

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan penelitian

Penelitian mulai dilakukan mulai Mei 2019. Sebelum peneliti terjun ke lapangan untuk melakukan penelitian, peneliti mencari subyek sebagai narasumber, yaitu wirausahawan sukses yang telah berhasil menjalankan usahanya diatas 5 tahun, memiliki lebih dari 5 karyawan dan pertumbuhan labanya positif. Narasumber didapatkan dari kerabat, teman dan kenalan peneliti.

Langkah selanjutnya ialah peneliti mulai membangun *rapport* dengan subjek penelitian. Pendekatan yang dilakukan adalah dengan mengunjungi narasumber di tempat usahanya sekaligus melakukan observasi. Selama melakukan pendekatan dengan subyek penelitian, peneliti menjelaskan maksud dan tujuan peneliti memilih subjek dalam penelitian ini sebagai narasumber serta menanyakan kesediaan subjek untuk menjadi informan dalam penelitian ini dan ketiga narasumber bersedia. Selama proses melakukan pendekatan dengan narasumber, peneliti juga mempersiapkan panduan interview dan alat perekam.

B. Waktu dan Lokasi Penelitian Informan

Tabel 4.1 Pelaksanaan Wawancara

Narasumber	Tanggal	Durasi	Lokasi	Kegiatan
1 (FZ)	18 Mei 2019	3,5 jam	Kantor PT T dan M Jl Txx Sidoarjo	Wawancara
2 (SS)	31 Mei 2019 dan 5 Juni 2019	4 jam	Kantor CV Akbar, Perum Graha Pelita Asrikaton Malang	Wawancara

Tabel 4.2. Pelaksanaan Observasi

Narasumber 1	Tanggal	Durasi	Lokasi	Kegiatan
1 (FZ)	12 Juni 2019	2 jam	Kantor PT T dan M, Jl Txx Sidoarjo	Wawancara dan observasi

Narasumber 2	Tanggal	Durasi	Lokasi	Kegiatan
2 (SS)	31 Mei 2019	2 jam	Kantor CV Akbar	Wawancara dan observasi

C. Hasil Penelitian

1. Identitas subjek penelitian

Tabel 4.3. Identitas Subjek Penelitian

	Narasumber 1	Narasumber 2
Nama	FZA	SS
Jenis Kelamin	Laki-laki	Perempuan
Usia	39 tahun	39 tahun
Agama	Islam	Islam
Posisi bersaudara	Anak ke 6 dari 6 bersaudara	Anak pertama dari 3 bersaudara
Pekerjaan orang tua	Almarhum Ayah dosen dan mantan Rektor U** Surabaya, Ibu Rumah Tangga	Almarhum Ayah pedagang, Ibu Rumah Tangga
Pendidikan terakhir	S2 Ekonomi Un***	SMA
Jenis usaha	Perusahaan karyawan outsourcing	Perusahaan konveksi

Lama usaha	13 tahun	9 tahun
Jumlah karyawan	20 orang	20 orang
Omzet per bulan	Omzet per bulan 5 Milyar dengan nett margin 5-8%	Omzet per bulan 200-300 juta dengan nett margin 20%
Latarbelakang memulai usaha	FZ awalnya bekerja sebagai marketing di perusahaan lem, kemudian klien banyak membutuhkan jasa <i>outsourcing</i> . Kakak iparnya telah berjalan dulu dalam bisnis pertamanan. Setelah melalui diskusi dibangunlah usaha yang bergerak di bidang <i>outsourcing</i> .	SS awalnya bekerja sebagai marketing di perusahaan produksi pakaian dengan brand cukup ternama. Banyak order skala kecil tidak mau ditangani oleh PT tersebut, kemudian bisnis menurun dan mulai mengurangi karyawan. Akhirnya SS memberanikan diri untuk menangani order skala kecil tersebut dan merekrut teman-temannya yang terkena PHK

2.Deskripsi Narasumber 1

Gambaran Umum Narasumber

FZA adalah seorang wirausahawan muda berusia 39 tahun yang sukses mengelola usaha penyalur tenaga kerja outsourcing. Awalnya FZA bekerja sebagai karyawan perusahaan swasta dan karirnya cukup bagus hingga mendapat kepercayaan dari atasan. Kakak ipar FZA telah berkecimpung terlebih dulu di bidang penyalur tenaga kerja. Dalam pekerjaannya sebagai marketing, FZA memiliki banyak klien yang membutuhkan tenaga kerja outsourcing, dari sinilah bermula FZA terbersit ide untuk memulai usaha penyalur tenaga kerja outsourcing. Dimulai di tahun 2006 dengan omzet awal 50 juta, sekarang perputaran omzet perusahaan subjek sudah mencapai 5 Milyar per bulan.

Riwayat Pendidikan Narasumber

Pendidikan terakhir FZ adalah S2 Ekonomi Manajemen U*** Surabaya di bidang manajemen Sumber Daya Manusia. Subjek menuturkan bahwa waktu SD dan SMP subjek cukup berprestasi akademik, sering ranking 1. Berasal dari keluarga berlatar belakang akademisi, yaitu ayah yang menjadi dosen dan rektor salah satu Universitas Negeri ternama di Surabaya, FZ didorong ayahnya untuk menjadi dosen, sehingga subjek melanjutkan sekolah S2 dan sempat menjadi dosen di sela-sela kesibukannya berbisnis.

Kondisi Keluarga Narasumber

FZ adalah anak keenam dari enam bersaudara. Ayah bekerja sebagai dosen dan rektor U** Surabaya, Ibunya seorang Ibu rumah tangga. Diantara enam bersaudara tidak ada yang berwirausaha, tetapi kakak ipar subjek Bp R memulai usaha di bidang tenaga kerja outsourcing lebih dulu dan hingga saat ini masih berkecimpung di bidang bisnis bersama subjek. Subjek mengakui banyak belajar tentang kewirausahaan dari kakak iparnya tersebut, hingga saat ini masih berkantor di tempat yang sama.

Kondisi Usaha Narasumber dan Gambaran Kasus

Tahun 2005 ketika FZ bekerja sebagai marketing di PMA Jepang PT A, subjek mengenal banyak klien-klien pabrik yang mengalami kesulitan merekrut tenaga kerja. Kakak ipar subjek waktu itu sudah memulai usaha, namun masih dalam skala kecil menangani pertamanan dan menguasai hukum perburuhan. Karena adanya celah bisnis, dorongan dari jaringan klien dan kakak iparnya yang sudah memulai lebih dulu, subjek membuat usaha namun masih bekerja di PT A.

Saat merintis PT T, FZA masih bekerja di PT A sebagai marketing dan sepulang kerja subjek ke Sidoarjo untuk mengurus usahanya yang baru. Proses membangun usaha yang baru sambil bekerja menjadi karyawan berjalan selama hampir 4 tahun. Waktu itu hasil dari bisnisnya belum dapat mencukupi biaya hidup dan baru memiliki 1 orang karyawan.

Tahun 2006 - 2009 subjek merintis usaha dan mayoritas aktivitasnya mencari klien, tahun 2009-2012 bisnis beranjak naik dan cukup sukses. 2012 sudah mulai stabil, lalu memulai bisnis logistik hanya berjalan selama 6 bulan kemudian gagal dan terjadi kerugian sebesar 50 juta, tetapi karena kerugian tidak terlalu besar, hal ini bukan merupakan pukulan bisnis. FZ kembali meneruskan usaha outsourcing dan usaha berjalan baik sehingga bisa kembali mengumpulkan modal. Tahun 2014 ketika bisnis outsourcing mulai stabil, subjek membuka usaha pabrik kayu dengan rekan kerja. Produksi tidak berjalan bagus karena subjek merasa kurang pengetahuan di bidang tersebut dan terlalu percaya dengan rekan bisnis.

Kerugian bisnis tersebut menjadi pukulan berat bagi subjek. Kantor dan salah satu rumahnya jaminkan di bank untuk modal pabrik ini. Uang yang ditanam sebesar 6 Milyar hilang, tabungan hasil kerja sejak 2006 sampai dengan 2014, tabungan istrinya pun habis. Sehingga subjek harus menutup hutang bank atas rumah dan kantor yang dijaminkan. Tidak lama sejak kerugian tersebut, rekan kerja subjek yang menggawangi usaha ini meninggal karena jatuh sakit yang disinyalir akibat *shock* dengan kejadian tersebut. FZA turut menanggung biaya hidup istri dan anaknya selepas rekan kerjanya meninggal karena istrinya tidak bekerja.

Subjek mengalami kondisi stres hampir setahun akibat dari kejadian tersebut. Namun subjek menuturkan tetap bekerja ke kantor dan berusaha menanggulangi kegagalan ini. Subjek tetap bangkit dari kejadian tersebut karena usaha outsourcingnya tetap berjalan baik dan lingkungan teman-teman dan keluarganya

mendukung. Salah satu hal penting dalam kebangkitannya adalah faktor religiusitas subjek. Usaha *outsourcing* ini akhirnya mendulang sukses kembali dan subjek berhasil pulih dari kegagalan.

2. Deskripsi Narasumber 2

Gambaran Umum Narasumber

SS seorang wirausahawan muda berusia 39 tahun bergerak di bidang konveksi yang cukup sukses sejak 2010. Awalnya SS bekerja sebagai karyawan di bidang pabrik pakaian dan distribusi ke department store ternama di Indonesia, tetapi kemudian usaha pabrik tersebut tutup. Sejak PT B*** mulai mengurangi jumlah karyawan mulai 2010, tahun 2011 SS mulai merintis usaha konveksinya dengan dimulai dari menggarap order skala kecil yang tidak mau dikerjakan oleh pabrik PT B***. Bermula dengan keprihatinan terhadap teman-teman yang terkena PHK, SS membuka lahan usaha dan memperkerjakan mereka.

Riwayat Pendidikan Narasumber

Pendidikan terakhir SS adalah lulusan SMA. Sebelumnya SS pernah kuliah, tetapi karena terkendala biaya dan masih harus menghidupi adik-adiknya, SS mengalah tidak meneruskan kuliah dan memilih bekerja sebagai karyawan untuk menghidupi keluarga.

Kondisi Keluarga Narasumber

SS mengalami masa kecil dengan tekanan yang berat karena ayahnya menikah lagi lalu meninggalkan keluarga SS. SS akhirnya tinggal bersama Neneknya bersama kedua adiknya karena Ibu SS sempat pindah ke rumah orang tuanya karena berat menghadapi situasi kala itu. Nenek SS bekerja sebagai penjual ayam potong dan SS sejak kecil telah digembleng untuk membantu neneknya bekerja, sejak subuh mempersiapkan dagangan di pasar dan di masa sekolah juga berjualan kosmetik dan lain-lain. Ketika neneknya meninggal, ayahnya menjual rumah neneknya tersebut dan SS hanya diberi uang tiga juta untuk mencari tempat tinggal. Bertahun-tahun SS, kedua adik dan ibunya tinggal di rumah kontrakan sampai akhirnya setelah lulus SMA SS mencari kerja dan tidak melanjutkan kuliah demi melanjutkan pendidikan adik-adiknya. SS menikah dengan suaminya yang saat ini bekerja di bidang penyedia jasa untuk Bank dan memiliki tiga orang putra.

Kondisi Usaha Narasumber dan Gambaran Kasus

CV A sudah berdiri sejak 2011 dengan jumlah karyawan saat ini sebanyak 20 orang dengan omzet per bulan 200-300 juta. Nett margin per bulan dari omzet sebesar 20%. CV A bergerak di bidang konveksi membuat seragam dengan segmen instansi, rumah sakit, universitas, sekolah dan perusahaan. Dari hasil observasi nampak para karyawan bekerja membuat pola dan menjahit. Pengawasnya nampak aktif memberikan arahan sambil bertelepon dengan klien.

Dari lokasi pengerjaan, pakaian yang sudah jadi dibawa ke lokasi workshop di Perum Graha Pelita Asrikaton. Disana terdapat baju-baju jadi yang sudah disusun dan dipaket rapi. Ada beberapa contoh pakaian seragam jadi yang digantung. Ada ruangan khusus pemilik usaha di samping ruang stok.

Usaha SS sempat mengalami pukulan di tahun 2017 dimana subjek ditipu oleh karyawannya yang membuat order fiktif sebesar 380 juta. Pada saat kejadian tersebut SS sempat mengalami stres dan berniat untuk menjual usaha konveksinya pada seorang teman yang bersedia membeli seharga 300 juta dan SS bersedia menjadi marketingnya selama satu bulan untuk menunjukkan bahwa usaha tersebut tetap hidup. Salah satu rumah yang subjek miliki juga dijual untuk menutup kerugian tersebut.

Namun lambat laun dengan dukungan teman-teman sesama pengusaha dan juga karyawannya SS akhirnya tidak jadi menjual usahanya dan kembali meneruskan usaha konveksi tersebut. SS mengakui yang membuatnya mampu bertahan di tengah kesulitan dan tetap bertahan di jalan tersebut karena meningkatkan religiusitas dan memikirkan nasib anak-anaknya, tidak mungkin menciptakan masa depan anak-anak seperti yang ia alami dulu. Sehingga hal ini membuatnya terus bergerak maju, mulai kembali membuat perencanaan dan introspeksi. Saat ini usaha dijalankan dengan lebih cermat dan hati-hati, evaluasi kalau sebelumnya dilakukan hanya sebulan sekali sekarang dilakukan tiap minggu, marketing dan keuangan dipegang SS sendiri, SS juga melunasi hutangnya di Bank dan saat ini tidak mau berhutang dengan bank. Hal

ini berdampak pada perputaran omzet, apabila sebelum kejadian tersebut perputaran omzet bisa mencapai 800 juta, saat ini menjadi 200-300 juta. Usaha CV A terus melaju dan berkembang sejak 2011 hingga sekarang.

D.Temuan Kategori dari Data Transkripsi

1.Latar belakang keluarga

Latar belakang kedua subjek terdapat perbedaan, orang tua FZ bekerja sebagai dosen dan mendorong FZ untuk menjadi dosen. Sedangkan latar belakang keluarga SS mayoritas bekerja sebagai pedagang. Di masa kecilnya SS mengalami tekanan karena terjadi perpisahan orang tua, dimana ayahnya menikah lagi dan sudah tidak peduli dengan keluarganya, sehingga SS diasuh oleh neneknya.

2.Kehidupan masa kecil

Di masa kecil FZ cukup konsisten berprestasi akademik sejak SD dan SMP, FZ melanjutkan S2 dan berhasil menyelesaikan S2 meski terdapat hambatan motivasi ketika ayahnya meninggal dan FZ sibuk dengan wirausaha yang didirikannya. FZ mengakui bahwa sejak kecil ia dididik orang tuanya untuk disiplin dan konsisten.

SS sejak kecil aktif berorganisasi dan memiliki jiwa kepemimpinan. Semenjak kedua orang tuanya berpisah, SS diasuh oleh neneknya, diajarkan disiplin dan tanggung jawab dengan mengantarkan neneknya setiap subuh.

Nenek yang luarbiasa mendidik saya. Ibu waktu cerai dengan ayah sempat down, terus pulang ke rumah orang tuanya, jadi saya tinggal dengan nenek saya sama adik-adik. Nenek saya masih kerja jual ayam potong walau sudah sepuh. Jam 2 pagi saya dibangunin nenek, harus nganter nenek ke pasar, nganter nata

barang. Jam 04.30 saya balik ke rumah ngurus adik-adik berangkat sekolah. Mungkin kalo hari itu saya gak ditempa seperti itu, saya mungkin ga bisa seperti ini. (IE2.10)

Didikan neneknya sejak kecil membentuk ketangguhan (*hardiness*) subjek hingga masa dewasa ketika subjek membangun wirausaha dan melalui berbagai tempaan. Menurut Nevid dkk dalam Sabela dkk (2014), *hardiness* adalah sekumpulan *trait* individu yang dapat membantu dalam mengelola stres yang dialami. Karakter kepribadian tersebut membuat individu memiliki kecenderungan untuk membentuk hubungan yang positif antara dirinya dengan dunia di luar dirinya. *Hardiness* tidak hanya keras atau tahan terhadap stres, tetapi sebuah kekuatan untuk keluar dari keadaan-keadaan yang sulit dan keluar dari kondisi stres. *Hardiness* membantu individu menjadi tabah serta ulet dengan bertahan dan bertumbuh dalam situasi-situasi stres. Kepribadian tersebut dirumuskan dalam 3C yaitu *control*, *commitment*, *challenge* (Maddi & Khoshaba dalam Sabela, dkk, 2014).

Menurut Sarafino (dalam Sabella, dkk, 2014) karakteristik *hardiness* meliputi *control*, *commitment*, *challenge* definisinya sebagai berikut: kontrol (*control*) merupakan keyakinan individu bahwa dirinya dapat mempengaruhi peristiwa dalam kehidupannya. Komitmen (*commitment*) adalah perasaan individu tentang tujuan hidupnya bahwa dirinya terlibat pada setiap peristiwa, aktivitas, orang-orang dalam kehidupannya. Tantangan (*challenge*) merupakan kecenderungan untuk melihat perubahan sebagai peluang atau dorongan untuk tumbuh daripada melihatnya sebagai ancaman.

Subjek SS memiliki *hardiness* yang terbentuk sejak kecil melalui tempaan pendidikan dari neneknya hingga ia menjadi wirausahawan, berikut beberapa kutipan yang menunjukkan ketiga aspek tersebut:

Karena saya berpandangan saya dikasi Allah banyak kelebihan, kekuatan, dikasi badan sehat, bisa mikir, bisa ngomong sama orang, network banyak, kalau saya gak pakai ini untuk berguna buat orang lain saya buat apa, saya gak boleh mundur.

Dulu 2017 usaha hampir tutup. Dulu saya diusir-usir, tapi setelah kerja keras 6 tahun saya bisa beli rumah 3, ya itulah saya percaya ga ada yang sia-sia (IE2.40)

*Tapi klo lihat perusahaan yg sulit tambah seneng saya, tantangannya disitu Orang-orang blg di U** orgnya jahat2, saya koq malah kepingin ngerti kandang macane. Buat saya itu tantangan
"Mbaknya ini gigih sekali. Biasanya orang gak mau balik lagi setelah saya tolak." (IE2.36)*

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Bruce & Robert (dalam Sabella, 2014) ditemukan bahwa *hardiness* memiliki beberapa pengaruh positif antara lain menciptakan emosi positif, semakin berkomitmen terhadap tugas, penyusunan kembali rencana setelah kegagalan dan berkorelasi positif terhadap kesuksesan berwirausaha. Subjek SS menunjukkan hal tersebut setelah melalui pukulan dalam usahanya.

Ya ibadah nomer 1. Saya lalu bikin planning lagi, pelanggan yang harus dirumat, ya dirumat. Saya cut pelanggan yang beresiko. Karena kita kerja terus ya harus gerak lagi. Akhirnya itu jadi pelajaran. Pengalaman memang pelajaran yang mahal. (IE2.52)

Setelah batal menjual usaha itu saya mikir-mikir mending takteruskan aja usaha ini, karena dukungan teman-teman juga karyawan. Akhirnya saya ya kerja lagi seperti biasa, cari klien dapat order lagi. Kalau klien puas saya juga ikut senang, proses ini membangkitkan semangat saya lagi. (IE2.54)

3. Latar belakang subjek menunjukkan kemampuan melaksanakan tugas dan daya juang yang tinggi

Pada proses awal membangun usaha, FZ penghasilannya masih sangat minim, dimana margin awal hanya 4 juta, sehingga harus bekerja merangkap menjadi karyawan dan juga merintis usaha.

Dulu saya kerja jd karyawan sd jam 5 di Surabaya terus ke Sidoarjo ngerjain PT ini, seminggu 3-4 kali sampai malam. (IE1.8)

Sejak bersekolah, SS sudah sering berjualan untuk membantu ekonomi keluarga. Sebelum berwirausaha, SS bekerja sebagai marketing di perusahaan garmen cukup besar di Malang dan sudah memiliki pengalaman dan terbiasa menangani banyak urusan di perusahaan tempat bekerja sebelumnya. Meski berwirausaha berbeda dengan pekerjaan sebelumnya sebagai marketing, SS memberanikan diri memulai usaha ini karena prihatin dengan sesama karyawan yang terkena PHK. SS memiliki visi dan kemampuan yang baik, dimana banyak cita-citanya yang dapat terealisasi.

Pas saya diusir dari rumah, saya bertekat saya harus punya rumah 3 karena kita tiga bersaudara. Ya alhamdulillah keturutan.

*Dulu waktu kerja di B***, saya punya ide selalu mentok, saya akhirnya bilang saya harus punya usaha sendiri,*

Dulu saya bilang usia 37 saya harus bisa pergi umroh, pas di usia 37 itu saya teringat cita-cita itu, lalu proses seminggu aja langsung umroh.

Saya kalau punya cita-cita harus terwujud. (IE2.78)

Hal-hal tersebut menunjukkan bahwa kedua subjek memiliki *self-efficacy* dalam melakukan aktivitasnya sebagai wirausahawan yaitu memiliki keyakinan tinggi untuk. Bandura dalam Utami (2017) mengkonseptualisasikan *self-efficacy* sebagai keyakinan individu dalam kemampuan mereka untuk memobilisasi motivasi, sumber daya kognitif, dan lembaga untuk melakukan kontrol atas peristiwa tertentu. Pada kedua subjek, *self efficacy* nampak saat mereka merintis usaha hingga usaha tersebut mampu berjalan meraih sukses.

1. Latar belakang berwirausaha dan proses awal memulai usaha

Awal mula FZ bergerak di wirausaha karena beberapa faktor yaitu melihat celah bisnis, dorongan dari teman-teman dan ada dukungan dari kakak ipar yang sudah lebih dulu terjun di bidang wirausaha dan ahli mengenai perburuhan. Meski lebih beresiko, FZ memilih karir berwirausaha karena punya idealisme dan karena awalnya mendapat tentangan dari keluarga, jadi lebih ingin membuktikan bahwa ia mampu berwirausaha.

saya punya idealisme dan awalnya saya ingin membuktikan ke istri dan keluarga karena awalnya mereka menentang. (IE1.18)

SS memulai usaha karena melihat peluang bisnis ketika tempat kerja sebelumnya tidak menggarap proyek skala kecil dan memiliki *passion* di bidang ini.

5.Kondisi usaha sebelum dan sesudah mengalami pukulan berat

Usaha outsourcing yang dikelola FZ sudah berdiri 13 tahun. Berikut kronologi usaha tersebut:

1. 2006-2009 proses awal membangun usaha, penghasilan masih minim, margin awal hanya 4 juta sehingga harus bekerja merangkap menjadi karyawan dan juga merintis usaha.
2. 2009-2012 order sudah mulai banyak
3. 2010 memutuskan *resign* sebagai karyawan utk fokus ke bisnis *outsourcing*
4. 2012 sudah mulai stabil, lalu memulai bisnis logistik, hanya berjalan 6 bulan kemudian gagal, kerugian sekitar 50 juta
5. 2014 setelah modal terkumpul lagi, membuka bisnis kayu dan gagal lagi
6. Sejak kegagalan bisnis kayu di tahun 2014, usaha *outsourcing* bertumbuh bagus, hanya di tahun 2019 agak stagnan

Usaha konveksi yang dikelola SS sudah berdiri selama 9 tahun. Berikut kronologi usaha tersebut:

1. Awal mula memulai usaha di tahun 2010-2016 bisnis berkembang baik, omzet rata-rata 500-800 juta.

2. Di tahun 2017 terjadi musibah penipuan oleh karyawan sebesar 380 juta, sehingga merubah pola kerja, kredit dilunasi dan omzet tidak sebesar sebelumnya menjadi 200-300 juta sebulan.
3. Usaha tetap berjalan hingga saat ini, omzet saat ini lebih kecil dari sebelumnya karena tidak mau berhutang.
4. Selain usaha garmen, juga merintis usaha makanan dalam skala kecil

6. Tantangan dalam berwirausaha

Pada subjek FZ, berikut tantangan terbesar dalam berwirausaha:

1. Tantangan bisnis untuk bertumbuh antara lain keterbatasan kualitas SDM, dan sudah dilakukan upaya untuk meningkatkan kualitas SDM
2. Ada tantangan internal rasa malas dalam diri, saat ini ingin bergerak dibidang sosial
3. Terjadi kegagalan usaha kayu disebabkan karena produksi tidak berjalan bagus karena kurang pengetahuan dan terlalu percaya dengan rekan bisnis
4. Pernah terjadi kegagalan bisnis logistik di tahun 2012, hanya berjalan 6 bulan kemudian gagal dan rugi sekitar 50 juta dan berhutang cukup banyak
5. Kantor dan salah satu rumah dijaminkan di bank untuk modal pabrik tersebut, ditambah uang hasil kerja mulai 2006 sd 2014, total dana yang ditanam 6 M habis.

6. Setelah kerugian tersebut, masih berupaya untuk menangani kegagalan, tetapi masih belum berhasil, di tahun 2016 usaha ditutup dan dijual untuk menutup hutang karena sudah tidak ada aset.

Pada subsek SS, berikut tantangan terberat yang dihadapi selama menjalankan usaha:

1. *Human resources*
2. Kecukupan modal
3. Dengan berkeyakinan apabila melakukan hal yang baik akan dibalas baik oleh orang lain, hal ini membuat mampu bekerja dengan ikhlas walau di awal banyak menghadapi penolakan di awal banyak menghadapi penolakan.
4. Di tahun 2017 terjadi musibah penipuan oleh karyawan sebesar 380 juta, sehingga merubah pola kerja, kredit dilunasi dan omzet tidak sebesar sebelumnya menjadi 200-300 juta sebulan.
5. Akibat dari kegagalan dan mengalami kerugian cukup besar, terpaksa menjual salah satu rumah.
6. Waktu gagal sempat ingin menyerah, setelah menjual salah satu rumah lalu akan menghentikan usaha dan menjualnya ke seorang teman

7. Penyebab kegagalan usaha

FZ melakukan diversifikasi usaha sebanyak dua kali yaitu pada bisnis logistik dan bisnis kayu, tetapi keduanya gagal. Penyebab kegagalan tersebut karena FZ terlalu percaya dengan rekan bisnisnya, tetapi kurang pengontrolan dan kurang memahami proses produksi, akibatnya tidak dibayar dan mengalami kerugian besar.

temennya kakak ipar yang mengakui menguasai bisnis kayu dan seluk beluknya, jadi saya percaya, ya saya kurang mengukur resikonya lah (IE1.22)

kita gak expert, ga menguasai produksi, akhirnya kita tidak dibayar dan rugi. (IE1. 64)

Produksi tidak berjalan bagus karena saya kurang pengetahuan dan saya terlalu percaya dengan rekan bisnis. (IE1.22)

Kegagalan usaha yang terjadi pada SS disebabkan karena terlalu percaya pada karyawan dan kurangnya kontrol.

Waktu sebelum gagal itu saya jarang evaluasi, paling lihat jurnal tiap bulan. Kadang 1 bulan kelolosan.

Pikiran itu harus dikontrol juga, dulu kerja saya gampang percaya, sekarang saya lebih hati-hati. (IE2.6)

Penyebab kegagalan kedua subjek memiliki kesamaan yaitu terlalu percaya kepada mitra kerja, tetapi kurang dilakukan pengontrolan terhadap prosesnya. Ditinjau dari teori *self-efficacy*, kejadian tersebut disebabkan oleh *self-efficacy* yang *over estimate* atau kurang tepat terhadap proses kerja yang dilakukan.

8.Respon ketika terjadi kegagalan usaha

Ketika FZ mengalami kegagalan, subjek sempat depresi selama 6 bulan dan masih tertimpa tangga pula selain kewajiban membayar hutang juga harus ikut menghidupi anak dan istri rekan bisnisnya yang meninggal akibat shock karena kejadian tersebut. Setelah kerugian tersebut, FZ masih berupaya untuk menangani kegagalan, tetapi masih belum berhasil, akhirnya usaha kayu tersebut ditutup dan tetap menjalankan bisnis *outsourcing*. Meski depresi, FZ tetap menjalankan aktivitas bekerja di kantor

Ya trauma pasti ada, percaya diri juga hancur. Meski depresi saya tetep kerja sih, kalau enggak mau makan apa. (I1.68)

Subjek SS juga mengalami respon serupa ketika terjadi kegagalan sempat menangis beberapa hari dan stres, tetapi berusaha tidak menampakkan kesedihannya di depan keluarga dan harus nampak tetap tangguh. Waktu gagal sempat ingin menyerah, setelah menjual salah satu rumah lalu akan menghentikan usaha dan menjualnya ke seorang teman, tetapi kemudian tidak jadi menjual usaha tersebut.

Saya nangis 3 hari gak selesai-selesai. Saya berusaha tidak memperlihatkan kesedihan saya. (IE2. 44)

waktu itu sudah mantap abis jual rumah, mau jual usaha ini dibeli 300 juta, saya mau jadi marketingnya 1 bulan untuk nunjukkan usaha ini gak mati, saya bisa carikan omzet. Tapi lalu gak jadi saya jual (IE2.66)

9. Strategi *coping* untuk membentuk resiliensi

Lazarus dan Folkman (dalam Maryam (2017) secara umum membagi strategi coping menjadi dua macam yakni:

(1) Strategi coping berfokus pada masalah (*problem based coping*). Strategi coping berfokus pada masalah adalah suatu tindakan yang diarahkan kepada pemecahan masalah.

(2) Strategi coping berfokus pada emosi (*emotional based coping*) adalah melakukan usaha-usaha yang bertujuan untuk memodifikasi fungsi emosi.

Subjek FZ melakukan beberapa strategi yang dikategorikan sebagai berikut:

Proses internal:

1. *Emotional based coping*

1. Religiusitas

2. Sumber kekuatan dari agama, dari berguru dengan pemuka agama dapat meneguhkan hati.
3. Memaknai bahwa Allah memiliki maksud dalam memberinya kehidupan, sehingga harus tetap berusaha.
4. Cara mendapatkan optimisme dan kemampuan untuk bangkit melalui aktivitas keagamaan.
5. Ketika mengalami ketidakpastian, yang dilakukan adalah berusaha sungguh-sungguh dan berdoa

1. Memberi makna positif terhadap kejadian yang tidak menyenangkan

Dalam menghadapi kegagalan hanya ada dua pilihan, menjadi lebih baik atau lebih buruk. Kalau putus asa dapat merugikan banyak orang

2. Memotivasi dan meyakinkan diri

1. Titik balik kebangkitan karena dukungan sosial dari rekan kerja dan tanggung jawab kepada keluarga, meyakinkan diri harus mampu bertahan
2. Keyakinan dengan bergerak siklusnya bisa naik kembali

4. Mencari alasan penguat untuk lebih banyak bersyukur

Bersyukur keluarga masih utuh

Acceptance

Melalui pendekatan religiusitas, FZ perlahan dapat menerima kenyataan, baru kemudian dapat bangkit dan berjalan lagi.

Saya bisa jalan ketika saya bisa menerima keadaan.

Menerima itu gak gampang, untuk bisa menerima saya kembali ke religiusitas, pelan2 saya menerima hakikat hidup seperti apa dan setelah kita bisa tenang baru bisa bangkit. (IE1.78)

Problem based-coping

1. Bersikap realistis

2. Bisa berjalan lagi setelah menerima keadaan. Untuk bisa menerima keadaan, kembali ke religiusitas
3. Setelah kerugian tersebut, masih berupaya untuk menangani kegagalan, tetapi masih belum berhasil, di tahun 2016 usaha ditutup dan dijual untuk menutup hutang karena sudah tidak ada aset.

4. Untuk menstabilkan kondisi dan membangun semangat, bergerak terus untuk meningkatkan pendapatan hingga mendapatkan dukungan finansial, hal ini yang membantu menumbuhkan optimisme.
5. Bisnis outsourcing tetap berjalan baik sehingga saat itu difokuskan ke bisnis tersebut

1. Membangun komitmen

1. Cara membangun komitmen antara lain tetap pergi ke kantor agar bergerak kembali berusaha.
2. Menurut subjek komitmen penting untuk mempertahankan usaha
3. Untuk dapat membangun usaha yang efektif, harus memiliki motivasi untuk dapat bermanfaat untuk hidup banyak orang. Dengan memiliki motivasi tersebut akan memberikan makna terhadap tujuan sehingga menjadi bahan bakar untuk tetap berusaha.

motivasinya apa sih utk berwirausaha, kalau utk kaya/keren pasti ga bisa, pasti gagal.

Kalau motivasinya utk bermanfaat bagi orang lain itu yang bisa, harus punya keinginan yang kuat.

Artinya motivasi harus memberi arti/makna. Kita harus punya arti buat orang lain. (IE1.106)

2. Reaching out

1. Memilih tetap berjalan di bidang wirausaha tersebut, karena meyakini Allah ingin membimbing menjadi lebih baik melalui jalan ini

2. Tidak ada yang berubah dari strategi bisnis yang sudah berjalan di bisnis *outsourcing*, proses yang sudah berjalan baik tetap berjalan dan terus meningkatkan kemampuan pegawai

3. Mengantisipasi kegagalan

1. Cara mengantisipasi kegagalan yang berpotensi terjadi yaitu dengan meninjau kondisi eksternal dan internal dan melakukan aktivitas untuk mengatasi hal tersebut
2. Cara untuk mempertahankan kualitas yang baik dan konsistensi adalah sebagai wirausahawan harus memiliki komitmen dan motivasi untuk bisa berarti bagi orang lain

Adanya dukungan sosial

1. Sempat menyalahkan diri sendiri cukup lama, namun akhirnya bangkit karena dukungan sosial dari karyawan
2. Yang membuat ada harapan untuk sukses adalah karyawan kantor masih mendukung

Subjek SS melakukan beberapa strategi *coping* yang dikategorikan sebagai berikut:

Proses internal:

1. Religiusitas

Waktu kejadian kegagalan usaha, sempat stres, kemudian hal yang paling membantu untuk bangkit lagi adalah mendekati diri kepada Allah (religiusitas)

2. Memberi makna positif terhadap kejadian yang tidak menyenangkan

Dengan dukungan sosial dan juga dengan pemikiran harus memulai dari awal lagi apabila usaha dijual, akhirnya berubah pikiran tidak jadi menjual usahanya dan kembali berpikir optimis dan positif untuk melanjutkan usaha

3. Memotivasi dan meyakinkan diri

Titik balik kebangkitan adalah ketika melihat anak-anak. Merasa harus bangkit karena tidak mungkin menciptakan masa depan anak-anak seperti yang sudah dialami dulu

4. Mencari alasan penguat untuk lebih banyak bersyukur

Memaknai usahanya dengan bersyukur telah diberi kekuatan dari Allah untuk mengelola usaha, menciptakan lapangan kerja, membantu finansial keluarga dan bisa berguna untuk orang lain.

Problem based-coping

1. Bersikap realistis

Untuk bangkit lagi, prioritas ke ibadah, membuat perencanaan, lalu bergerak lagi.

Mengambil tanggung jawab atas kegagalannya dan tidak menyalahkan siapapun.

2. Setelah batal menjual usaha, meneruskan kembali usaha tersebut. Dengan mendapatkan klien yang puas dengan hasil kerja membangkitkan semangat.
3. Setelah terjadi pukulan usaha, lebih berhati-hati dan lebih sering mengadakan evaluasi, marketing dan keuangan ditangani sendiri, pendekatan dan peningkatan kinerja karyawan tetap dilakukan.

4. Membangun komitmen

1. Cara membangun komitmen, kembali ke religiusitas, percaya diberi Allah banyak kelebihan dan harus digunakan untuk memberi manfaat untuk orang lain, tidak boleh mundur.
2. Percaya bahwa perilaku yang baik tidak ada yang sia-sia

5. *Reaching out*

Untuk meningkatkan konsistensi kualitas, sekarang lebih detail menangani sendiri mengenai pemasaran sampai dengan keuangan

6. Mengantisipasi kegagalan

1. Setelah terjadi pukulan usaha, lebih berhati-hati dan lebih sering mengadakan evaluasi, marketing dan keuangan ditangani sendiri, pendekatan dan peningkatan kinerja karyawan tetap dilakukan
2. Lebih mengontrol pikiran dan lebih berhati-hati, tidak mudah percaya seperti sebelumnya

Adanya dukungan sosial

1. Mendapat dukungan sosial dari teman-teman dan karyawan yang menyarankan untuk meneruskan usaha tersebut
2. Dengan dukungan sosial dan juga dengan pemikiran harus memulai dari awal lagi apabila usaha dijual, akhirnya berubah pikiran tidak jadi menjual usahanya dan kembali berpikir optimis dan positif untuk melanjutkan usaha

10. Alasan tetap bertahan, meski mengalami tantangan berat dalam berwirausaha

Pada subjek FZ yang membuat bertahan dalam usaha ini karena memiliki impian, ingin punya kantor sendiri dan bisa menghidupi keluarga dan usahanya. Usaha outsourcing yang sudah berjalan dimaknai sebagai tumpuan finansial dan mampu menghidupi karyawan.

Subjek SS bertahan di bidang ini karena memiliki motivasi dan tanggung jawab terhadap anak-anaknya, tidak mungkin menciptakan masa depan anak-anak seperti yang sudah dialami dulu. SS bersemangat berkarya di bidang ini karena menyukai bidang ini dan sudah memahami pasarnya, jargon usahanya adalah *with love and passion*.

Saya ada passion disini, saya melayani orang dengan bikin kostum perusahaan, jas mahasiswa. Logo kita kan with love and passion (IE2.20)

11. Faktor yang menentukan kesuksesan usaha

Menurut subjek FZ, faktor yang menentukan kesuksesan usahanya adalah:

1. Komitmen dan terus bergerak untuk memenuhi komitmen tersebut
2. Gigih berusaha yang dilakukan untuk mempertahankan usaha ini, karena dalam kondisi terdesak, satu-satunya pilihan adalah berikhtiar untuk bertahan.
3. Sumber kekuatan dari agama
4. Cara membangun wirausaha yang efektif, harus memiliki motivasi untuk dapat bermanfaat untuk hidup banyak orang

Menurut subjek SS, faktor yang menentukan kesuksesan usahanya adalah:

1. Gigih menghadapi penolakan, setiap kesulitan dianggap sebagai tantangan dan berusaha ditaklukkan
2. Percaya bahwa berusaha dan berdoa merupakan kunci kesuksesan
3. Jiwa entrepreneurship tidak harus ditumbuhkan sejak kecil atau berasal dari keluarga entrepreneur. Yang penting harus berani mengambil sikap, bermental kuat dan kreatif mencari strategi.
4. Untuk terus meningkatkan konsistensi dan kualitas, menekankan pada *quality control* dan melakukan pendekatan dan kontrol pada SDM

12. Ukuran keberhasilan usaha

Ukuran keberhasilan usaha menurut subjek FZ:

1. Ukuran keberhasilan apabila keluarga dan usaha berjalan baik dan karyawan dapat menafkahi keluarga
2. Pertumbuhan bisnis sangat signifikan dari awal berdiri omzet setahun 50 juta, setelah berjalan 12 tahun berkembang menjadi 5 Milyar per bulan
3. Saat ini omzet per bulan nilainya cukup besar dan sudah merasa sukses dalam menjalankan usahanya
4. Hal terbaik yang pernah dilakukan adalah membangun usaha ini, hingga saat ini omzet bersih mencapai 1,5 Milyar per tahun

Ukuran keberhasilan usaha menurut subjek SS:

1. Memaknai usahanya dengan bersyukur telah diberi kekuatan dari Allah untuk mengelola usaha, menciptakan lapangan kerja, membantu finansial keluarga dan bisa berguna untuk orang lain
2. Hal terbaik yang pernah dilakukan dalam berusaha, ada rasa bangga mendapatkan order dari perusahaan-perusahaan besar yang didatangi sendiri
3. Omzet per bulan saat ini mencapai 200-300 juta, bersyukur usaha ini sudah berjalan baik

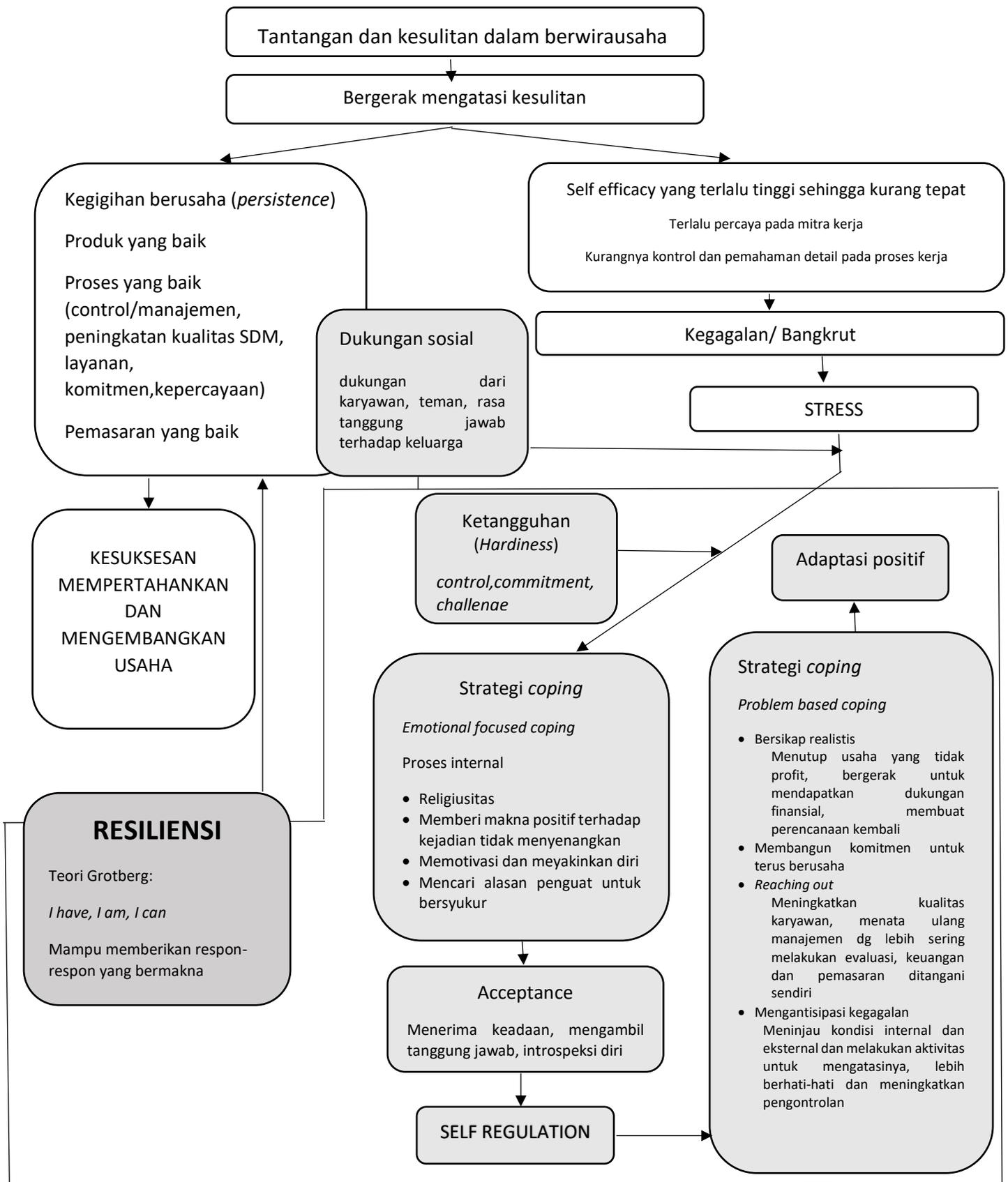
E. Pembahasan

Berdasarkan data yang didapatkan selama wawancara, maka akan dijelaskan mengenai gambaran tantangan dan kesulitan dalam berwirausaha, terjadinya kegagalan, proses resiliensi wirausahawan hingga berhasil bangkit dari kegagalan dan berhasil mempertahankan kelangsungan usahanya serta bagaimana wirausahawan tersebut memaknai aktivitasnya.

Setiap aktivitas kewirausahaan di dalamnya mengandung resiko dan tantangan. Sebuah usaha yang berlangsung bergantung pada sikap dan perilaku wirausahawan khususnya dalam menghadapi kesulitan dan tantangan yang muncul. Banyak usaha yang terhenti ketika mengalami kegagalan dan wirausahawan tidak mampu bangkit kembali. Studi kasus ini bertujuan untuk mengetahui proses resiliensi yang terjadi pada wirausahawan yang sukses mempertahankan usahanya meski menghadapi tantangan yang berat.

Setiap usaha untuk mengatasi tantangan dapat membuahkan kesuksesan, tetapi pada studi kasus ini mencermati kegagalan yang terjadi pada kedua subjek diakibatkan oleh proses *self-efficacy* yang kurang tepat atau *over estimate* khususnya pada mitra kerja dan kurang diiringi proses pengontrolan yang kuat, sehingga terjadi kerugian besar yang berdampak stres pada psikologis wirausahawan. Dinamika proses yang terjadi pada kedua subjek dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 4.1. Dinamika Proses Resiliensi Subjek



Wirausahawan senantiasa dihadapkan pada berbagai tantangan dalam membangun usahanya. Kedua subjek yang awalnya bekerja sebagai karyawan kemudian beralih ke wirausaha, awalnya membangun usaha tersebut dengan kerja keras dan kegigihan berupaya untuk mendapatkan order dan mengatasi berbagai kesulitan hingga bisnis berkembang dan mempekerjakan cukup banyak karyawan. Kedua usaha tersebut berjalan sukses selama beberapa tahun, namun kemudian di tengah perjalanan, kedua subjek mengalami kegagalan dengan penyebab yang sama yaitu terlalu percaya pada mitra kerja dan kurangnya pengontrolan pada proses kerja. Hal ini bisa jadi disebabkan karena kedua subjek sudah menjalani proses bisnis yang cukup sukses lebih dari lima tahun, sehingga *self-efficacy* cukup tinggi untuk menjalani bisnis tersebut. Hal tersebut bisa jadi disebabkan karena kurang kritis dan waspada terhadap resiko pembangunan bisnis baru, khususnya pemahaman dan kontrol terhadap proses bisnis.

Self efficacy merupakan keyakinan atau kepercayaan pada diri sendiri mampu meregulasi fungsi diri sebagai manusia dan kesejahteraan emosional mereka melalui pemrosesan kognitif, motivasional, afektif dan proses-proses selektif. (Ozer & Bandura, dalam Utami, 2017) Dalam bisnis *self-efficacy* sangat berperan dalam mewujudkan usaha, tetapi apabila terlalu tinggi dan kurang diikuti dengan pengontrolan sebagai contoh terlalu percaya pada mitra kerja dapat berakibat pada kegagalan bisnis. Kegagalan bisnis yang nilainya besar tersebut berakibat pada stres yang dialami oleh kedua subjek selama beberapa waktu.

Kedua subjek juga mendapatkan dukungan sosial dari teman-teman, karyawan dan rasa bertanggung jawab pada keluarga, membantu proses pemulihan subjek. FZ mendapat dukungan sosial dari rekan-rekan kerja di kantor, dukungan finansial dari klien yang bersedia membayar di muka, sehingga ia mampu bangkit dan bergerak lagi. Menurut Cobb (dalam Mufidah, 2017) dukungan sosial tidak kalah penting untuk bisa meningkatkan resiliensi. Dukungan sosial merupakan informasi yang didapatkan dari orang lain yang menunjukkan bahwa seseorang tersebut dicintai, dihargai, diperhatikan, serta dipandang sebagai hubungan dalam komunikasi dan saling bertanggung jawab. Holaday dan McPhearson (dalam Mufidah, 2017), yang mengungkapkan beberapa cara efektif untuk mengembangkan resiliensi, antara lain adalah dengan dukungan sosial yang termasuk di dalamnya pengaruh budaya, dukungan komunitas dan dukungan personal.

Kedua subjek melakukan *emotional based coping* untuk mengatasi stres. Proses internal subjek meliputi mendekati diri kepada agama, memberi makna positif terhadap kejadian tidak menyenangkan, memotivasi dan meyakinkan diri dan mencari alasan penguat untuk bersyukur. Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan Hendriani (2018) yaitu empat strategi koping yang ditempuh oleh individu dalam mencapai resiliensi yaitu:

- Memberi makna positif terhadap kejadian yang tidak menyenangkan.
- Memotivasi dan meyakinkan diri

- Mencari alasan penguat untuk lebih banyak bersyukur
- Bersikap realistis

Pendekatan diri pada agama merupakan salah satu strategi coping utama yang dilakukan oleh kedua subjek. Menurut Hardjana (dalam Aisha, 2014) salah satu yang mempengaruhi resiliensi seseorang adalah tingkat religiusitasnya. Religiusitas adalah perasaan dan kesadaran akan hubungan dan ikatan kembali dengan Allah, Religiusitas menunjuk pada tingkat ketertarikan individu terhadap agamanya dengan menghayati dan menginternalisasikan ajaran agamanya sehingga berpengaruh dalam segala tindakan dan pandangan hidupnya.

FZ mendapatkan alasan penguat untuk bersyukur yaitu keluarganya masih utuh. Melalui religiusitas yang didapat dari panduan pemuka agama dan kajian keagamaan, FZ perlahan dapat menerima keadaan, memahami hakikat hidup, menenangkan diri, baru setelah itu dapat bangkit. Pada subjek SS juga melakukan hal yang sama, dimana ketika mengalami kegagalan usaha, kembali mendekatkan diri kepada Allah dan menemukan hal tersebut sebagai penyembuh luka batinnya.

SS mengalami stres tidak terlalu lama, tetapi ia sempat akan menjual usahanya pada seorang teman, tetapi tidak jadi dilakukan karena mendapat dukungan sosial dari teman-teman untuk meneruskan usahanya. Salah satu faktor yang membuat SS tidak stress berkepanjangan karena memiliki *hardiness* yang telah terbentuk sejak kecil, dimana SS telah banyak mengalami tekanan hidup karena berbagai kondisi dimulai

dari kondisi *broken home* dan sudah terbiasa membantu neneknya bekerja sejak dini hari. SS sudah berjualan sejak di masa sekolah, akhirnya melepas kuliah dan bekerja sebagai marketing untuk membantu perekonomian keluarga, SS memiliki ketangguhan yang terbentuk sejak dini dan berlangsung hingga membangun usaha, dimana SS gigih mendatangi klien *door to door* untuk mencari order. Pada subjek SS, *hardiness* masuk dalam aspek resiliensi yang dimilikinya untuk senantiasa bangkit dari kondisi yang menekan.

Emotional based coping membantu subjek untuk menerima keadaan (*acceptance*), melakukan introspeksi dan mengambil tanggung jawab atas keadaan. Apabila subjek tidak dapat menerima keadaan maka akan kesulitan untuk menata kembali. Schultz (dalam Dumaris dan Rahayu, 2019) menyatakan bahwa individu yang menerima dirinya berarti menerima kodrat mereka sendiri, yaitu menerima kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan yang mereka miliki tanpa mengeluh, sehingga apabila terjadi peristiwa yang kurang menyenangkan individu mampu berpikir logis tentang baik buruknya keadaan tanpa menimbulkan perasaan permusuhan, perasaan rendah diri, malu dan rasa tidak aman.

Setelah proses *acceptance* kedua subjek melakukan *self-regulation* yaitu menata diri kembali dan juga menata sistem usahanya. Sautelle dkk dalam Fatmawati (2018) berpendapat bahwa, keterampilan regulasi diri adalah pikiran, perasaan dan tindakan yang sengaja dihasilkan oleh seorang individu untuk menetapkan dan mencapai tujuan yang terstruktur. Berdasarkan dari beberapa pengertian yang sudah

diuraikan, dapat disimpulkan bahwa regulasi diri adalah kemampuan dalam mengontrol, mengatur, merencanakan, mengarahkan, dan memonitor perilaku untuk mencapai suatu tujuan tertentu dengan menggunakan strategi tertentu serta melibatkan unsur fisik, kognitif, motivasi, emosional, dan sosial. (Fatmawati, 2018)

Proses menata diri atau regulasi diri diwujudkan kedua subjek dengan melakukan langkah-langkah konkrit *problem based coping*. *Problem based coping* yang dilakukan yaitu bersikap realistis dimana subjek FZ menutup usaha kayu yang gagal dan kembali melanjutkan usaha *outsourcing*, SS membuat perencanaan kembali dari semula akan menutup usaha konveksi tetapi batal dan melanjutkan kembali usahanya, bergerak mencari klien dan hal ini dapat membangkitkan semangat kembali. Kedua subjek membangun komitmen, berupaya mengantisipasi kegagalan dan *reaching out*, yaitu mengambil makna positif dari kejadian dan melakukan tindakan perbaikan untuk mengatasi permasalahan.

Selang beberapa tahun sejak pukulan usaha yang terjadi, kedua subjek berhasil menata kembali usahanya dan terus berjalan hingga sekarang. Subjek mengalami adaptasi positif. Pada awalnya usaha SS perputaran omzet hingga mencapai 800 juta sebulan, sekarang hanya berkisar 200-300 juta. FZ yang awalnya ingin sukses karena memiliki pabrik, saat ini merasa sudah sukses selama usaha tetap dapat berjalan untuk menafkahi keluarga dan karyawan. Menurut Hendriani (2018) adaptasi positif merupakan tindak lanjut dari coping yang telah lebih dulu dilakukan oleh individu.

Adaptasi menitikberatkan pada upaya individu untuk mengubah berbagai macam respons dari yang sebelumnya biasa dimunculkan menjadi respons baru yang lebih sesuai dengan perubahan kondisi, yaitu: mengubah persepsi, mencari cara baru untuk melakukan aktivitas, memberikan penghargaan terhadap diri sendiri.

Proses resiliensi yang terjadi hingga subjek mampu bangkit kembali dari kegagalan menunjukkan kedua subjek memiliki ketiga faktor komponen resiliensi yaitu *I have (external supports)*, *I am (inner strengths)* dan *I can* (kemampuan interpersonal dan *problem solving*) yang akan mempengaruhi perilaku individu menjadi relatif stabil, dengan respon-respon yang bermakna terhadap berbagai macam situasi dan kondisi yang dihadapi (Grotberg, 1999).

Pada faktor *I have* kedua subjek mendapatkan dukungan sosial dari karyawan dan teman-teman, kemudian setelah kegagalan terjadi kedua subjek juga mampu mendapatkan kepercayaan dari klien yang bersedia membayar di depan dan tetap memesan. Pada faktor *I am* kedua subjek nampak memiliki kepedulian tinggi terhadap orang lain, baik kepada keluarga dan karyawan, memiliki rasa tanggung jawab terhadap diri sendiri dan dapat menerima konsekuensi atas segala tindakannya.

Menurut Grotberg (1999) *I can* adalah sumber resiliensi yang berkaitan dengan usaha yang dilakukan oleh seseorang dalam memecahkan masalah menuju kesuksesan dengan kekuatan diri sendiri. *I can* berisi penilaian atas kemampuan diri yang mencakup kemampuan menyelesaikan persoalan, ketrampilan sosial dan interpersonal. Kedua subjek tampak memiliki kemampuan pemecahan yang baik yang

dituangkan dalam *problem based solving*. Kedua subjek mampu mengelola perasaan, emosi dan impuls hingga mampu meregulasi diri dan usahanya, serta melakukan langkah kongkrit seperti membangun kepercayaan klien dengan kuat hingga mampu membuat usaha tetap mampu bertahan dan berkembang hingga sekarang.

Proses resiliensi yaitu kebangkitan dari kegagalan pada kedua subjek dilanjutkan dengan upaya bergerak kembali untuk meningkatkan pendapatan dan mengembangkan usaha. Sejak kegagalan yang terjadi, usaha kedua subjek terus berusaha meningkatkan kualitas karyawan, melakukan pengontrolan dan evaluasi, hingga mampu bertahan dan berkembang hingga saat ini. Kedua subjek juga melakukan langkah-langkah untuk mengantisipasi kegagalan yang mungkin terjadi di masa mendatang. Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan Keye & Pidgeon (dalam Utami, 2017) hasil positif yang terkait dengan resiliensi adalah pengentasan efek negatif dari stres, peningkatan dalam beradaptasi, dan pengembangan keterampilan koping yang efektif untuk menghadapi perubahan dan kesulitan. Oleh karena itu resiliensi didefinisikan sebagai kemampuan individu memilih untuk pulih dari peristiwa kehidupan yang menyedihkan dan penuh tantangan, dengan cara meningkatkan pengetahuan untuk adaptif dan mengatasi situasi serupa yang merugikan di masa mendatang.