

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

Cita Anggun Pratiwi^{1*}, Taufik Djalal², Muhammad Syukur³, Firdaus W. Suhep⁴

^{1,2}Program Pascasarjana Sosiologi, Universitas Negeri Makassar, Indonesia

^{3,4}Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Makassar, Indonesia

*Corresponding Author:

Email: citaanggunpratiwi17@gmail.com

Abstract.

This study aims to describe the supporting and inhibiting factors in making career decisions for young entrepreneurs in Makassar City. This research is a qualitative research with a case study type. The subjects of this study were 5 young entrepreneurs in Makassar City, aged 20-28 years. The research setting is in Makassar City, especially where the subjects live and/or where they sell. Methods of data collection using questionnaires, interviews and observation. Test the validity of the data using source and method triangulation. The results of research on 5 young entrepreneurs in Makassar City show that factors supporting career decision making include: (1) self-understanding, (2) high discipline, (3) self-confidence, (4) high commitment, (5) family support (6) having business relations, (7) being able to provide goods, (8) being able to see the market, (9) having managerial skills, (10) having the ability to promote, (11) being able to innovate, (12) being able to manage finances. While the inhibiting factors include: (1) lack of insight into entrepreneurship, (2) lack of ability to determine suppliers, (3) lack of ability to procure capital.

Keyword: Decision Making, Young Entrepreneur, Career

1. PENDAHULUAN

Di era digital segala sesuatu dibuat efisien, termasuk penggunaan tenaga kerja manusia. Dampaknya terjadi tingkat pengangguran yang tinggi, BPS mencatat lebih dari 30% angka pengangguran diakibatkan oleh sempitnya lapangan pekerjaan, terlebih angka pengangguran tertinggi paling banyak dari angkatan pendidikan sebesar 9%. Kondisi ini, perlu disikapi oleh semua pihak khususnya masyarakat itu sendiri. Bagaimana dapat melihat berbagai tantangan dan batasan yang dimiliki agar dapat bertahan di tengah-tengah himpitan ekonomi. Perlu dicari cara dan solusi dalam menyelesaikannya. Pengangguran berpendidikan yang berusia produktif seperti telah disebutkan antara usia 15 tahun sampai 24 tahun dan dapat dikategorikan sebagai remaja. Ini menunjukkan, meskipun memiliki pendidikan yang tinggi, namun mereka belum dapat bersaing dengan para pencari kerja yang lain sehingga tidak menjamin mereka mendapatkan pekerjaan dengan mudah.

Aidis, et al (2008) mengemukakan, kemampuan berwirausaha semestinya dimiliki oleh setiap orang. Mengingat kegiatannya sangat erat dengan kehidupan sehari-hari, bahkan banyak orang yang lahir di lingkungan keluarga wirausaha. Dengan demikian, jika hal terburuk terjadi pada seseorang, misalnya gagal dalam pendidikan, ada hal yang bisa ia lakukan yakni menjadi pengusaha atau pedagang. Dengan demikian, tidak terjadi hal-hal buruk, justru dapat menurunkan angka pengangguran. Awogbenle & Iwuamadi (2010), banyak pihak yang diperlukan terlibat agar lahir jiwa wirausaha, namun peran orang tua yang paling sentral. Sejauh mana mereka memiliki keinginan kuat untuk mendidik dan mengajarkan wirausaha sejak dini (Lee, et al 2007; Arogundade, 2011; Tambunan, 2009).

Tidak hanya di kota-kota besar lainnya yang terdapat banyak remaja yang berprofesi sebagai wirausaha, di kota Makassar juga mulai muncul wirausaha-wirausaha muda. Makassar merupakan ibu kota Provinsi Sulawesi Selatan yang sedang mengalami progress positif dalam berbagai bidang, salah satunya dibidang ekonomi perdagangan khususnya perdagangan barang non jasa. Dalam hal ini pun pemerintah Kota Makassar juga membantu peningkatan wirausaha dengan membangun pusat aktivitas kuliner, perdagangan barang dan jasa.

Peneliti melakukan pengumpulan data menggunakan angket yang disebar kepada lima wirausaha muda yang berjualan di lapangan tersebut. Lima wirausaha muda tersebut adalah A.A (21 tahun, pedagang Skincare berlokasi di Antang), R.T (25 tahun, pedagang Aksesoris Handphone berlokasi Alauddin), dan S.H (23 tahun, pedagang Mainan berlokasi Todopuli 2), N.F (22 Tahun, Pedagang Busana Pengantin berlokasi Jl. Malengkeri). I.D (24 tahun, pedagang Konter Handphone berlokasi Jl. Mannuruki 2). Melalui angket yang disebar pada tanggal 25 November 2022, diperoleh hasil sebagai berikut (1) alasan mereka untuk terjun ke dunia usaha dikarenakan passion yang mereka miliki, ingin menjadi wirausaha muda yang sukses dan juga karena ingin membuktikan bahwa anak muda bisa hidup dan berkarya tanpa harus berada di dunia formal. (2) Mereka mengatakan bahwa mulai serius menekuni dunia usaha sejak 2 sampai 5 tahun yang lalu. (3) Mereka yang menjelaskan bahwa mereka sudah mulai berminat untuk menjadi seorang wirausaha sejak berada di bangku kuliah bahkan ada yang menyebutkan sejak berada di Sekolah Dasar (SD). (4) Mereka juga mempunyai role model pada proses pembentukan pemikiran dalam pengambilan keputusan karir mereka. Hal ini ditunjukkan dari pernyataan bahwa mereka memiliki kerabat yang berprofesi sama sebagai wirausaha seperti misalnya orang tua, saudara dan juga teman. (5) Mereka mempromosikan barang dagangannya melalui akun sosial media, komunitas yang mereka miliki, dan juga mengikuti event-event yang diselenggarakan di Kota Makassar.

Tentu pada saat melakukan proses merencanakan, mempersiapkan hingga melakukan pengambilan keputusan karir, remaja ini membutuhkan waktu yang cukup lama. Hal ini didukung oleh pendapat Munandir (1996:86) yang menyatakan bahwa pemilihan pekerjaan dan hal memutuskan karir bukanlah peristiwa sesaat atau membutuhkan waktu yang singkat, melainkan membutuhkan waktu dan proses yang panjang sesuai dengan perkembangan individu yang bersangkutan. Sangat jelas bahwa dari pernyataan tersebut seseorang perlu memiliki wawasan yang cukup dalam merencanakan karirnya agar tidak salah dalam mengambil keputusan karir. Supriatna (2009) menyatakan bahwa perencanaan karir adalah aktivitas siswa yang mengarah pada

keputusan karir masa depan. Dan pengambilan keputusan karir itu sendiri dijelaskan oleh Dewa Ketut Sukardi (1993: 63) yang menyatakan bahwa pengambilan keputusan karir merupakan suatu proses dimana seseorang mengadakan suatu seleksi terhadap beberapa pilihan dalam rencana masa depan. Dari penjabaran tersebut dapat diketahui bahwa betapa sulitnya pengambilan keputusan karir karena adanya hambatan-hambatan yang termasuk ke dalam faktor yang mempengaruhi proses perencanaan dan juga pengambilan keputusan karir seorang remaja. Salah satu teori yang menjelaskan mengenai faktor-faktor ini dikemukakan oleh Krumboltz dalam teori behavioral. Teori behavioral Krumboltz berasal dari teori belajar sosial yang dikemukakan oleh Albert Bandura. Krumboltz menganggap bahwa terdapat dua faktor utama sebagai penentu dalam pengambilan keputusan karir yaitu faktor pribadi dan lingkungan. Kepribadian dan tingkah laku orang itu lebih merupakan hasil belajar daripada pembawaan. Sedangkan faktor lingkungan yang dimaksud adalah lingkungan kerja, syarat kerja, dan sebagainya (Munandir, 1996: 15). Sehubungan dengan itu, Munandir (1996) juga menyebutkan teori pengambilan keputusan Krumboltz meliputi empat kategori faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan karir seseorang antara lain (1) faktor genetik, (2) kondisi lingkungan, (3) faktor belajar, dan (4) keterampilan dalam menghadapi tugas.

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

II. METODE

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

Penelitian ini dilakukan di Kota Makassar, khususnya berada ditempat tinggal subyek dan/atau di lokasi subyek berjualan sesuai dengan jadwal yang telah disepakati. Penelitian ini dilakukan pada bulan November 2022. Dalam penelitian ini yang dijadikan sebagai subyek adalah wirausaha muda di Kota Makassar yang berjumlah lima orang. Adapun ciri dan karakteristik yang digunakan yaitu dalam menentukan subyek penelitian: (1) berprofesi sebagai wirausaha, (2) berdomisili di Kota Makassar, (3) berjualan di Kota Makassar (4) tergolong pada usia dewasa awal (usia 20 tahun sampai dengan 30 tahun) dan (5) belum menikah.

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

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

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan mengacu pada konsep Milles & Huberman (2007: 16-20) yaitu interactive model (model interaktif) yang mengklasifikasikan analisis data dalam tiga langkah, yaitu: . Reduksi Data (Data Reduction), Penyajian Data (Display Data), Penarikan Kesimpulan (Verification). Triangulasi data (sumber) yang berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Sedangkan triangulasi metode digunakan untuk melakukan pengecekan terhadap penggunaan metode pengumpulan data baik informasi yang didapat dari wawancara maupun observasi (Burhan Bungin, 2011: 265).

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, faktor pendukung dan faktor penghambat dalam pengambilan keputusan karir dapat dilihat dari aspek yang pertama yaitu karakteristik personal. Karakteristik personal disini meliputi pemahaman diri sendiri seperti minat, bakat dan juga cita-cita. Selanjutnya adalah wawasan berwirausaha, kepercayaan diri, optimisme dan juga komitmen dalam berwirausaha.

Bakat

Dari kelima subyek memiliki faktor pendukung yang sama dalam pemahaman terhadap diri sendiri, yaitu sama-sama berminat untuk bekerja dibidang wirausaha. Dalam hal bakat, A.A dan N.F mengungkapkan hal yang sama yaitu memiliki bakat yang berkaitan dengan kewirausahaan yaitu berbakat dibidang public speaking dan R.T dan S.H memiliki bakat dibidang marketing. Sedangkan I.D mengungkapkan bahwa ia merasa memiliki bakat dibidang Teknologi Handphone yang dimanfaatkannya dalam menentukan barang yang akan dijualnya. Kelima subyek juga memiliki cita-cita yang sama yaitu menjadi wirausaha yang sukses.

Wirausaha

Selanjutnya mengenai wawasan berwirausaha, S.H dan I.D mengungkapkan bahwa kurang memiliki wawasan mengenai seluk-beluk wirausaha. Hal ini dikarenakan S.H dan I.D menggunakan cara *learning by doing* dalam memulai wirausahanya, sehingga dalam prosesnya, S.H dan I.D sambil mempelajari cara-cara berwirausaha. Hal ini berbeda dengan A.A yang mengungkapkan bahwa ia sangat mengetahui seluk beluk wirausaha karena telah diajari oleh keluarganya sejak kecil sehingga cepat menangkap dan memahami cara berwirausaha. Begitu pula dengan R.T dan N.F yang mengungkapkan bahwa mereka melihat kebutuhan pasar yang ada di Kota Makassar.

Hal ini sejalan dengan teori behavioral Krumboltz (Munandir, 1996: 115), salah satu faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan karir seseorang adalah faktor belajar. Faktor belajar disini dibagi menjadi dua jenis yaitu secara instrumental dan asosiatif. Belajar secara instrumental yaitu belajar sesuai dengan apa yang dikerjakan oleh seseorang secara langsung dan ia mendapatkan hasil dari perbuatannya itu. Teori ini sejalan dengan perilaku *learning by doing* yang dilakukan oleh S.H dan I.D dalam mengetahui seluk-beluk berwirausaha.

Kedisiplinan

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

Berhubungan dengan optimisme dan juga kedisiplinan, mengakibatkan kelima subyek tersebut memiliki komitmen yang tinggi dalam berwirausaha. N.F dan A.A mengungkapkan bahwa ia bentuk komitmennya dalam berwirausaha adalah ia berencana membuka butik dan ingin memperluas usahanya juga dibidang kuliner. Hal yang sama diungkapkan pula oleh S.H, ia mengatakan bahwa memiliki rencana dalam jangka waktu dekat untuk memperluas usahanya ke bidang kuliner yaitu dengan membuka kafe. Hal

serupa diungkapkan oleh I.D dan R.T yang memiliki rencana untuk membuat beberapa cabang agar usaha yang digelutinya lebih besar lagi. Pernyataan kelima subyek tersebut mengenai optimisme, kedisiplinan dan juga komitmen yang mereka miliki sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh W.S Winkel dan Sri Hastuti (2010: 652) yang menyatakan bahwa kegunaan dari refleksi anak muda atas sifat-sifat kepribadian ialah lebih mengenal diri dan memperoleh pemahaman diri. Gambaran diri dalam sifat-sifat kepribadian menjadi masukan untuk menentukan apakah ia berani memegang jabatan tertentu atau tidak.

Kepercayaan diri

Mengenai kepercayaan diri, R.T dan S.H memiliki pendapat yang sama. Mereka mengungkapkan bahwa memiliki rasa percaya diri yang tinggi karena sudah memiliki landasan yang kuat untuk berwirausaha, yaitu bakat khusus yang mereka miliki seperti kemampuan berkomunikasi dan juga marketing. N.F dan juga I.D mengungkapkan bahwa rasa percaya dirinya tersebut juga terbentuk karena kenekatan mereka. Mereka berbuat nekat karena merasa sudah berada dalam situasi yang mengharuskan mereka mencari uang sendiri. Berkebalikan dengan A.A yang merasa bahwa ia kurang memiliki rasa percaya diri yang tinggi. Ia terbiasa untuk ditentukan segala sesuatunya oleh orangtuanya sehingga ia merasa kurang yakin jika harus mengambil keputusan sendiri. Hal lain yang mengakibatkan ia merasa tidak percaya diri adalah karena merasa kurang memiliki kemampuan dalam berkomunikasi sehingga menghambatnya jika harus bertemu dan berinteraksi dengan orang yang baru dikenalnya.

Dari hal tersebut dapat disimpulkan bahwa kelima subyek tersebut memiliki kecenderungan yang baik dalam kepercayaan diri. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Meredith (2002: 6) yang menjelaskan mengenai ciri-ciri yang dimiliki oleh seorang wirausaha, salah satunya adalah kepercayaan diri. Kepercayaan diri disini akan memunculkan rasa optimis pada diri seseorang untuk mengambil suatu keputusan. Aspek yang kedua adalah hubungan dengan keluarga. Dalam hal ini yang dimaksud dengan hubungan dengan keluarga adalah peran keluarga dalam pengambilan keputusan karir, meliputi kebebasan dalam memilih pekerjaan dan juga riwayat pekerjaan yang digeluti oleh keluarga seperti kakek, nenek, orangtua, dan juga saudara (genetik). Kelima subyek tersebut mengungkapkan hal yang sama yaitu mereka diberikan kebebasan dalam memilih pekerjaan yang mereka inginkan. A.A dan I.D merasa bahwa kebebasan yang diberikan orangtua mereka sangat membantu karena mereka dapat memilih pekerjaan sesuai dengan minat dan juga cita-cita mereka. Berbeda dengan N.F yang pada awalnya selalu ditentukan segala keperluannya oleh orangtuanya. Sehingga pada awalnya sedikit menghambatnya dalam menentukan pilihan karir yang sesuai dengan minat dan juga cita-citanya.

Genetik

Dalam hal genetik A.A mengungkapkan bahwa keluarganya memiliki riwayat keturunan yang berprofesi sebagai wirausaha sejak kakek nenek mereka. Keduanya mengungkapkan bahwa hal ini menguntungkan mereka karena mereka jadi memiliki *role model* atau panutan dalam berwirausaha. Sedangkan S.H, I.D, R.T, dan N.F dalam keluarganya tidak memiliki riwayat keturunan wirausaha. Meskipun ayah dan juga

kakaknya sekarang berprofesi sebagai wirausaha, tetapi mereka baru saja berkecimpung dalam dunia wirausaha. Hal ini sejalan dengan teori yang Krumboltz (Munandir, 1996: 97) yang menjelaskan ada empat faktor yang mempengaruhi keputusan karir seseorang, salah satunya adalah faktor genetik.

Lingkungan sekitar

Aspek yang ketiga adalah hubungan dengan lingkungan sekitar, dalam hal ini yang dimaksud dengan hubungan dengan lingkungan sekitar adalah peran orang lain (teman sebaya) dalam pengambilan keputusan karir. Dalam pengambilan data yang dilakukan menggunakan kuesioner dan juga wawancara, tidak ditemukan peran teman sebaya atau orang lain dalam pengambilan keputusan yang dilakukan I.D, N.F, R.T, S.H Kedua subyek tersebut mengambil keputusan untuk berwirausaha berdasarkan keinginan dan kesadaran mereka sendiri. Berbeda dengan A.A yang mengungkapkan bahwa ia mengambil keputusan sebagai wirausaha karena ajakan dari keluarga dan teman dekatnya yang menawarkan untuk bergabung dengannya berjualan Skincare. Mengenai peran keluarga dan juga teman sebaya dalam pengambilan keputusan karir yang dinyatakan oleh A.A sejalan dengan teori Vondracek (Santrrock, 2007: 176) bahwa orangtua dan teman sebaya memiliki pengaruh yang kuat terhadap pilihan karir seseorang.

Dalam aspek yang kedua dan ketiga mengenai peran keluarga dan juga peran orang lain dalam pengambilan keputusan karir sesuai dengan teori behavioral Krumboltz (Munandir, 1996: 115) yaitu salah satu faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan karir adalah faktor lingkungan. Faktor lingkungan disini meliputi tempat tinggal, organisasi sosial, lingkungan tetangga, lingkungan keluarga, masyarakat sekitar dan juga pengalaman belajar. Aspek yang keempat adalah keterampilan personal. Keterampilan personal disini meliputi menentukan pasar, menentukan supplier, menyediakan barang, relasi bisnis, keterampilan berkomunikasi, berpromosi, inovasi, kemampuan manajerial dan berorganisasi.

Terdapat kesamaan pada R.T dan N.F dalam kemampuan melihat pasar. Kedua subyek tersebut mengungkapkan bahwa tidak kesulitan untuk menentukan pasar karena mereka menjual barang kepada teman-teman terdekat mereka terlebih dahulu sebelum memperluas jangkauan pasar mereka. Mereka berduapun menjual barang dagangan yang sesuai dengan hobi mereka masing-masing, jika R.T hobi mengoleksi handphone maka ia menjual aneka macam aksesoris handphone dan N.F memiliki hobi fashion sehingga ia menjual perlengkapan busana pengantin yang menurutnya minim di Kota Makassar.

Hal ini berbeda dengan S.H yang kesulitan menentukan pasar karena ia ragu jika barang yang dijualnya nanti apakah akan laku dipasaran atau tidak, sehingga S.H beberapa kali mengganti jenis barang yang dijualnya. Setelah menentukan barang apa yang akan dijual, langkah selanjutnya yang dilakukan oleh kelima subyek tersebut adalah mencari dan menentukan supplier. Terdapat kesamaan pada I.D dan A.A yang kesulitan untuk menentukan supplier karena tidak menemukan supplier yang cocok untuk mereka. Ketidakcocokan ini dikarenakan beberapa hal, seperti lokasi supplier, kualitas barang, harga beli yang terlalu tinggi dan juga kelengkapan jenis barang. Berbeda halnya dengan N.F yang mengungkapkan bahwa ia tidak kesulitan mencari supplier karena teman dekatnya memberitahukan informasi mengenai supplier mana yang harus dihubungnya jika ingin mencari barang. Langkah selanjutnya yang

dilakukan kelima subyek tersebut setelah menentukan supplier adalah menyediakan barang.

Kelima subyek tersebut tidak kesulitan dalam menyediakan barang karena hanya tinggal melakukan kontak dengan supplier dan barang yang mereka pesan akan langsung dikirim kerumah subyek atau langsung ke customer mereka. Setelah menyediakan barang dagangan, mereka kemudian mencari relasi bisnis seperti reseller dan juga customer. Dalam hal ini kelimanya memiliki kesamaan yaitu memiliki relasi bisnis yang banyak. A.A mengungkapkan bahwa ia memiliki relasi bisnis karena dengan pengalaman kerja yang pernah dialaminya menyebabkan ia memiliki kenalan yang banyak dan tak jarang kenalannya tersebut menjadi customer ataupun menjadi *resselernya*. N.F juga mengungkapkan hal yang sama yaitu memiliki relasi yang banyak karena ia memiliki banyak teman yang gemar dalam berkesenian khususnya di bidang tari seperti dirinya sehingga ketika N.F memulai berjualan baju maka teman-temannya tersebut kemudian menjadi customer dan juga *resellernya*. R.T juga memiliki kemudahan dalam menemukan relasi bisnis karena memiliki banyak teman tongkrongan sehingga teman-temannya tersebut tidak ragu untuk menjadi customer dan juga *resellernya*. Terdapat kesamaan pula pada S.H dan juga I.D, mereka sama-sama memiliki keterampilan berkomunikasi yang baik. S.H mengungkapkan bahwa ia tidak kesulitan dalam berkomunikasi karena memiliki bakat dibidang public speaking dan juga ia mempunyai pengalaman kerja sebagai MC dan juga penyiar sehingga sudah terbiasa berkomunikasi dengan berbagai kalangan. R.T juga mengungkapkan bahwa ia tidak ada kendala yang berarti dalam berkomunikasi karena sudah terbiasa berkomunikasi dengan orang-orang yang ada dilingkungan tempat tinggalnya.

Hal ini berbeda dengan I.D, ia merasa kurang dalam keterampilan berkomunikasi terutama jika dengan orang yang baru dikenalnya. Tetapi jika sudah mengenal orang tersebut, ia dapat dengan mudah berkomunikasi dengannya. Hal ini sesuai dengan observasi yang dilakukan peneliti saat wawancara, peneliti melihat bahwa S.H dan R.T memang memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik terlihat dari cara berbicara mereka yang lancar dan keterbukaan mereka dalam menjawab pertanyaan. Sedangkan I.D pada awalnya cenderung terlihat malu-malu saat menjawab pertanyaan. Berbicara mengenai keterampilan berkomunikasi, dengan kemampuan berkomunikasi yang dimiliki, mereka jadi mudah untuk mempromosikan barang dagangannya secara langsung kepada relasi mereka ataupun kepada customer yang berpotensi. Meskipun I.D kurang dalam keterampilan berkomunikasi tetapi ia terbantu dengan kemajuan teknologi saat ini sehingga memudahkannya untuk mempromosikan barang dagangannya melalui media sosial, begitu juga keempat subyek lainnya.

Hal selanjutnya adalah karena mereka tidak berinovasi dengan barang dagangan mereka dikarenakan barang tersebut bersifat paten, sehingga mereka melakukan inovasi dalam hal berpromosi. Ketiga subyek tersebut berinovasi dalam hal berpromosi dengan cara membuat iklan-iklan yang menarik di media sosial tempat barang dagangan mereka dipajang. Dalam hal manajerial kelima subyek tersebut juga memiliki kesamaan yaitu meliputi mengatur jam berjualan dan menentukan berapa target laba perharinya. Hal yang terakhir dalam aspek ini adalah kemampuan berorganisasi. Dalam hal ini A.A dan N.F mengungkapkan bahwa mereka memiliki kemampuan berorganisasi karena mereka berwirausaha dalam bentuk tim. A.A dengan keluarganya dan N.F dengan teman

dekatnya. Mereka berdua mengungkapkan bahwa bentuk kemampuan berorganisasi yang dimiliki adalah mampu membagi tugas kepada rekan kerjanya sehingga kinerja mereka dalam berwirausaha menjadi optimal. Berbeda dengan I.D, R.T, dan S.H yang mengungkapkan bahwa ia bekerja secara individual sehingga kemampuan berorganisasinya belum begitu terlihat.

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

Aspek keempat tersebut juga sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Parson dan Williamson (W.S Winkel dan Sri Hastuti, 2010: 626) yang menyatakan bahwa seseorang dapat menemukan pekerjaan yang cocok baginya dengan cara mengkorelasikan kemampuan, potensi, dan wujud minat yang dimilikinya dengan kualitas-kualitas yang secara objektif dituntut dalam pekerjaan tertentu. Aspek kelima yaitu adalah kondisi ekonomi. Dalam aspek ini kondisi ekonomi meliputi pengadaan modal dan kemampuan mengatur finansial. I.D dan R.T mengungkapkan bahwa mereka kesulitan dalam melakukan pengadaan modal. Hal ini dikarenakan mereka berdua mengumpulkan modal dengan menggunakan tabungan sendiri sehingga menghambat mereka jika akan menyediakan barang stok dirumah. I.D dan R.T juga mengungkapkan bahwa jika meminjam modal dari bank, proses hingga uang tersebut cari sangatlah lama dan juga sulit. Sehingga mereka berdua mengandalkan sistem dropship. Hal ini berbeda dengan A.A yang tidak mengalami hambatan dalam pengadaan modal karena ayahnya mendukung bisnis yang dijalankannya dengan cara memberikan uang untuk tambahan modal. Hal ini sesuai dengan observasi yang dilakukan oleh peneliti. Peneliti melihat bahwa perekonomian keluarga A.A termasuk kedalam golongan menengah ke atas. Sehingga untuk urusan modal bukan masalah bagi A.A. Hal ini berbeda dengan keempat lainnya, peneliti melihat bahwa perekonomian keluarga keempatnya termasuk ke dalam golongan menengah dan menengah ke bawah.

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

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

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian pada kelima wirausaha muda di Kota Makassar dapat diketahui bahwa faktor-faktor pendukung dalam pengambilan keputusan karir mereka yang **pertama** adalah pemahaman terhadap diri sendiri meliputi minat dan bakat yang mereka miliki. **Kedua** adalah memiliki kedisiplinan tinggi terkait dengan kewirausahaan. **Ketiga** adalah memiliki kepercayaan diri dan juga optimisme yang tinggi dalam berwirausaha, **Keempat** adalah memiliki komitmen yang tinggi dalam berwirausaha. **Kelima** adalah terdapat peran dari keluarga dalam pengambilan keputusan karir yang mereka lakukan. **Keenam** adalah mereka memiliki relasi bisnis yang luas. Hal ini dikarenakan mereka bertiga tergabung dalam komunitas-komunitas tertentu sehingga memiliki banyak kenalan. **Ketujuh** adalah mereka memiliki kemampuan dalam menyediakan barang, yaitu dengan sistem dropship. Dan jika mereka ingin melakukan stok barang, maka tinggal menghubungi supplier dan barang akan dikirim menggunakan jasa pengiriman paket. **Kedelapan** adalah ketiga subyek tersebut memiliki kemampuan dalam melihat pasar dan juga tidak kesulitan dalam menentukan barang apa yang akan mereka jual karena mereka menjual barang yang sesuai dengan hobi mereka. **Kesembilan** adalah mereka memiliki kemampuan dalam hal manajerial yaitu dapat mengatur jam berjualan dan dapat mengatur target keuntungan perharinya. **Kesepuluh** adalah ketiga subyek tersebut memiliki kemampuan berpromosi karena mereka dapat mempromosikan barang dagangan menggunakan sosial media dan dengan cara word of mouth. **Kesebelas** adalah ketiga subyek tersebut memiliki kemampuan melakukan inovasi. Inovasi yang mereka lakukan adalah berinovasi dengan cara promosinya yaitu memberikan potongan harga atau dengan membuat iklan-iklan yang menarik di sosial media. **Kedua belas** adalah mereka memiliki kemampuan untuk mengatur finansial dengan cara menentukan target laba perhari dan memisahkan laba tersebut dengan uang untuk tambahan modal.

Sedangkan faktor-faktor yang menghambat pengambilan keputusan karir mereka yang **pertama** adalah cenderung kurang memiliki wawasan yang cukup dalam berwirausaha karena dari kelima subyek tersebut hanya satu subyek saja yang telah dididik untuk berwirausaha sejak kecil. **Kedua** adalah kurangnya kemampuan dalam menentukan supplier karena dari ketiga subyek tersebut hanya satu subyek saja yang telah dapat mengetahui supplier mana yang memiliki harga termurah dengan kualitas yang baik. **Ketiga** adalah cenderung kurang memiliki kemampuan dalam pengadaan modal. Hal ini dikarenakan hanya satu subyek saja yang tidak kesulitan dalam pengadaan modal sedangkan dua subyek yang lain modal yang mereka gunakan merupakan hasil dari tabungan yang mereka miliki, sehingga tidak mencukupi jika akan melakukan stok barang.

Bagi Siswa dan Calon Wirausaha Muda bagi calon wirausaha diharapkan lebih giat menggali informasi mengenai wawasan berwirausaha dengan cara mengikuti seminar-seminar tentang wirausaha ataupun pelatihan-pelatihan berwirausaha. Selain itu calon wirausaha juga harus lebih aktif mencari informasi mengenai pengetahuan dalam

mendapatkan *supplier* dengan cara memperbanyak relasi bisnis atau mendatangi komunitas wirausaha sehingga dapat sharing tentang informasi mengenai *supplier* mana yang memiliki kualitas bagus tetapi dengan harga yang lebih rendah. Dalam pengadaan modal, calon wirausaha diharapkan lebih giat dalam mencari informasi mengenai program-program yang diadakan pemerintah ataupun instansi-instansi terkait pemberian modal usaha.

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

REFERENSI

- Aditi, Bunga. (2018). *Buku Ajar Entrepreneurship & Startup Entrepreneur yang Unggul*. Kab.Deli Serdang Provinsi Sumatera Utara: Perdana Medika
- Alma Buchari. (2000). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Cetakan keempat. Bandung: ALFABETA.
- Kurniawan, Gogi. (2019). *Kewirausahaan Di Era Revolusi Industri 4.0*. Banyumas: Sasanti Institute.
- Nur, Syifah. (2019). *Layanan Bimbingan Kelompok Dalam Membentuk Sikap Jujur Melalui Pembiasaan*. Jurnal Islamic Counseling. Vol.13. No.02.
- Mc Guckin, Frances. (2006). *Ide-Ide Besar Untuk Mengembangkan Usaha Kecil Anda*. Jakarta: Abadi Tandur.
- Meredith, Geofferey G. (2002). *Kewirausahaan Teori dan Praktek*. Jakarta: PPM.
- Munandir. (1996). *Program Bimbingan Karier di Sekolah*. Jakarta: Jalan Pintu Satu.
- Nasution. (2011). *Metode Research Penelitian Ilmiah*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Papalia, dkk. (2009). *Human Development Perkembangan Manusia Edisi 10 Buku 2*. Jakarta: Salemba Humanika.
- S. Margono. (1997). *Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Santrock, J. W. (2007). *Adolescence*, edisi 11, jilid 2, (Terjemahan). Jakarta: Erlangga
- Suharsimi Arikunto. (2006). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Syafaruddin, dkk. (2019). *Dasar-Dasar Bimbingan dan Konseling Telaah Konsep Teori dan Praktik*. Medan: Publishing
- Suryana. (2003). *Kewirausahaan: Prosedur Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: PT. Salemba Empat.
- Winardi. (2003). *Entrepreneur and Entrepreneurship*. Bogor: Kencana. W. S. Winkel dan Sri
- Hastuti (2004). *Bimbingan dan Konseling di Institusi Pendidikan*. Yogyakarta: Media Abadi
- Haryanto, Rudy. (2017). *Menumbuhkan Semangat Wirausaha Menuju Kemandirian Ekonomi Umat Berbasis Pesantren*. Jurnal Nuansa. Vol.14. No.01
- Sugiyono. (2010). *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabet