>

Rida	Konsultasi di telpon / chat WA gak bisa pak sama pendampingnya ?
Yopi	Gg sempat, sya <i>dlu</i> sibuk <i>krjaan</i> saya <i>kg</i>

Kode Transkrip : T3.3 (Media chat Whatsapp)
Hari/Tanggal : Rabu, 17 Januari 2018
Waktu : 7:48 AM – 8:35 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	<i>oh</i> begitu pak.. kendala lainnya <i>kan</i> di permodalan ya pak yang dirasa kurang dan tidak ada uangnya. bentuk ikhtiar bapak itu bagaimana? apa mungkin mencari orang yang mau meminjamkan modal, atau menabung untuk modal?
Yopi	Sudah coba pinjam <i>k.bank cma blm di acc aja</i>
Rida	ke bank mana pak? BRI?
Yopi	<i>Iya</i>
Rida	tapi sudah ada orang yang survei ke rumah pak itu <i>teh?</i>
Yopi	Sudah
Rida	begitu ya...
	bapak mencantumkan kendala pemasaran mempengaruhi usaha bapak tidak berlanjut, bisa dijelaskan pak? kendalanya itu seperti apa... tidak ada yang beli? dijualnya ke siapa saja?
Yopi	Rahasia
Rida	<i>hehe... baiklaah...</i> kondisi perekonomian juga berpengaruh ya pak, seperti apa itu contohnya? apa mungkin harga-harga naik, tidak ada subsidi? bagaimana menurut bapak?
Yopi	Berpengaruh <i>bgt</i>
Rida	pengaruhnya apa kalau ke bisnis yogurt?
Yopi	Semua nya <i>dr</i> bahan dan <i>k</i> konsumen <i>kg</i>
Rida	ada pertanyaan, "menurut bapak apa yang seharusnya bapak lakukan agar usaha yang dulu tidak gagal?" bapak menjawab, "tidak harus". saya kurang mengerti, apa maksudnya itu pak? <i>hehe</i>
Yopi	<i>itu gtu jwbny</i> Harus fokus
Rida	Ooh siap.. Harus fokus ya maksudnya...
Yopi	<i>Muhun</i>
Rida	bapak pada survei ke-1 menulis saran ke WUB, bantuan modal dan promosi. Inginnya itu dibantu seperti apa?
(Wawancara terhenti dengan bapak Yopi tidak menjawab pertanyaan tersebut)	

Kode Transkrip : T3.4 (Media chat Whatsapp)
Hari/Tanggal : Senin, 22 Januari 2018
Waktu : 9:48 AM – 10:34 AM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara

Rida	<p>Assalamu'alaikum bapak... Berikut adalah kesimpulan dari wawancara mengenai bisnis bapak.</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Pada usaha France Yoghurt milik bapak Yopi Mulyadi di bidang minuman yang sudah tidak berlanjut, faktor-faktor kendala penyebabnya diantaranya:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Belum terlalu berpengalaman dalam berwirausaha, meski sebelumnya pernah berwirausaha (jual-beli barang). 2. Bapak Yopi belum pernah mempelajari kewirausahaan sebelum mengikuti Proram WUB Jabar, sehingga belum terlalu memiliki pengetahuan berwirausaha. 3. Kepemilikan usaha France Yoghurt yang belum berbadan hukum, dikarenakan belum mengetahui cara, proses, dan modal untuk mendapatkannya. 4. Jumlah modal awal untuk memulai usaha France Yoghurt dinilai kurang/tidak cukup. 5. Manajemen operasi yang belum memiliki alat produksi sesuai jumlah kebutuhan, dan teknologinya pun dinilai belum sesuai kebutuhan. 6. Manajemen pemasaran, kendalanya adalah jika produk tidak habis terjual akan mengalami kerugian (modal tidak kembali). 7. Manajemen keuangan, kendalanya adalah sering lupa mencatat keuangan usaha. <p>Adapun kendala lain yang dihadapi bapak Yopi Mulyadi adalah faktor cuaca yang buruk, yakni banjir di lokasi pemasok berada.</p> <p>Usaha yang pernah dijalankan tersebut tidak ada kemajuan hingga akhirnya ditutup/berhenti. Bapak Yopi akan mencoba lagi membangun usaha ini, dan belum akan mencoba membuat usaha lain</p> </div> <p>Saya meminta waktu bapak untuk membaca / mencek ini. Ditakutkan ada yang tidak sesuai Apa yang saya simpulkan sudah benar pak?</p>
Yopi	Mau membangun usaha lain juga
Rida	Wah iya pak? Usaha apa pak?
Yopi	Masih dlm planing
Rida	Siap pak
(Wawancara selesai)	

Evidence Narasumber 3

Lampiran 14 Transkrip N4

Narasumber : Handhika Rahman
 No. Whatsapp : 089606414812
 Lokasi : Jl. Raya Beber-Kuningan blok Manis rt.03 rw.03 desa Beber Kec.Beber Kab.Cirebon

Kode Transkrip : T4.1 (Media Google Form, lihat lampiran 8)
 Hari/Tanggal : Senin, 15 Januari 2018
 Waktu : 12:27:58 WIB

Kode Transkrip : T4.2 (Media chat Whatsapp)
 Hari/Tanggal : Minggu, 8 Desember 2017
 Waktu : 12:34 PM – 2:17 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Apa bapak sekarang sedang berwirausaha pak?
Handhika	<i>Hha chatnya gak usah</i> terlalu fotmal <i>teh</i> santai aja. aku juga sama masih mahasiswa kok, seangkatan mungkin kita <i>tuh</i> , aku juga mahasiswa tingkat terakhir Waktu ikut WUB aku punya usaha telur asin bareng sama <i>anak anak</i> kampus juga <i>ngisi</i> waktu senggang juga kan, <i>cuma</i> sekarang udah enggak.. Karena ya beberapa faktor, terutama dari harga telurnya yg makin ke sini makin gak stabil, ya mungkin karena Cirebon bukan kota peternak bebek juga sih, kalau ngambil dari luar kota kita belum berani karena berat di ongkos kirim. Paling kegiatan sekarang sama <i>sih</i> wirausaha. Bantu bantu ngembangin usaha orang tua di bidang kayu..
Rida	<i>Oheheh.. Siap Aa...</i> Minggu depan insya Allah disebar kuesionernya... Apa boleh A ikut jadi responden penelitian saya? <i>Hehhe</i>
Handhika	<i>Hmm boleh boleh..</i>
Rida	Siap.. <i>Hatur nuhun A.. Nnti</i> saya hubungi lagi

Kode Transkrip : T4.3 (Media chat Whatsapp)
 Hari/Tanggal : Sabtu, 14 Januari 2018
 Waktu : 12:29 PM – 3:55 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Saya lihat dulu ya A, kalau ada yang kurang jelas saya tanyakan lagi di <i>chat</i> ini
Handhika	<i>Hhe</i> iya, maaf jawabnya seadanya
Rida	Nggak apa-apa A... Tahu WUB dari komunitas, komunitas apa ya A?
Handhika	Komunitas menulis sih, <i>hhehe</i> Diajakin sama temen daftar WUB
Rida	Sekarang kuliah dimana A?
Handhika	<i>Di stmik wit cirebon teh</i>
Rida	Jurusan apa?
Handhika	Manajemen informatika.
Rida	Tapi ada matkul kewirus ya?
Handhika	Ada kan manajemen, <i>he</i>

Rida	Oh iya.. Aa belajar kewirausahaan dari mencontoh orang tua juga mungkin ya?
Handhika	Hmm ya seperti itulah, he
Rida	Double job maksudnya apa A ? Sambil kuliah bukan ?
Handhika	Iya sambil kuliah..
Rida	Kenapa belum membuat BMC ? setau saya, saat pendampingan itu bikin BMC..
Handhika	Eh iya ya buat.. Lupa
Rida	Oh jadi pernah buat BMC ya?
Handhika	Iya, waktu d platihan tpi
Rida	Pas pelatihan di kelas langsung bikin BMC ya?
Handhika	Iya kalau gak salah mh suruh bikin menurut usaha nya masing2 waktu itu th.
Rida	Ada juga yang nggak bikin juga pas pelatihan A.. Dari semuanya, kalau menurut saya, penyebab usahanya tidak berlanjut karena hubungan dengan pemasok & permodalan ya? 2 faktor itu saling berhubungan, Aa membutuhkan supply lebih banyak, dan untuk itu butuh modal lebih banyak juga?
Handhika	Iya.. Masalahnya cuma disitu.. Dan emng fatal.. Terlebi kalau telur asin kan udah kaya harga sayur mayur di pasar th, kita gak bisa maenin harga harus ngikutin pasar kalau enggak dijamin gak akan laku..
Rida	ok A.. Lanjut ya A.. Kenapa menurut Aa kondisi perekonomian tidak berpengaruh terhadap kegagalan usaha telur Asin?
Handhika	Karena aku masih mahasiswa belum berkeluarga
Rida	Kondisi perekonomian semacam harga pasar naik, pajak, subsidi.. Hubungannya dengan belum berkeluarga apa..? Hehe
Handhika	Hhe iya tha dikira perekonomian dalam keluarga Ya itu berpengaruh banget. Harga dari pemasok gak stabil
Rida	Ohh.. Sip siip... A.. Saya mau minta foto ktp & foto produknya boleh? ☺ untuk bukti pas sidang...
(Wawancara ditutup dengan ucapan terimakasih kepada narasumber, dan meminta evidence narasumber berupa foto KTP dan foto produk.)	

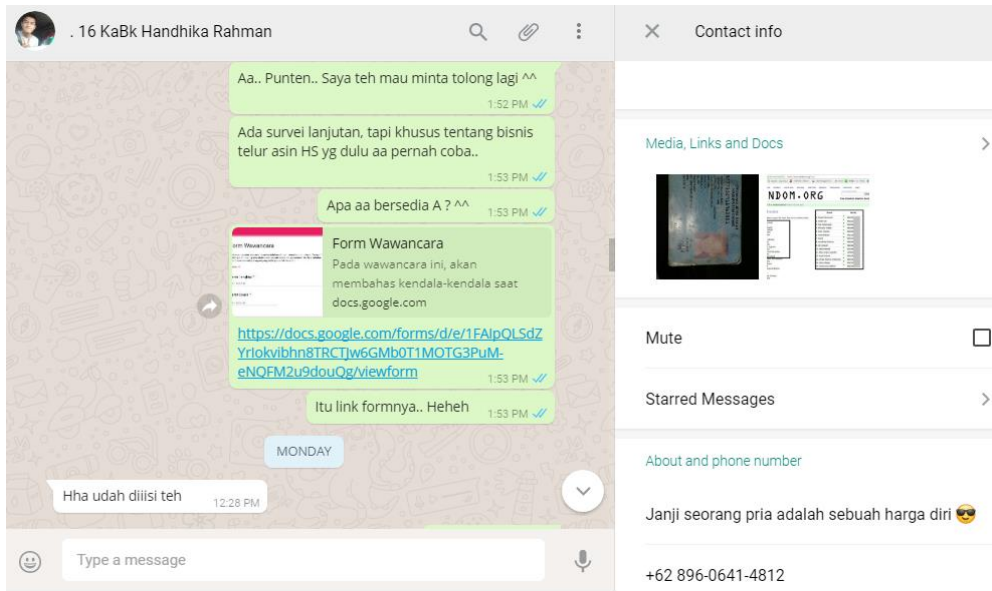
Kode Transkrip : T4.4 (Media chat Whatsapp)

Hari/Tanggal : Minggu, 21 Januari 2018

Waktu : 6:45 PM – 7:03 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Assalamu'alaikum A.. Apa kabar? Berikut adalah kesimpulan dari wawancara mengenai bisnis Aa. Saya meminta waktu Aa untuk membaca / mencek ini. Ditakutkan ada yang tidak sesuai Apa yang saya simpulkan sudah benar A?
Handhika	Hhaha iya teh bener
Rida	Siap.. Boleh tanya 1 lagi? Hhe
Handhika	Hhaa ya sok aja
Rida	Dulu, apa yang membuat Anda yakin untuk tidak melanjutkan usaha itu ?
Handhika	Hmm.. Gimana ya.. Kan kita kalau beli mentahan telur tuh teh, gak 100% bagus kadang ada yg busuk atau retak.. Sedangkan harga dari agen gak stabil. Aku mau naikin harga ke pembeli gak bisa merekanya protes.. Ya alhasil harus gelar tikar
Rida	Tapi gak sampai rugi kan? Sampai jadi 0 rupiah gitu?
Handhika	Hha gak kok, aku gak ada biaya equipment murni buat bahan baku doang, seperti telur, garam, abu, dll
Rida	nggak sampai rugi lah ya.. Cuma enggak berkembang...?
Handhika	Hhe iya teh bener..
(Wawancara selesai.)	

Evidence Narasumber 4



Lampiran 15 Transkrip N5

Narasumber : **Zezen Muhamad Zaenal Mutaqin**
 No. Whatsapp : 085224100245
 Lokasi : Ling. Dahlia Rt. 001/001 Ds. Cijati Kec. Majalengka

Kode Transkrip : **T5.1** (Media *Google Form*, lihat lampiran 8)
 Hari/Tanggal : Senin, 15 Januari 2018
 Waktu : 12:59:47 WIB

Kode Transkrip : **T5.2** (Media *chat* Whatsapp)
 Hari/Tanggal : Senin, 15 Januari 2018
 Waktu : 1:37 PM – 5:09 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Nurdin	<i>bu rid, sudah sy isi. tks</i>
Rida	Siap bapak.. Saya lihat dulu ya.. Kalau ada yang kurang di mengerti saya tanya di <i>chat</i> ini ya pak
Nurdin	<i>Mangga</i> (silakan)
Rida	Karyawan bapak <i>kan</i> dinilai tidak memenuhi standar, lalu kenapa bapak memilih orang tersebut sebagai karyawan?
Nurdin	Yg penting ada <i>org j.</i> <i>Tp ya salah ky gt, jgn d cntoh asal rekrut org 😊</i>
Rida	itu sebelumnya <i>gak</i> kenal banget pak?
Nurdin	Kenal, <i>cm</i> <i>gak</i> <i>dket</i> <i>Skdar tau</i> nama
Rida	Oh begitu pak... Renstra itu rencana strategis bukan ya pak?
Nurdin	Betul, <i>mcna</i> strategis
Rida	Membuat restra itu setiap kapan pak? Per bulan atau per minggu misalnya? Yang membuatnya bapak sendiri atau dengan siapa?
Nurdin	Itu <i>sy</i> sendiri yg buat. Renstra u/ 1 tahun rinci. <i>U/ 4 thn kdpn</i> umum. <i>Jd</i> renstra <i>menckup</i> 5 <i>thn kdpn.</i>
Rida	Tertulis ya pak renstra nya? Manual di buku atau komputer?
Nurdin	Dulu <i>d</i> kertas, <i>oret2an</i> <i>gt.</i> Ada 15 halaman <i>mah.</i> <i>Cma</i> ya, usahanya malah tutup d bulan ke 5. <i>Jd</i> <i>boro2</i> 5 tahun
Rida	<i>nggak</i> apa-apa <i>atuh</i> pak. wajib bikin perencanaan begitu <i>mah.. Hehe</i>
Nurdin	<i>Mudah2an</i> setiap jawaban valid ya, mbak
Rida	Aamiin <i>bapaak.. (nah itu tuh)</i> Metode PDCA itu bapak tahu dari mana? Saat saya observasi program WUB, saya belum menemukan metode PDCA yang diajarkan Metode <i>Plan-Do-Check-Action</i> kan ya pak?
Nurdin	<i>Sy</i> lulusan ekonomi, mbak
Rida	Dulu kuliah dimana pak? <i>heheheh maaf pak teu tataros heula sateuacanna</i>
Nurdin	Sekolah tinggi ekonomi islam di cirebon, mbak <i>Gpp, santai. Sma2 bljar ko</i>
Rida	Iya pak.. Bapak, mungkin ini pertanyaan terakhir...

Nurdin	<i>Mangga. Apa mba?</i>
Rida	Menurut bapak, bagaimana hubungan terbatasnya daya beli masyarakat terhadap kebijakan pemerintah? Menurut bapak, sebaiknya kebijakan pemerintah itu bagaimana agar daya beli masyarakat tidak terbatas?
Nurdin	<i>Sy stju dgn konsep ekonomi yg pa habibie usung. Intinya, menjadi bangsa yg mandiri.</i>
Rida	atau <i>berdikarinya</i> pak Soekarno ya pak jangan tergantung ke luar.. Usaha sendiri, konsumsi sendiri.. Modal pun bagusnya investasi dari rakyat aja ya pak.. <i>Nggak</i> tergantung investor dari luar
Nurdin	Itu. 100 buat mbak rida. 900 buat sy
Rida	<i>Heheheh</i> Sepertinya udah cukup pak.. <i>Gatau</i> kalau nanti saya kepikiran lagi ada yang mau ditanyakan
Nurdin	<i>Mangga</i>
<i>(Wawancara ditutup dengan ucapan terimakasih kepada narasumber, dan meminta evidence narasumber berupa foto KTP dan foto produk.)</i>	

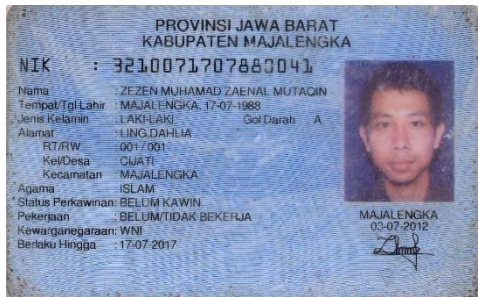
Kode Transkrip : T5.3 (Media chat Whatsapp)

Hari/Tanggal : Minggu, 21 Januari 2018

Waktu : 6:47 PM – 5:09 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Assalamu'alaikum bapak.. Apa kabar? Berikut adalah kesimpulan dari wawancara mengenai bisnis bapak. Saya meminta waktu bapak untuk membaca / mencek ini. Ditakutkan ada yang tidak sesuai 😊 Apa yang saya simpulkan sudah benar pak?
Nurdin	Baik. Sy cek dl
Rida	Siap bapak
Nurdin	Good! Tinggal tata bhasanya d cek kmbli.
Rida	Siap bapak... Pak.. Pertanyaan terakhir Dulu, apa yang membuat Anda yakin untuk tidak melanjutkan usaha itu ?
Nurdin	Sy salah merencnakan. Itu. Sy pilih produk dlu, baru memasarkan. Yg benar adalah, temukan pasar dlu, baru tentukan produk. Ini 100% salah, fatal
Rida	Sip bapak intinya begitu ya..
<i>(Wawancara selesai)</i>	

Evidence Narasumber 5



Lampiran 16 Transkrip N6

Narasumber : **Piat Supriatna**
 No. Whatsapp : 085317026722
 Lokasi : Kp. Cipedes Rt.02/07 Ds. Cipedes Kec. Paseh
 Kab.Bandung

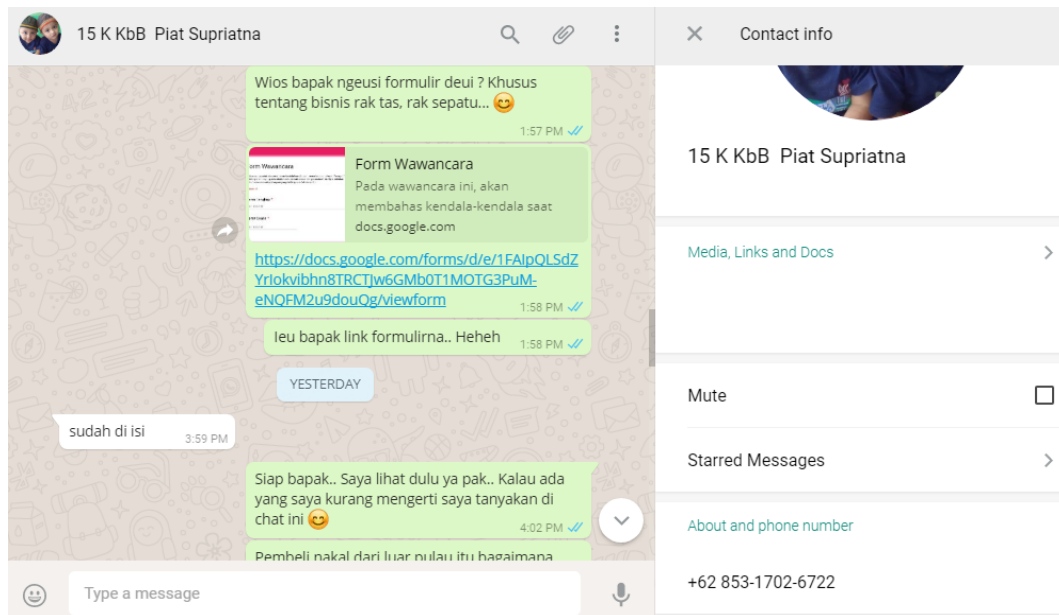
Kode Transkrip : **T6.1** (Media *Google Form*, lihat lampiran 8)
 Hari/Tanggal : Senin, 15 Januari 2018
 Waktu : 15:59:36 WIB

Kode Transkrip : **T6.2** (Media *chat* Whatsapp)
 Hari/Tanggal : Senin, 15 Januari 2018
 Waktu : 3.59 PM – 8:08 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Piat	sudah diisi
Rida	Siap bapak.. Saya lihat dulu ya pak.. Kalau ada yang saya kurang mengerti saya tanyakan di <i>chat</i> ini Pembeli nakal dari luar pulau itu bagaimana pak? Menipu?
Piat	Beli barang, bayarnya pake tempo... <i>Pas</i> waktunya bayar <i>ga</i> ada
Rida	Berapa orang pak yang begitu? Banyak tidak? Apa orangnya memang bermaksud menipu atau tidak sanggup bayar?
Piat	Ada 3 orang... Asalnya lancar saja... Tapi setelah terjalin lama, <i>gak</i> tau kenapa menghilang...
Rida	Ya Allah... Ada saja yang begitu ya pak... Oh iya.. Apa betul pak tidak punya <i>supplier</i> ? Bahan baku jadi tidak beli dari <i>supplier</i> ya, produksi sendiri ?
Piat	Ya
Rida	wah hebat.. Oh iya pak.. Mengapa tidak dapat pendamping? Apa sudah ditanyakan ke pihak WUB?
Piat	<i>Ga nanya2...</i>
Rida	Seharusnya <i>sih</i> tetap dapat pak, ada kunjungan juga ke rumah. <i>Hehe</i> Baik, untuk masukan nanti ke program WUB <i>nya</i> , ada peserta yang <i>kelewat nih</i> , belum dapat pendamping
Piat	Klo <i>kata</i> kakak ipar <i>sih</i> pernah ada datang... <i>Tp</i> hanya satu kali <i>ga</i> tau ngobrol apa, karena <i>sy lg</i> tidak di lokasi...
Rida	oh begitu pak... Baik pak... untuk wawancara hari ini mungkin sudah cukup pak ☺ saya sudah mengerti dari jawaban bapak di <i>form</i> .. Terimakasih banyak bapak.. lain kali boleh ya pak <i>ngobrol-ngobrol</i> lagi di luar skripsi? <i>Hehehehe</i>
Piat	Siap
Rida	Siap bapak <i>Assalamu'alaikum..</i>
Piat	<i>Wa'alaikumsalam...</i>

(Wawancara ditutup dengan ucapan terimakasih kepada narasumber, dan meminta evidence narasumber berupa foto KTP dan foto produk.)

Evidence Narasumber 6



Lampiran 17 Transkrip N7

Narasumber : **Reza** (*orang yang sama dengan narasumber 11*)
 No. Whatsapp : 085721475965
 Lokasi : Kp. Cipedes Rt.02/07 Ds. Cipedes Kec. Paseh
 Kab.Bandung

Kode Transkrip : **T7.1** (*Media Google Form, lihat lampiran 8*)
 Hari/Tanggal : Selasa, 16 Januari 2018
 Waktu : 05:48:24 WIB

Kode Transkrip : **T7.2** (*Media chat Whatsapp*)
 Hari/Tanggal : Rabu, 17 Januari 2018
 Waktu : 2:21 AM – 3:17 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Reza	<i>Ni udah isi barusan Satu lagi belum..bentar ya</i>
Rida	<i>Siaapp Yang gagal teh Ceunyah atau Dapoer Budjang kak?</i>
Reza	<i>Ceuyah, kalo dapur bujang mah masih jalan Isi kuisisioner lagi buat dapur? Apa gimana?</i>
Rida	<i>Iya.. Dapoer yg berhasil kan A.. Hhe.. Pertanyaannya mirip" itu da https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdIokxFhiXTCCSjNhBRn-P_WfHOWOzGEO9KvEygKBs8zOrX5A/viewform?usp=sf_link Ini A, yg berhasil Jadi jawaban Aa yg kemarin teh buat Dapur Boedjang yabg berhasil kan? Tinggal jawab dari nomer 70 A.. Yg 1-69 mah udah 😊</i>
Reza	<i>Udah ya..kalo dapur bujang belum masuk WUB Jabar jadi ga isi soal pendampingnya Dicek lagi aja</i>
Rida	<i>Oh dapoer budjang bikinnya sebelum WUB.. Pas WUB udah 1 tahun dapoer budjang?</i>
Reza	<i>Dapur bujang dibentuk setelah saya ikut WUB Jabar, Feb 2018 setahun pas</i>
Rida	<i>Oh begitu kak.. kirain sebelum WUB.. saya sekarang wawancara soal Ceuyah ya kak.. 😊 Di chat, dijawab santai aja Kakak kan tidak membuat BMC Ceuyah, via google itu maksudnya apa? Mencari tahu soal BMC?</i>
Reza	<i>Iya cari tahu sendiri sama pernah ikut woksop BMC</i>
Rida	<i>Kakak juga berkendala di analisis SWOT ya? jadi kakak pernah membuat analisis SWOT?</i>
Reza	<i>Ya tahunya pas abis buka si</i>
Rida	<i>Mengapa kakak kurang memiliki pengetahuan tentang badan hukum? belum cari informasi kah?</i>
Reza	<i>Soalnya saya cuma jualan skala rumahtangga jadi ga perlu pake badan hukum , saya mah mikirnya gitu</i>
Rida	<i>begitu ya...</i>
Reza	<i>Ya</i>
Rida	<i>Di kendala modal.. kakak menulis uang teman dipakai keperluan lain, bagaimana itu kak?</i>
Reza	<i>Ya kan dia kerja, sebagian gajinya dipakai buat modal bisnis, dan sisanya keperluan pribadi dia sendiri</i>
Rida	<i>Kalau produk bersisa, tetap BEP kak?</i>
Reza	<i>Ya Sudah BEP</i>

Rida	wah hebat, biasanya kalau bersisa cenderung rugi jadinya... Konsumen online itu siapa saja? Orang lain yang belum dikenal juga? Ada yang dari luar kota?
Reza	Rata2 ga kenal, iya luar kota
Rida	Kalau brand baru itu termasuk ke kelebihan atau kekurangan? Catatan keuangan manual di buku tulis kak?
Reza	Kekurangan, brand baru, belum dikenal sama pasar Manual
Rida	oh iya.. Sip... Di buku?
Reza	Ya
Rida	Kenapa Ceuyah tidak menganggarkan untuk pengembangan usaha kak?
Reza	Soalnya wktu itu ga tahu harus ada itu, bener2 murni jualan aja. 😊
Rida	Oh iya kak, Ceuyah dulu berapa lama usahanya? Dapoer budjang sudah berapa lama kalau dihitung sampai sekarang?
Reza	Hampir 2tahun gitu, bujang feb2018 tepat setahun Kamu kuliah dimana ? Anaknya Bu Uchi? Ceuyah 2 tahun, Budjang 1 tahun
Rida	Di telkom, bukan.. Bukan anaknya bu uchi Ceuyah betul hampir 2 tahun ?
Reza	Iya Ooh Telkom , Dayeuhkolot?
Rida	Iyaapp
Reza	Dapur boedjang kan disitu dekat
Rida	Eehhh ?? Dimana gitu ?
Reza	Apartemen Buahbatu park
Rida	Eh kalau rumah mah di Supadio kan kak?
Reza	Tahu darimana?
Rida	Database WUB
Reza	Oh
Rida	Emang sih asa ga asing namanya.. Dapoer Budjang.. Hhe
Reza	Hoho
Rida	Jadi kesini mah kalau ke dapoer budjang we ya kak? Tinggal mah nggak disini kan?
Reza	Iya
Rida	unyuk Ceuyah masih ada 3 pertanyaan ya kak.. Lanjut Menurut kakak Kepemilikan usaha jadi penyebab gagalnya usaha, bisa lebih dijelaskan? Apa karena bersama teman & saham 50:50?
Reza	Oh itu Nah waktu itu ga da perjanjian ma teman, Jadi pas bagi hasil aga keberatan gitu, dia punya modal duit Kalo saya skil marketing, pengemasan dll Dia pengen lebih gede
Rida	Kok gitu
Reza	Iya Hehehe ga tau ya
Rida	pantesan...
Reza	Walaupun ma teman kudu ada hitam di atas putih
Rida	Betul , bermaterai... Permodalan juga jadi penyebab, apa dirasa kurang modal atau tidak bisa mengatur modal?
Reza	Nah kurang modal itu gini, kan dulu kalo mau masuk k tempat oleh2 gitu harus nyimpem barang dulu, bayar belakangan, buat kaya gitu kudu siap modal minimal 3x putar uang, uang kita ga cukup kalo gitu Paling ngandelin sistem PO aja jadinya Kalo uang modal dan pribadi udah dipisahin da, Aman
Rida	siaap.. Menegerti Ceuyah juga sudah mencoba mendapatkan P-IRT dan label halal tapi prosesnya lama, sampai akhirnya tidak dapat P-IRT & halalnya ya?

Reza	Tahun kemarin baru dapat, saya pengajuan 2016 Halal baru Januari ini
Rida	Yaah, udah dapat tapi Ceuyah nya berhenti.. Bakal dilanjut kapan?
Reza	Ijin udah keluar,..ehhh Iya kepikiran kaya gitu juga Pengen nya mah Lumayan izin udah ada
Rida	Iya betul
Reza	Cuman mentok di pemasaran mungkin ya, mau masuk pasar ..banyak produk sejenis & pesaing Mungkin bisa kasih saran?
Rida	masukin tokoped, line shopping Kripik mah awet kan...
Reza	Toped udah..pake ads toped udah..ga da yang beli Iya 3 bulan
Rida	Oheheh... iya sih, banyak banget pesaingnya. Kalau saya jualan di IG, masih jalan karena produknya belum banyak yang jual.. Heheh... Sekarang pertanyaan tentang Dapoer Budjang ya kak
(Wawancara mengenai usaha Ceuyah selesai, kemudian dilanjut wawancara mengenai usaha Dapur Boedjang.)	

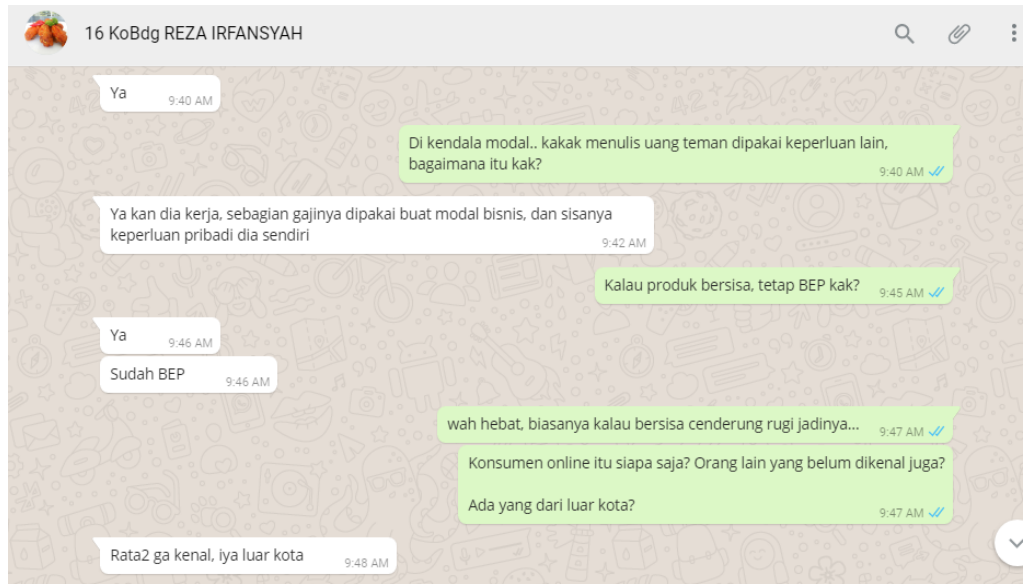
Kode Transkrip : T7.3 (Media chat Whatsapp)

Hari/Tanggal : Minggu, 21 Januari 2018

Waktu : 6:46 PM – 7:16 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Assalamu'alaikum kak.. Apa kabar? Berikut adalah kesimpulan dari wawancara mengenai bisnis kakak. Saya meminta waktu kakak untuk membaca / mencek ini. Ditakutkan ada yang tidak sesuai Apa yang saya simpulkan sudah benar kak?
Reza	Whahha siaapp No 5.. pesaing.. bukan Pesing Ga perlu PIRT kalo olahan ayam mah..
Rida	Eh ada 2 pertanyaan penutup
Reza	Kalo olahan daging bukan pirt ya..tapi MD (just info)
Rida	Ohehehe siaap Dulu, apa yang membuat Anda yakin untuk tidak melanjutkan usaha Ceuyah itu ? Saat kondisi usaha Dapur Boedjang sedang menurun, Pernahkan Anda berpikir untuk berhenti melanjutkan usaha itu ?
Reza	Serem ni pertanyaan nya 1. Order sepi, promo di online tidak efektif 2. Pernah Note: dapur bujang owner-nya bersama yaa
Rida	Oh ber4 semuanya pemilik? Saham 25%-25% yaa? Pernah? Terus kenapa ga jadi ditutup?
Reza	Sekarang ber4.. saham beda Mikirin temen2 lain Berunding, lanjut teruss
Rida	Whooaa... ada masa" sulitnya juga gening yah
Reza	Pasti atuh
Rida	Sip atuh Kak.. atos cekap jigana
(Wawancara selesai)	

Evidence Narasumber 7



Lampiran 18 Transkrip N8

Narasumber : Nurdin Imam Santoso
 No. Whatsapp : 085221717289
 Lokasi : Dsn. Tagog, Desa Cibeureum Kulon, Kabupaten Sumedang

Kode Transkrip : T8.1 (Media *Google Form*, lihat lampiran 10)
 Hari/Tanggal : Sabtu, 13 Januari 2018
 Waktu : 10:27:05 WIB

Kode Transkrip : T8.2 (Media *chat* Whatsapp)
 Hari/Tanggal : Sabtu, 13 Januari 2018
 Waktu : 8:21 AM - 1:59 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	<i>Punten</i> bapak.. No.74 itu pertanyaannya harusnya begini : 74. Apakah kondisi perekonomian menyebabkan kendala pada usaha Anda ? Mengapa? untuk no.74 dijawab di <i>chat</i> ini saja
Nurdin	Ada, karena akan menurunkan daya beli dari masyarakat. Tentunya hal ini akan mempengaruhi target produksi dan penjualan yang akan dilakukan. Untuk mengatasinya: Melakukan <i>promo2</i> yang berhubungan dengan harga produk (diskon bersyarat)
Rida	<i>oh iya...</i> Kondisi perekonomian mempengaruhi penurunan daya beli ya pak
Nurdin	<i>Iya teh...</i>
Rida	<i>kalau</i> kendala transportasi, seperti apa itu pak?
Nurdin	Belum mempunyai mobil dengan pendingin...
Rida	mobil untuk distribusi ya pak... Kalau pelanggan tetap kan ada 2 orang, apa mereka juga sebagai <i>reseller</i> Entira <i>Yoghurt</i> pak?
Nurdin	Bukan teh. Pengguna langsung. Diolah lagi sebagai campuran salad buah dan minuman <i>yoghurt manggo</i>
Rida	<i>Waah keren..</i> Jadi <i>partner</i> bisnis itu mah ya...
Nurdin	Kalo <i>reseller</i> baru ada 3. <i>Iya</i> , alhamdulillah...
Rida	sekarang bapak sedang <i>ngurusin</i> BPOM & Merk Dagang ya pak? Kira-kira dapat BPOM & <i>MDnya</i> itu kapan?
Nurdin	<i>Kira2 bln</i> Maret /April <i>teh...</i>
Rida	<i>Oh</i> alhamdulillah...
Nurdin	<i>Kalo merk 2 thn</i> katanya...
Rida	<i>Kok</i> bisa lama <i>begitu</i> ya?
Nurdin	Kurang <i>tau</i> ya teh. Mungkin <i>krm gratisss. Hehe...</i> <i>Kalo</i> bayar kan 2 <i>jt an...</i>
Rida	<i>Oh iya</i> , kalau di bandung fasilitas gratis itu subsidi dari Diskumkm... Di sumedang dari diskumkm juga pak?
Nurdin	<i>Dr</i> kementerian koperasi <i>teh</i> . Program langsung <i>dr</i> pusat, <i>tp</i> diusulkan <i>dr</i> dinas kabupaten...
Rida	dari pusat ya...
Nurdin	<i>Iya</i> untuk <i>Merk</i> <i>Kalo</i> BPOM, <i>ikut</i> program BPOM pusat.
Rida	BPOM pusat juga ya..
Nurdin	<i>Iya teh</i> . Dari pusat juga. Alhamdulillah dimudahkan....
Rida	alhamdulillah.. Mungkin ini yang terakhir bapak...

	Hasil wawancara ini akan dibandingkan dengan lulusan WUB yang mengalami kegagalan di bidang serupa, usahanya tidak berlanjut. Apa saran dari bapak agar lulusan lainnya bisa mengatasi kendala-kendala usaha yang ada ?
Nurdin	Jangan cepat berputus asa. Coba terus semua inovasi produk...
Rida	<i>Sip bapaakk</i>
Nurdin	<i>Btw teh Rida dmn bdg nya?</i> <i>Asli bdg?</i>
Rida	Asli pak.. Dayeuhkolot... Disini mah susu adanya di lembang.. <i>Hhee</i> Jauh yoghurt mah tergantung ke susu ya pak
Nurdin	Ada, di pengalengan... <i>Tp, org cibaduyut juga beli susunya di tanjung sari teh...</i>
Rida	<i>Jauh juga heheh</i> Mahal di ongkos <i>meureun</i> ya pak Ke bandung <i>ngirim</i> berapa jam <i>deuih...</i>
Nurdin	Memang <i>hrs</i> sekalian <i>sih</i> . <i>Jd</i> per liter nya murah buat ongkosnya...
Rida	Oh iya pak jadi <i>kepikiran</i> .. Kendala bapak <i>teh</i> kan di transportasi.. <i>Nah</i> untuk <i>punya</i> mobil + pendingin itu apa terbentur modal / tidak ?
Nurdin	Iya <i>teh</i> . Pengadaan itu pasti perlu dana yg <i>tdk sdkt...</i>
Rida	sudah diperkirakan pak, untuk mobil itu butuh modal berapa ?
Nurdin	Belum <i>sih</i> . <i>Blm tanya2...</i> Pengennya punya mobil yg serbaguna. Bisa dipake jualan <i>spt di cfd dll</i>
Rida	<i>Nah cfd</i> pak.. Disini <i>ge rame cfd teh...</i> <i>Terus</i> kalau <i>punya</i> mobil itu mah bisa masukin ke toko-toko ya pak...
Nurdin	<i>Kalo sdh punya MD dr BPOM teh...</i>
Rida	<i>oh iyaa.. Itu dulu ya... hhee</i>
Nurdin	Ke indomart sama alfamart juga bisa...
Rida	targetnya kesana ya pak...
Nurdin	Iya <i>teh</i> ..
Rida	Kira kira kalau <i>masukin</i> ke <i>alfa/indomaret</i> apa bisa <i>cuma</i> masuk ke beberapa tokonya? Atau harus ke semua toko? Jumlah produk juga harus banyak...
Nurdin	<i>Blm tau sih gmn prosedur nya...</i>
(Wawancara ditutup dengan ucapan terimakasih kepada narasumber, dan meminta evidence narasumber berupa foto KTP dan foto produk.)	

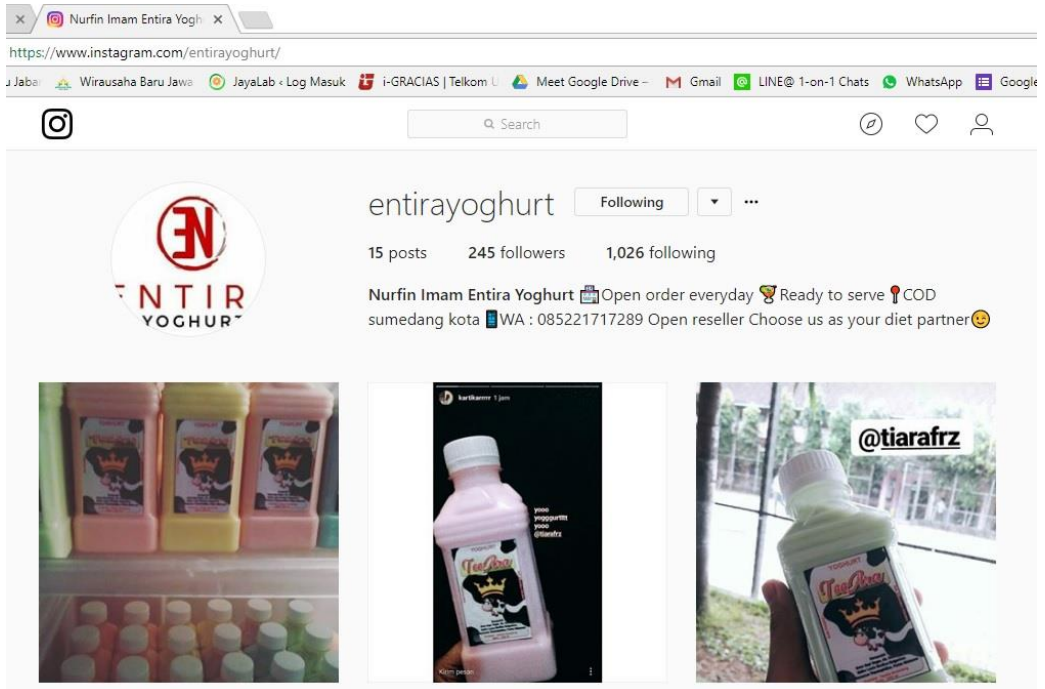
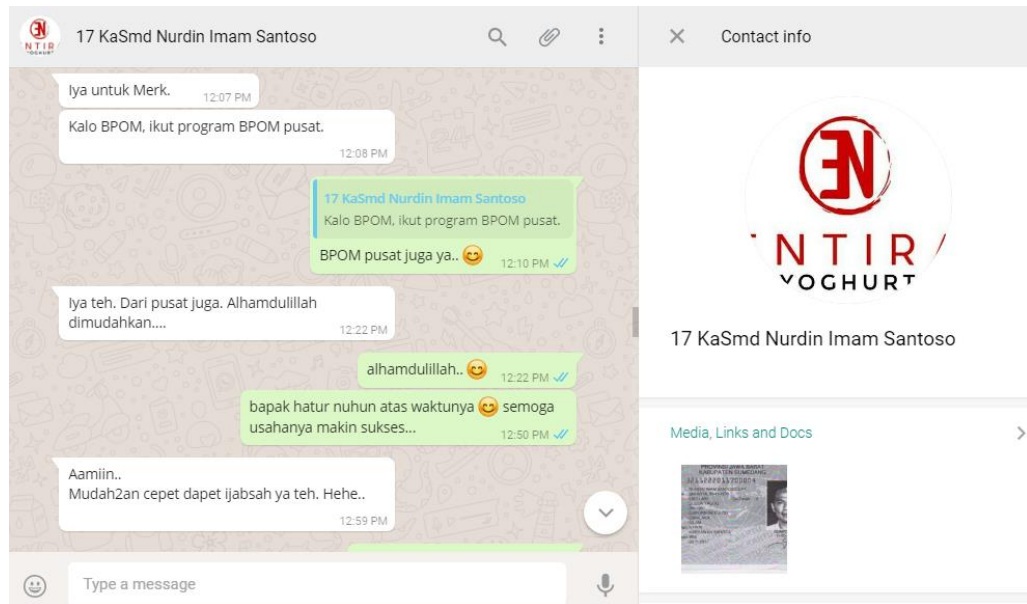
Kode Transkrip : T8.3 (Media chat Whatsapp)

Hari/Tanggal : Minggu, 21 Januari 2018

Waktu : 6:51 PM - 1:59 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Assalamu'alaikum bapak.. Apa kabar? Berikut adalah kesimpulan dari wawancara mengenai bisnis bapak. Saya meminta waktu bapak untuk membaca / mencek ini. Ditakutkan ada yang tidak sesuai Apa yang saya simpulkan sudah benar pak?
Nurdin	Iya teh. Menurut abdi mah cekap...
Rida	Siap bapak... Pertanyaan penutup pak.. Saat kondisi usaha Entira Yoghurt sedang menurun, Pernahkan Anda berpikir untuk berhenti melanjutkan usaha itu ?
Nurdin	Tidak pernah. Karena, memang sudah punya keyakinan bahwa usaha ini sudah sesuai dg karakter pribadi dan masih memiliki peluang untuk dikembangkan.
Rida	Oh begitu bapak... Mantaapppp Bapak, atos cekap jigana.. Hatur nuhun atos kersa diwawancara...
(Wawancara selesai)	

Evidence Narasumber 8



Lampiran 19 Transkrip N9

Narasumber : **Fitria Zakiah**
 No. Whatsapp : 08812027815
 Lokasi : Kp. Barukai Cigedug Kab.Garut

Kode Transkrip : **T9.1** (Media *Google Form*, lihat lampiran 10)
 Hari/Tanggal : Senin, 15 Januari 2018
 Waktu : 18:26:26 WIB

Kode Transkrip : **T9.2** (Media *chat Whatsapp*)
 Hari/Tanggal : Senin, 15 Januari 2018
 Waktu : 6:27 PM – 8:15 PM

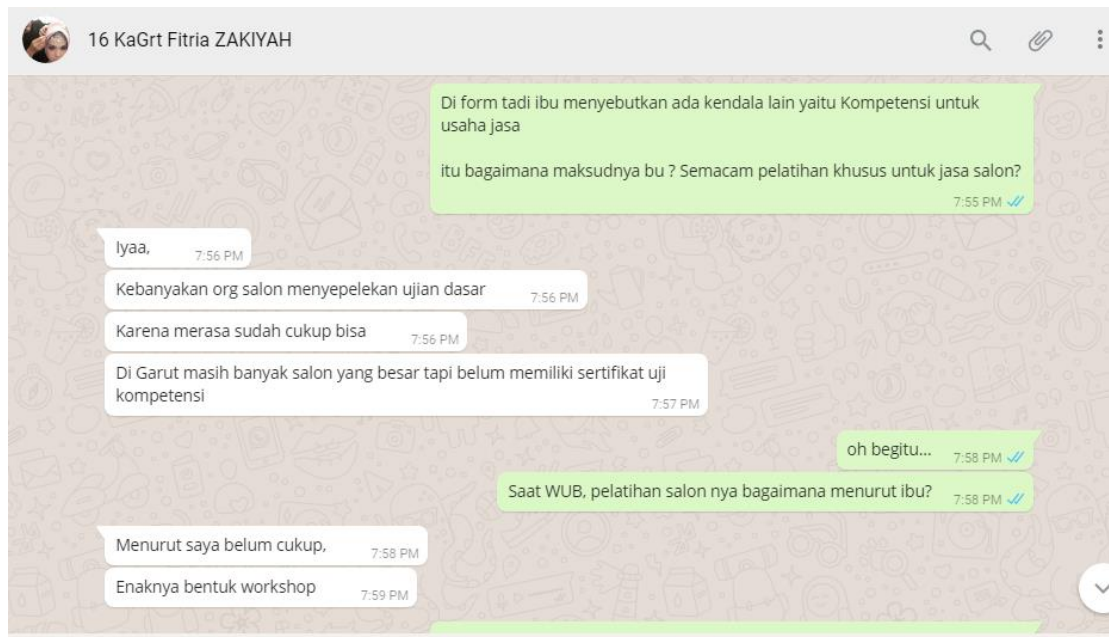
Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Fitria	Sudah diisi
Rida	Baik ibu.. saya lihat dulu ya bu..
Fitria	Iya
Rida	Saat pelatihan & pendampingan belum diminta membuat <i>BMC</i> bu? (memang ada sebagian yang sudah, dan ada yang tidak sih)
Fitria	Belum Sama dengan proposal usaha nggak?
Rida	Nggak harus selalu sama bu... Kalau 6 kali jasa per hari itu rata-rata atau maksimal bu? Maksimal
Fitria	Selain proposal untuk wub. Belum pernah
Rida	oh iya bu.. Kenapa gak bisa lebih dari 6?
Fitria	Kebanyakan <i>make up Treatment</i> nya masih sedikit Karena tempat nya belum layak
Rida	waktu per <i>make up</i> berapa lama?
Fitria	Satu <i>make up</i> bisa 2 jam Dibantu asisten 2 org Sudah berikut pasang baju dan accessories
Rida	Waah.. memang lama ya bu...
Fitria	Iya
Rida	Media sosialnya kalau boleh tau apa saja bu?
Fitria	Instagram
Rida	Biasanya untuk acara nikahan (rias pengantin) atau wisuda kah? Instagramnya boleh bu... apa namanya?
Fitria	Nikah an @fitria.zakiah
Rida	Siap.. Rida follow ya bu nanti..
Fitria	Ok
Rida	Mencari jalan tengah agar order berjalan lancar itu bagaimana bu?
Fitria	Kadang konflik harga sama permintaan. Daripada lari ke tempat orang lain. Mending disesuaikan budgetnya, gitu
Rida	Oh iya.. Saya ngerti bu... Pencatatan keuangan di tulis di buku ya?
Fitria	Iya
Rida	Sertifikat uji kompetensi dari mana bu? Tempat kursus / les salon kah?

Fitria	Dari tempat kursus
Rida	Nama tempat Kursusnya apa bu kalau boleh tau? Di Garut ya?
Fitria	Iya, Arif Rahman hakim LKP derisa Aura kreatif Banyak juga ya teh...
Rida	Kan salon ibu belum memiliki supplier, selama ini jadi membeli perlengkapan salon kemana bu? atau supliernya belum pasti ya bu?
Fitria	Iyaa, Ngejar sertifikat profesi juga. Belum pasti, Belanja ke daerah bandung Di Garut masih terbatas
Rida	wah belanja jauh ya bu kesini.. Tiap bulan belanja atau kapan aja itu teh bu?
Fitria	Tiap bulan, Karena lebih komplit Kalo udah mentok pasti lari ke tanah abang
Rida	Tanah abang.. Lebih jauh lagi ya bu
Fitria	Iyaa
Rida	Di form tadi ibu menyebutkan ada kendala lain yaitu Kompetensi untuk usaha jasa itu bagaimana maksudnya bu ? Semacam pelatihan khusus untuk jasa salon?
Fitria	Iyaa, Kebanyakan org salon menyepelkan ujian dasar Karena merasa sudah cukup bisa Di Garut masih banyak salon yang besar tapi belum memiliki sertifikat uji kompetensi
Rida	oh begitu... Saat WUB, pelatihan salon nya bagaimana menurut ibu?
Fitria	Menurut saya belum cukup, Enaknya bentuk workshop
Rida	pelatihannya setau saya cuma sehari praktek ya? Itu belajar apa aja bu? Saya pernah ikut kelas konvesi saja
Fitria	Satu hari. Tapi kegiatan nya lebih intens. Praktek sama ngebahas teknik & permasalahan nya
Rida	Praktek make up & rias rambut juga bu?
Fitria	Iya Biasanya hanya ngebahas satu teknik
Rida	oh gitu...
Fitria	Iya
Rida	Pelatihnya lulusan dari mana ya bu kalau tau? Punya sertifikat nggak..
Fitria	Dari organisasi seperti harpi, katalia, Tiara Kusuma Dari produk juga ada Ada
Rida	Produknya itu bagaimana bu? Anggra septa
Fitria	LT pro atw Inez bikin acara khusus. Nga kerjasama sama organisasi
Rida	oh di luar WUB begitu ya bu?
Fitria	Iya
Rida	Sepertinya wawancaranya sudah cukup
<i>(Wawancara ditutup dengan ucapan terimakasih kepada narasumber, dan meminta evidence narasumber berupa foto KTP dan foto produk.)</i>	

Kode Transkrip : T9.3 (Media chat Whatsapp)
Hari/Tanggal : Minggu, 21 Januari 2018
Waktu : 6:48 PM – 8:15 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Assalamu'alaikum teh.. Apa kabar? Berikut adalah kesimpulan dari wawancara mengenai bisnis teteh. Saya meminta waktu teteh untuk membaca / mengecek ini. Ditakutkan ada yang tidak sesuai Apa yang saya simpulkan sudah benar teh?
Fitria	Wa'alaikumussalam Alhamdulillah Dibaca dulu yaa Untuk materi tentang apa?
Rida	Materinya tentang kegagalan usaha teh.. Jd yg usahanya berhasil mah untuk pembandingan Teh, saya ada 1 pertanyaan penutup ya.. Hehe.. Saat kondisi usaha anda sedang menurun, Pernahkan Anda berpikir untuk berhenti melanjutkan usaha ini ?
Fitria	Tidak pernah. Setiap masalah pasti ada jalan keluar nya. Belajar merupakan satu langkah besar, meskipun satu langkah yang ditempuh. Putus asa itu kegagalan yang besar
Rida	Wah mantap teteh... belajar merupakan satu langkah besar...
Fitria	Satu langkah setiap belajar. Makin banyak melangkah, makin banyak belajar. Makin banyak referensi untuk bisa memecahkan masalah Insyaallah
Rida	betul ya teh... apa teteh juga pernah mengalami kegagalan usaha?
Fitria	Bukan gagal, Mungkin jenuh, sepi, males, banyak komplain. Hal2 itu yang jadi faktor gagal. Jadi pilihannya itu menutup usaha Berhubung tidak pernah melakukan kerjasama usaha dalam satu atap. Belum pernah sampai menutup usaha. Justru sampai sekarang belum bertemu yang satu komitmen.
Rida	oh teteh nyari partner yg 1 komitmen teh?
Fitria	Iya.
Rida	jodoh-jodohan itu mah yah teh, kadang sm keluarga sendiri ga cocok.. Sm org lain bisa cocok bisnis.. Heheh
Fitria	Makanya nyari yang satu tujuan. Karena belum tentu satu pemikiran, Kalau tujuan itu pasti dan sederhana. Pemikiran itu biasanya rumit dan sering berubah. Menurut saya.
Rida	mantap.. Setuju teh
(Wawancara selesai)	

Evidence Narasumber 9



Lampiran 20 Transkrip N10

Narasumber : **Rahmat Hidayat Faturahman**
 No. Whatsapp : 085720204668
 Lokasi : Kp. Warung Jambe, Kel. Sabandar, Kec. Karangtengah,
 Kab. Cianjur

Kode Transkrip : **T10.1** (Media *Google Form*, lihat lampiran 10)
 Hari/Tanggal : Selasa, 16 Januari 2018
 Waktu : 06:21:23 WIB

Kode Transkrip : **T10.2** (Media *chat* Whatsapp)
 Hari/Tanggal : Selasa, 16 Januari 2018
 Waktu : 7:13 AM – 10:27 AM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Dapat perizinan IUMK dari mana pak? Prosesnya berapa lama? Biayanya berapa untuk IUMK? Dijawab santai aja pak, seperti chat biasa
Rahmat	Ijin IUMK dari kecamatan yang berlaku untuk 5 tahun Prosesnya 2 hari biaya hanya uang adm saja pertama bikin surat pengantar dari rt rw lalu dari desa terus di kecamatan di buat iumk
Rida	Oh begitu... Masuk ke permodalan ya pak... Dengan modal 200.000 rupiah usaha bapak bisa berkembang seperti sekarang, tapi menurut bapak modal itu belum cukup, idealnya membutuhkan modal berapa pak? Modal untuk memulai usaha
Rahmat	Iya mangga Saya modal yang begitu minim... 200.000 Kisah dengan perjuangan sampai pesat sampai sekrang Wah kalau saya ceritain cape ngetik nya
Rida	Masih belum percaya saya mah, kirain itu salah ngetik 2.000.000 harusnya . . Tidak usah pak, lain kali saja.. Hhiii Kalau Bantuan modal dari pemerintah yang diharapkan itu seperti apa pak?
Rahmat	Iya ya pasti ga akan percaya... Yang intinya selama 5 bulan saya dapat laba 15.000.000 dipakai pada bulan juli waktu lalu untuk biaya nikah Kemarin pas WUB ada usulan dari ibu uci kepada saya ikut bantuan dana hibah dari kementrian koprasi Kalau saya dapat saya akan beli perlengkapan jahit Supaya menambah kwalisas produk yang saya buat
Rida	Oh yang dimaksud itu dana hibah ya pak
Rahmat	Iya
Rida	Mengapa belum berani mengajukan pinjaman modal? Saya sendiri pernah mengajukan pinjaman modal ke KUR BRI, setelah berwirausaha selama kurang lebih 10 bulan, bunganya terhitung kecil, cicilannya ringan.. Apa karena lebih memilih menunggu dana hibah?
Rahmat	Ngga menunggu juga itu mungkin bonus kalau ada Waswas pinjaman karena riba Lebih baik saya kumpulkan dulu sedikit lebih sedikit di pengembangan usaha
Rida	Oh karena itu yaa.. betul sih pak..
Rahmat	Untuk pembelian perlengkapan jahit Malahan saya di tawarin terus dari pihak bank

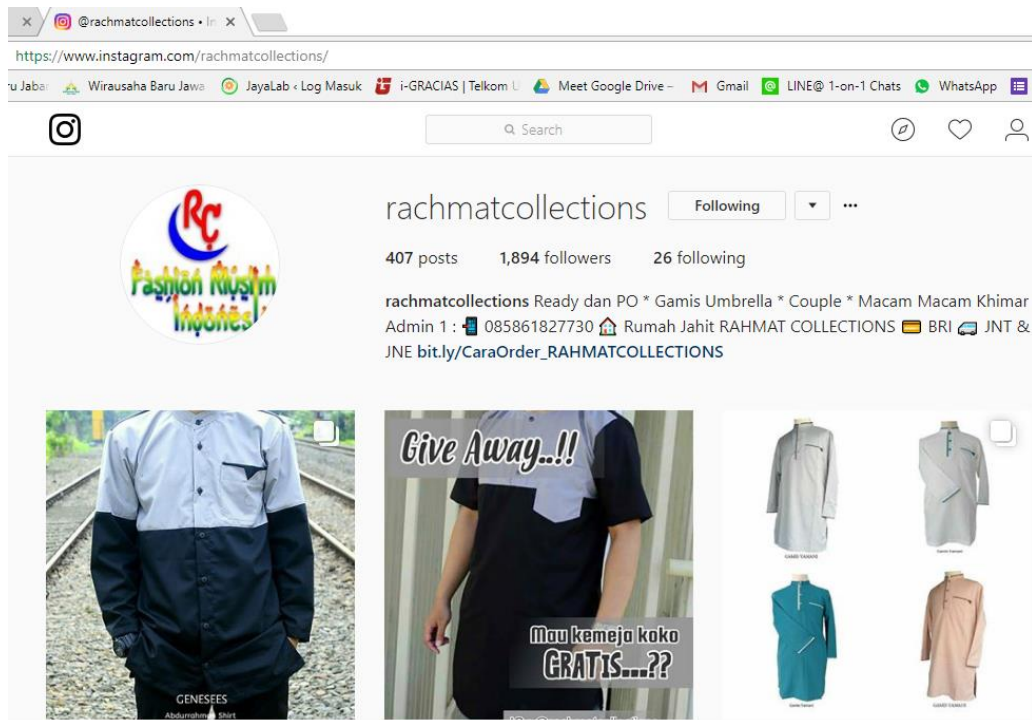
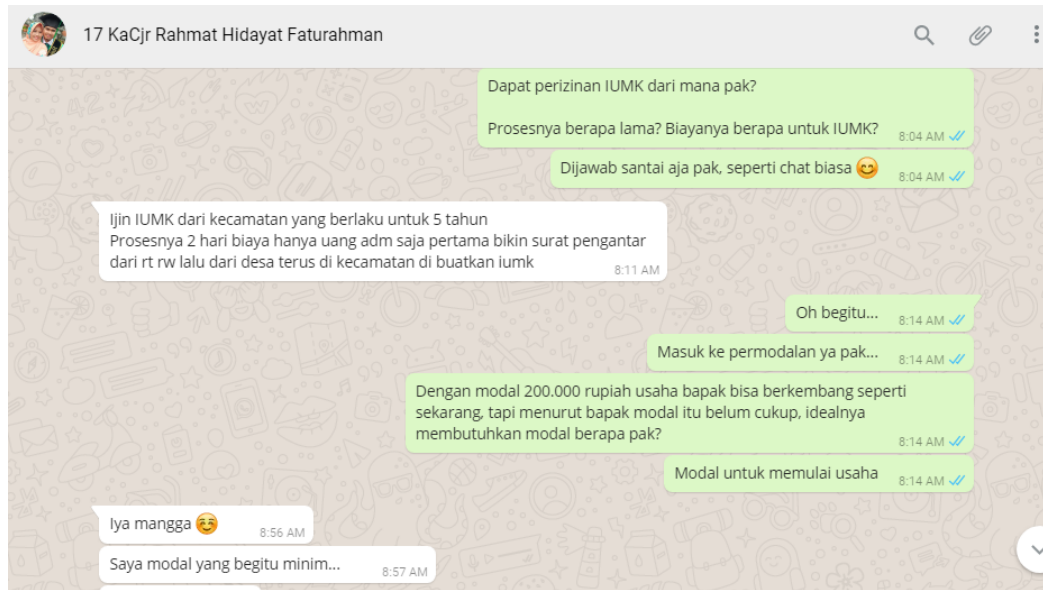
	mesin baru, perlengkapan jahit, butuh berapa modalnya? Apa tidak ada mesin yang dijual cicil? Soalnya IUMK menyambung dengan atm bank BRI IUMK
Rida	Wah saya baru tahu nih.. hehe..
Rahmat	Karena rekening saya transaksi terus Kurang lebih untuk 5 set mesin 20.000.000 Sama mesin obrasnya
Rida	Mesin obras belinya harus cash ya? Nggak ada yang bisa cicil?
Rahmat	Kurang tau tah Mudah mudahan bisa secepatnya terbeli
Rida	Apa berencana punya toko offline & Merek Dagang (terdaftar) ?
Rahmat	Hal yang paling di inginkan
Rida	Sudah ditargetkan belum pak ingin terealisasi kapan? Hhe
Rahmat	Kebetulan ada tanah kosong punya orang tua pinggir jalan Toko tahun ini Galau antara memilih pemangunan toko sama mesin
Rida	Aamiin yra... Dalam kendala SDM, apa jumlah SDM yang dibutuhkan sudah cukup pak?
Rahmat	Masih kekurangan dalam karyawan jahit... yang jahit ada 3 orang dua lk 1 pr Yang laki belum bisa bikin gamis Hanya koko saja Kurir uda ada sama design video sama foto uda ada
Rida	Oh itu salah satu kendalanya juga ya pak... Masih butuh berapa orang lagi pak?
Rahmat	Setidaknya butuh 2 orang lagi Namun mesin blum ada Kendala juga
Rida	Oh iya yaa.. SDM tergantung ke mesin... Kalau Menjahit telat berpengaruh terhadap apa? Mungkin produk telat dipasarkan? Dan menjadi rugi kah?
Rahmat	Rugi waktu saja
Rida	Nggak sampai rugi materi ya?
Rahmat	Ngga
Rida	Kalau waktunya cepat bisa lebih banyak yang diproduksi ya? Kalau bapak sendiri apa bisa menjahit?
Rahmat	saya ga bisa jahit
Rida	Wah.. Dapat ilmu konveksi jadi dari mana pak?
Rahmat	Dulu SMK jurusan apa? Harus di ceritain dari awal kayanya Saya dulu jarang beli baju
Rida	Ehehhe.. Mangga.. Kalau boleh
Rahmat	Tetangga ada tukang jahit Tiap pengen baju saya suka design sendiri Sampai saya punya calon istri Dia juga suka saya kasih baju Hasil design saya Orang orang melihat dan tanya tanya tentang baju saya Dan akhirnya kami pun jual Saya di SMK jurusan Listrik Ga nyambung ya Saya di perguruan tinggi jurusan keguruan
Rida	Naha meni romatis kitu paaak , baju calon istri bapak yang bikin...
Rahmat	Jadi hobi aja ya pak desain baju mah, ga pernah belajar formal... Ngga pernah belajar Sampai sekarang istri jadi modelnya Liat aja di IG @rachmatcollections

Rida	iyaa.. pernah liaat.. Hehhe Belajar desain jadi otodidak? Mungkin lihat di google pak?
Rahmat	Sepertinya jangan panggil bapa deh usia masih 23 Iya liat di goole juga sambil nambah nambahin
Rida	Iya... kagok salah panggil dari awal kak.. Heheh Yang menjadikan usaha kakak bisa mulai berjalan mungkin karena bisa memutarakan keuntungan dari modal yang kecil ya?
Rahmat	Iya awal nya gtu
Rida	*speechless keren pisan.. Heheh Ini mungkin yang terakhir kak... Yang menjadikan usaha kakak tetap berjalan adalah motivasi yang kuat ya pak?
Rahmat	Makasih... tp tetap masih banyak kendala yang harus di benahi Yang menjadikan usaha tetap berjalan adalah tantangan hidup Harus nafkahi istri Biaya adik adik sekolah Karena saya anak pertama dari 5 bersaudara Biaya kuliah ade ade
Rida	masya Allah... Pantas motivasi usaha kakak begitu kuat
Rahmat	Mudah mudahan Allah tetap memberikan rizki ini, aamiin
Rida	Aamiin yra... Dan semoga kakak bisa mensukseskan banyak orang lainnya... Semakin banyak bisa menyerap tenaga kerja
Rahmat	Aamiin ya Allah...
Rida	Baik kak, untuk wawancaranya mungkin sudah cukup
<i>(Wawancara ditutup dengan ucapan terimakasih kepada narasumber, dan meminta evidence narasumber berupa foto KTP dan foto produk.)</i>	

Kode Transkrip : T10.3 (Media chat Whatsapp)
Hari/Tanggal : Senin, 22 Januari 2018
Waktu : 7:00 AM – 8:30 AM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Assalamu'alaikum kak.. Apa kabar? Berikut adalah kesimpulan dari wawancara mengenai bisnis kakak. Saya meminta waktu kakak untuk membaca / mengecek ini. Ditakutkan ada yang tidak sesuai Apa yang saya simpulkan sudah benar kak?
Rahmat	Waalaikum salam... 👍👍👍 (icon ok)
Rida	Kak, ada pertanyaan penutup... Saat kondisi usaha Anda sedang menurun, Pernahkan Anda berpikir untuk berhenti melanjutkan usaha itu ?
Rahmat	Untuk saat ini masih tahap naik omset... Kalau pun turun mungkin ujian dan harus dicari permasalahan nya sehingga bertemu dengan solusi nya...
Rida	jadi performa selalu bagus ya kak? Gak pernah terpikir untuk berhenti...
Rahmat	Iya in syaa Allah uda terasa wirausaha itu bagaimana
Rida	Baik kak...
<i>(Wawancara selesai)</i>	

Evidence Narasumber 10



Lampiran 21 Transkrip N11

Narasumber : **Reza** (orang yang sama dengan Narasumber 7)
 No. Whatsapp : 085721475965
 Lokasi : Jalan Kom.Ud.Supadio No.28A Rt 001 Rw 012 Kel/Desa
 Husen Sastranegara Kec. Cicendo Kota Bandung - 40174

Kode Transkrip : **T11.1** (Media *Google Form*, lihat lampiran 10)
 Hari/Tanggal : Selasa, 16 Januari 2018
 Waktu : 19:35:09

Kode Transkrip : **T11.2** (Media *chat* Whatsapp)
 Hari/Tanggal : Minggu, 14 Januari 2018
 Waktu : 1:40 PM – 4:08 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Sekarang pertanyaan tentang Dapoer Budjang ya kak
Reza	Ya
Rida	Kendala Dapoer Budjang yang paling sulit kakak tulis 5.Analisis kelayakan usaha, 7.Permodalan, 10.Manajemen Pemasaran, 11. Manajemen Keuangan. Analisis kelayakan usaha kendalanya apa? Bertanya kepada ahli, misalnya siapa?
Reza	Saya lagi diluar mau buka cabang Doakeun
Rida	Aamiin.. Good luck
Reza	Iyah Kendala swot Modal: kurang wae uy
Rida	Oh yang soal SWOT... kurang untuk pengembangan? Butuh berapa?
Reza	Kurang lebih 50juta pengen kaya kafe gitu Manajemen keuangan: suka kacau pembukuan Ada selisih
Rida	Selisihnya lebih atau kurang? Haha
Reza	Kurang Mana pemasaran; susah nyari celah
Rida	paling besar selisih sampai berapa?
Reza	Banyak pemain 60ribu
Rida	Manajemen pemasaran saya kasih saran broadcast di akun-akun Telkom Univ Tau FJB telkom? DnU ? Rame banget itu
Reza	Oh gitu..iya iya Oke Siap
Rida	Sekali iklan ada bayarnya sih.. Tapi lumayan.. Ramee Disini chicken wing ga ada yang deket, banyaknya pada ke Ricis
Reza	Ada ah
Rida	Ah apa?
Reza	Oh iya bener.. maaf
Rida	Ada chicken wing juga gitu?
Reza	Iya ricis aja ya Hehe..
Reza	Saya send contact akun-akun telkom mau kak?
Rida	Ya mau

	Ini akun-akun yang bisa iklan.. DnU iklan 50rb 2 kali.. FJB Telkom bisa broadcast tapi gak tau berapa.. Telkom Hitz bisa iklan juga (tapi nggak serame yang 2 itu) Sepertinya ini last question... Menurut kakak, kenapa bisa kakak berhasil di satu usaha, tapi gagal di usaha lainnya?
Reza	Asiik. Aduh apa ya. Bingung. Mikir dulu Kalem
Rida	Siap..
Reza	Kalo dari produk mungkin banyak pesaing, yang bujang sedikit Terus apa ya Jejaring teman lebih banyak, soalnya bujang ada 4orang skarang Jadi bisa rekomendasi menu bujang ke teman
Rida	Ceuyah cuma berdua ya? Yang ini lebih solid partnernya?
Reza	Berdua. Iya Ketemu terus di dapur, Sampai bosan
Rida	Waduh, Kan mau buka cabang kak, jangan bosan. Haha
Reza	Haha iya
Rida	Terakhir deh, saran buat lulusan WUB lainnya yang masih belum berhasil..?
Reza	Bergabung dengan teman yang sevisi, jadi saling menguatkan gitu, tapi saya ga enak ngasih saran, soalnya pernah gagal sebelumnya
<i>(Wawancara ditutup dengan ucapan terimakasih kepada narasumber, dan meminta evidence narasumber berupa foto KTP dan foto produk.)</i>	

Kode Transkrip : T11.3 (Media chat Whatsapp)
Hari/Tanggal : Minggu, 21 Januari 2018
Waktu : 6:46 PM – 7:16 PM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Assalamu'alaikum kak.. Apa kabar? Berikut adalah kesimpulan dari wawancara mengenai bisnis kakak. Saya meminta waktu kakak untuk membaca / mencek ini. Ditakutkan ada yang tidak sesuai Apa yang saya simpulkan sudah benar kak?
Reza	Whahha siaapp No 5.. pesaing.. bukan Posing Ga perlu PIRT kalo olahan ayam mah..
Rida	Eh ada 2 pertanyaan penutup
Reza	Kalo olahan daging bukan pirt ya..tapi MD (just info)
Rida	Ohehehe siaap Dulu, apa yang membuat Anda yakin untuk tidak melanjutkan usaha Ceuyah itu ? Saat kondisi usaha Dapur Boedjang sedang menurun, Pernahkan Anda berpikir untuk berhenti melanjutkan usaha itu ?
Reza	Serem ni pertanyaan nya 1. Order sepi, promo di online tidak efektif 2. Pernah Note: dapur bujang owner-nya bersama yaa
Rida	Oh ber4 semuanya pemilik? Saham 25%-25% yaa? Pernah? Terus kenapa ga jadi ditutup?
Reza	Sekarang ber4.. saham beda Mikirin temen2 lain Berunding, lanjut terus
Rida	Whooaa... ada masa" sulitnya juga gening yah
Reza	Pasti atuh
Rida	Sip atuh Kak.. atos cekap jigana
<i>(Wawancara selesai)</i>	

Lampiran 22 Transkrip N12

Narasumber : **Evina Novianti Husin**
 No. Whatsapp : 0895600306037
 Lokasi : Nirwana Estate Blok Ee No.06 Rt 003 Rw 013 Kel/Desa
 Pakansari Kec. Cibinong Kab. Bogor
 - 16915

Kode Transkrip : **T12.1** (Media *Google Form*, lihat lampiran 10)
 Hari/Tanggal : Selasa, 16 Januari 2018
 Waktu : 22:50:15 WIB

Kode Transkrip : **T12.2** (Media *chat Whatsapp*)
 Hari/Tanggal : Rabu, 17 Januari 2018
 Waktu : 8:23 AM – 11:52 AM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Assalamu'alaikum ibu, terimakasih sudah mengisi formnya.. Selanjutnya wawancara di chat ya bu
Evina	Walaikumsalam sama-sama, saya lupa ngasih tau mba soalnya saya ngisinya malem Boleh
Rida	Siap Nggak apa-apa... seberapa besar keinginan ibu untuk berwirausaha?
Evina	Sedang-sedang aja mba
Rida	Mengapa ibu belum membuat BMC? setau saya BMC dibuat saat tahapan pendampingan
Evina	karena apa yang direncanakan terkadang tidak sesuai dengan kenyataan
Rida	jadi dirasa gak perlu ya bu membuat BMC?
Evina	perlu tp tidak mendetail dan membuat bmc membutuhkan waktu senggang
Rida	baik bu.. Kendala di kepemilikan usaha.. Aset yang dimiliki masih sedikit, jadi belum bisa berbadan hukum. Begitu bu?
Evina	Iya
Rida	Untuk memperoleh modal awal usaha tidak ada kendala ya bu? Diberi orang tua, dan tidak usaha dikembalikan?
Evina	Perlu tp kan tidak ada jangka waktunya
Rida	Jadi bebas ya bu dikembalikan kapan saja... Orang tua mah biasanya juga diikhlasin ya bu <i>hehhe</i> Kendala pembuatan tepung itu bagaimana bu? Selain itu, ada kendala apalagi di aspek produksi?
Evina	Ada tahap pengeringan mba, saya kan mengandalkan panas dari matahari kalo lagi musim ujan kacangnya ga kering-kering mba
Rida	Dikeringkannya alami ya bu.. Kalau pakai oven nggak bisa bu? Atau hasilnya jadi beda?
Evina	ovennya harus khusus mba kalo oven yg biasa untuk kue digunakan untuk mengeringkan cepet gosong mba, paling disangrai itu pun hasilnya beda.
Rida	Hasil paling bagus kalau dikeringkan pakai panas matahari jadi ya bu...
Evina	Ya
Rida	Kendala ibu juga belum memiliki pelanggan ya? Apa belum ada pembeli yang membeli lagi produk ibu..?
Evina	Ada tp lain produknya mba
Rida	produk apa bu? beda merek dangan brownies yang ini?
Evina	Ya roti manis
Rida	Lebih lama usaha brownies atau roti bu?

Evina	Brownies mba
Rida	baik ibu... Sepertinya wawancaranya sudah cukup... apa saran dari ibu untuk lulusan lainnya yang belum berhasil mendirikan usaha baru?
Evina	sarannya jgn mudah menyerah, tetap semangat
Rida	Sip ibu.. Terimakasih atas waktunya...
(Wawancara ditutup dengan ucapan terimakasih kepada narasumber, dan meminta evidence narasumber berupa foto KTP dan foto produk.)	

Kode Transkrip : T12.3 (Media chat Whatsapp)
Hari/Tanggal : Minggu, 21 Januari 2018
Waktu : 6:52 PM – 11:52 AM

Peneliti dan Narasumber	Isi Wawancara
Rida	Assalamu'alaikum ibu.. Apa kabar? Berikut adalah kesimpulan dari wawancara mengenai bisnis ibu Saya meminta waktu ibu untuk membaca / mengecek ini. Ditakutkan ada yang tidak sesuai Apa yang saya simpulkan sudah benar ibu?
Evina	iya mba udah bagus
Rida	Heheh... Siap... Satu pertanyaan penutup ibu... Saat kondisi usaha Brownies Camer sedang menurun, Pernahkan Anda berpikir untuk berhenti melanjutkan usaha itu ?
Evina	pernah mba tp saya berpikir kembali produk yg saya jual itu memang lain dari yg lain, agar banyak orang menyukai produk yg saya jual, saya harus lebih semangat mengenalkan produk yg saya jual.
Rida	wah mantap ibu... ibu terimakasih, wawancaranya insya Allah udah beres.. Hhii
(Wawancara selesai)	

Evidence Narasumber 12

The screenshot shows a WhatsApp chat interface with the following messages:

- Evina (16 KaBg EVINA NOVIANTI HUSIN):** Oke nanti ya saya kabarin, ini saya lagi diluar kota (4:43 PM)
- Rida:** Siap ibu.. Terimakasih 😊 (4:44 PM)
- Evina:** Assalmu'alaikum ibu, terimakasih sudah mengisi formnya..
Selanjutnya wawancara di chat ya bu 😊 (8:23 AM)
- Rida:** Waalaikumsalam sama-sama, saya lupa ngasih tau mba soalnya saya ngisinya malem (8:50 AM)
- Evina:** Boleh (8:50 AM)
- Rida:** Siap 😊 (8:51 AM)
- Evina:** Nggak apa-apa... (8:51 AM)

The right side of the screenshot shows the contact information for '16 KaBg EVINA NOVIANTI HUSIN', including a 'Contact info' button, a 'Media, Links and Docs' section (currently empty), a 'Mute' button, 'Starred Messages', 'About and phone number' (brownies camer 🙌 😊 evina), and a phone number '+62 896-1312-8514'. There is also a 'Block Contact' button at the bottom.



- 11 -

- d. meningkatkan kemampuan rancang bangun dan perekayasaan bagi Usaha Menengah.

Pasal 18

Pengembangan dalam bidang pemasaran, sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 ayat (1) huruf b dilakukan dengan cara:

- a. melaksanakan penelitian dan pengkajian pemasaran;
- b. menyebarluaskan informasi pasar;
- c. meningkatkan kemampuan manajemen dan teknik pemasaran;
- d. menyediakan sarana pemasaran yang meliputi penyelenggaraan uji coba pasar, lembaga pemasaran, penyediaan rumah dagang, dan promosi Usaha Mikro dan Kecil;
- e. memberikan dukungan promosi produk, jaringan pemasaran, dan distribusi; dan
- f. menyediakan tenaga konsultan profesional dalam bidang pemasaran.

Pasal 19

Pengembangan dalam bidang sumber daya manusia sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 ayat (1) huruf c dilakukan dengan cara:

- a. memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan;
- b. meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial; dan
- c. membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kreativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru.

Pasal 20

Pengembangan dalam bidang desain dan teknologi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 ayat (1) huruf d dilakukan dengan:

- a. meningkatkan kemampuan di bidang desain dan teknologi serta pengendalian mutu;
- b. meningkatkan kerjasama dan alih teknologi;
- c. meningkatkan kemampuan Usaha Kecil dan Menengah di bidang penelitian untuk mengembangkan desain dan teknologi baru;

- d. memberikan . . .