

Kuliah Sambil Wirausaha, Mengapa Tidak? Studi Kasus Motivasi Mahasiswa yang Berwirausaha di Prodi Manajemen, Universitas Islam Indonesia

Pradita Nindya Aryandha¹; Trias Setiawati²; Hapsari Dyah
Herdiany³; Latifah Putranti⁴

Received: 15 Desember 2021

Revised: 6 Januari 2022

Accepted: 17 Januari 2022

^{1,3,4}Program Studi Sarjana Manajemen, Universitas PGRI Yogyakarta,
Yogyakarta

²Program Studi Sarjana Manajemen, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta

*Corresponding author: praditanindya@upy.ac.id

Abstract

Tujuan: Penelitian ini bertujuan untuk memahami kerangka motivasi yang mendorong mahasiswa menjadi wirausahawan muda

Metodologi: Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan pendekatan studi kasus.

Temuan: Penelitian ini menunjukkan tiga motivasi yang mendominasi dari masing-masing wirausaha seperti cita-cita sebagai wirausaha, inspirasi dari keluarga, dan alasan finansial. Terdapat pula motivasi pendukung seperti melihat peluang bisnis, tidak suka dikendalikan orang lain, dan memperluas relasi.

Orisinalitas: Penelitian ini mengeksplorasi faktor-faktor pendorong para mahasiswa yang berwirausaha

Keterbatasan Penelitian: Penelitian ini hanya berfokus pada analisis motivasi mahasiswa yang berwirausaha.

Kata kunci: Motivasi, entrepreneur, bisnis,

Cite this:

Aryandha, P.A., Setiawati, Trias., Herdiany, H.H., Putranti, Latifah (2022).
Kuliah Sambil Wirausaha, Mengapa Tidak? Studi Kasus Motivasi Mahasiswa
yang Berwirausaha di Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam
Indonesia. *UPY Business and Management Journal*, 1(1), 7-19.

UBMJ
UPY Business and
Management Journal

Pendahuluan

Wirausaha merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Krisis global pada tahun 1990-an sampai 2008, membuat perekonomian di Indonesia menjadi tidak stabil. Beberapa aset pemerintah pun dijual ke negara asing untuk memperbaiki keuangan dalam negeri. Tak hanya itu, terjadi dilema yang dialami pengusaha di Indonesia. Mereka harus mencari cara untuk mempertahankan usahanya. Salah satu cara yang ditempuh adalah melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK) pada karyawannya. Ketika pengusaha melakukan kebijakan yang kurang bijak maka negara mendapat imbasnya. Sebaliknya ketika pengusaha mulai bangkit dan berkembang maka negara pun mendapatkan dampak yang positif seperti meningkatnya pendapatan negara dan bertambahnya lapangan pekerjaan.

Jumlah pengusaha menentukan tingkat kesejahteraan suatu negara. Hasan (dalam Primartantyo, 2011) menyatakan bahwa dibutuhkan dua persen pengusaha dari jumlah penduduk yang ada agar perekonomian suatu negara bisa maju. Menurut Purnomo (2014), jumlah penduduk

Indonesia mencapai 253.609.643 jiwa, maka Indonesia membutuhkan pengusaha sebanyak 5.072.193 jiwa. Namun jumlah pengusaha belum mencapai dua persen dari jumlah penduduk. Survei yang dilakukan Lia (2013) menyatakan bahwa sebesar 1,25 persen dari jumlah penduduk Indonesia merupakan pengusaha. Indonesia masih membutuhkan 0,75 persen lagi agar dapat membantu negara baik dalam mengurangi pengangguran maupun meningkatkan pendapatan negara secara optimal. Ini menjadi peluang besar bagi masyarakat agar meningkatkan kreatifitasnya untuk terjun ke dunia wirausaha.

Lapangan kerja yang sempit merupakan hambatan bagi lulusan perguruan tinggi. Di Indonesia, pendidikan tinggi bukan jaminan untuk seseorang dapat hidup layak dan mudah mencari pekerjaan. Ini terbukti dari data Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia yang menyatakan bahwa masih tingginya angka pengangguran terbuka lulusan dari perguruan tinggi di Indonesia pada bulan Agustus 2020, yakni berjumlah 29,12 juta jiwa. Sempitnya lapangan pekerjaan di Indonesia menjadi salah satu penyebab dari masalah ini.

Mahasiswa diharapkan menjadi agen perubahan. Mereka harus berperan aktif dalam membantu menyelesaikan masalah negara. Tetapi mahasiswa Indonesia belum mampu melaksanakan tugas negara tersebut dengan baik. Bahkan untuk menangkap peluang bisnis dan bertindak kreatif pun masih banyak yang enggan. Terlihat dari minat mahasiswa untuk terjun ke dunia wirausaha masih rendah. Ma'ruf (2013) menyatakan bahwa minat lulusan perguruan tinggi hanya 6,14 persen sedangkan lulusan sekolah menengah atas (SMA) adalah 22,63 persen dan sekolah menengah pertama (SMP) adalah 32,46 persen.

Kesuksesan dalam wirausaha tidak diraih dengan cara yang instan. Perkenalan dengan dunia wirausaha kepada mahasiswa agar mahasiswa dapat termotivasi untuk terjun dan menekuni dunia wirausaha ternyata diperlukan. Ini terbukti dari hasil penelitian terhadap peningkatan motivasi mahasiswa dalam pembelajaran wirausaha berbasis pada pendekatan cultural fit terhadap mahasiswa program studi Ekonomi Islam, STAIN Kudus. Awalnya motivasi wirausaha mahasiswa adalah rendah. Setelah dilakukan pembelajaran kewirausahaan, menunjukkan adanya perubahan motivasi pada mahasiswa tersebut. (Rahayuningsih, 2012). Berdasarkan uraian di atas penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kerangka motivasi mahasiswa dalam berwirausaha.

Tinjauan Pustaka

Teori Motivasi

Teori motivasi dikelompokkan ke dalam dua prespektif, yakni *Content Theory* dan *Process Theory*. *Content Theory* terdiri dari Teori Hierarki Kebutuhan dari Maslow (*Maslow's Need Hierarchy Theory*), Teori ERG Aldefer (*Aldefer's ERG Theory*), dan Teori Motivasi Berprestasi dari Clelland. Sedangkan *Process Theory* terdiri dari Teori Pengharapan (*Expectancy Theory*), Teori Pembentukan Perilaku, dan Teori Keadilan (*Equity Theory*) (Kadarisman, 2012).

Content Theory didasarkan pada gagasan bahwa kebutuhan individu dan faktor kepuasan mendorong orang untuk melakukan aktivitasnya (Kadarisman, 2012). Teori motivasi paling tua adalah Teori Hierarki Kebutuhan Maslow. Abraham Maslow adalah penggagas munculnya teori motivasi dengan pendekatan kebutuhan. Menurut Maslow (dalam Imam, 1994), dijelaskan dalam teori ini bahwa masing-masing individu memiliki kebutuhan (*need*) yang sangat tergantung pada kepentingan individu. Berdasarkan hal tersebut, kebutuhan manusia dibagi kedalam lima tingkatan yang sering disebut dengan '*the five hierarchy need*'. Kelima kebutuhan tersebut yaitu, kebutuhan fisiologis (*physiological need*), kebutuhan rasa aman (*safety need*), kebutuhan sosial (*social need*), kebutuhan harga diri (*esteem need*), serta kebutuhan aktualisasi diri (*need of self actualization*).

Teori ERG menyatakan bahwa terdapat tiga kategori kebutuhan individu, yaitu eksistensi (*existence*), keterhubungan (*relatedness*), dan pertumbuhan (*growth*). Menurut Aldefer (dalam Rivai & Sagala, 2009), isi dari Teori ERG adalah:

1. Kebutuhan eksistensi guna menopang kehidupan, kebutuhan fisik.

2. Kebutuhan keterhubungan merupakan kebutuhan yang berkaitan dengan orang lain seperti hubungan keluarga, rekan, atasan, atau kelompok dalam masyarakat.
3. Kebutuhan pertumbuhan merupakan kebutuhan yang mendorong seseorang menjadi produktif serta kreatif, misalnya seseorang dipergunakan keahliannya dan dikembangkan secara terus-menerus.

Teori Motivasi Berprestasi menurut Clelland (dalam Suryana & Bayu, 2010), terdapat tiga kebutuhan manusia, yakni:

1. Kebutuhan akan persahabatan (*Need for Affiliation*)
 - a. Hasrat yang kuat buat bersahabat
 - b. Hasrat buat berkumpul
 - c. Khawatir mengenai putusnya persahabatan
2. Kebutuhan akan kekuasaan (*Need for Power*)
 - a. Hasrat yang kuat untuk memimpin
 - b. Menyukai korelasi vertical
 - c. Bangga atas posisi dan reputasinya
3. Kebutuhan akan prestasi (*Need for Achievement*)
 - a. Bertanggung jawab
 - b. Pengambilan resiko
 - c. Kreatif dan inovatif

Teori lain yang dapat mendorong motivasi seseorang untuk berwirausaha adalah *Process Theory*, mencoba menjabarkan proses munculnya keinginan seseorang untuk menunjukkan perilaku tertentu. Teori ini, menjadi suatu gambaran bagaimana tahapan yang terjadi di dalam pikiran seseorang yang pada akhirnya seseorang tersebut menunjukkan perilaku-perilaku tertentu (Suryana dan Bayu, 2010).

Expectancy Theory dikemukakan oleh Vroom (dalam Rivai & Sagala, 2009) mengungkapkan bahwa tindakan seseorang condong dilakukan karena adanya suatu harapan akan hasil yang akan diperoleh. Teori ini berfokus pada hubungan berikut:

1. *Effort-performance relationship*, kemungkinan yang mana akan diterima oleh seseorang dengan mengarahkan kemampuan yang dimiliki untuk mendapatkan hasil kerja yang baik.
2. *Performance-reward relationship*, tingkatan kepercayaan yang ada pada individu terhadap hasil kerja yang akan mengarah pada suatu harapan yang diinginkan.
3. *Reward-personal goal relationship*, penghargaan dari organisasi terhadap seseorang ditempat kerja, sehingga seseorang tersebut menjadi puas.

Motivasi mendorong seseorang memunculkan suatu perilaku. Teori terbentuknya perilaku menurut Kadarisman (2012) bahwa tingkah laku seseorang terbentuk dan terarah dari adanya suatu tujuan yang akan tercapai. Pendekatan perilaku tersebut berdasarkan hukum pengaruh (law effect), yang mana hal tersebut adalah perilaku yang diikuti dengan adanya konsekuensi yang memuaskan cenderung berulang, sedangkan perilaku dengan konsekuensi hukuman tidak terjadi berulang.

Keadilan sulit didapatkan. Padahal jika seseorang diperlakukan dengan adil maka ia akan merasa terlindungi. Seperti Teori Keadilan yang juga dikemukakan oleh Vroom (dalam Suryana & Bayu, 2010) menyatakan bahwa seseorang pada dasarnya menyukai keadilan. Manusia lebih termotivasi ketika bekerja jika diperlakukan secara adil.

Fungsi Motivasi

Setiap wirausahaan memiliki motivasi meski berbeda-beda. Sardiman (dalam Rusdiana, 2014) berpendapat bahwa pada dasarnya motivasi memiliki tiga fungsi dalam kehidupan manusia, yaitu:

1. Mendorong manusia untuk beraktivitas.
2. Berfungsi sebagai penentu arah pada suatu tindakan. Motivasi dapat memberikan arah dan kegiatan yang harus dilakukan sesuai dengan rumusan tujuan.
3. Memilih tindakan yang harus dilakukan yang selaras untuk mencapai tujuan dengan mengesampingkan tindakan yang tidak berguna bagi tujuan tersebut.

Penelitian Terdahulu

Diperlukan pelatihan kewirausahaan untuk meningkatkan motivasi berwirausaha mahasiswa. Ini dibuktikan dalam penelitian mengenai Peningkatan Motivasi Mahasiswa dalam Pembelajaran Wirausaha Berbasis pada Pendekatan Cultural Fit (Studi Kasus pada Mahasiswa Program Studi Ekonomi Islam STAIN Kudus) yang ditulis oleh Rahayuningsih (2012) pada 39 mahasiswa semester VI dan lima dosen pembimbing lapangan yang sedang pelatihan profesi wirausaha menyatakan bahwa hasil dari penelitiannya adalah hasil survei awal terhadap motivasi wirausaha mahasiswa adalah rendah, maka dibutuhkan pendekatan untuk meningkatkan motivasi wirausaha mahasiswa. Kemudian setelah dilakukan pembelajaran mengenai wirausaha maka hasilnya menjadi berubah, yakni mengalami peningkatan motivasi mahasiswa dalam berwirausaha.

Mewujudkan mahasiswa yang berwirausaha membutuhkan kerja keras. Penelitian Ratnasari dkk. (2013) di Universitas Brawijaya Malang menunjukkan pada tahun 2002 dari 98 mahasiswa yang terpilih menjadi anggota PMW hanya 10 persen mahasiswa yang benar-benar menjalankan usahanya. Sisanya, berjalan kurang maksimal bahkan banyak yang berhenti di tengah jalan.

Faktor religius menjadi faktor pendorong seseorang dalam berwirausaha. Hal ini dibuktikan didalam penelitian yang berjudul *Entrepreneurial Motivation in Pondok Pesantren* oleh Siswanto dkk. (2013) yang mana memberikan hasil penelitian berikut ini, motivasi wirausaha para santri di Pondok Pesantren Sidogiri, Jawa Timur terdiri dari lingkungan eksternal dan lingkungan internal. Motivasi dari lingkungan eksternal menjadi kepedulian mahasiswa terhadap adanya riba dalam mengembangkan usaha dan kewirausahaan. Motivasi lingkungan internal merupakan keinginan tentang apa yang dibutuhkan santri dan masyarakat, keinginan untuk mengkonsumsi makanan yang halal dan keinginan dalam membangun suatu sistem pendidikan yang berbasis karakter. Konsep kepedulian sosial yang dilandasi iman kepada panggilan Tuhan memiliki peran penting dalam mendorong tindakan berupa pengembangan kewirausahaan di pondok pesantren dalam rangka perbaikan lingkungan sosial.

Dunia wirausaha bukan dunia asing bagi perempuan. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Sihombing (2010) adalah motivasi mahasiswi paling utama untuk berwirausaha adalah alasan finansial. Penelitian selanjutnya, yang dilakukan Paramitha (2010) dalam judul *Motivasi Ibu Rumah Tangga dalam Berwirausaha (Studi Kasus Wirausaha Handicraft di Yogyakarta)*. Hasil dari penelitian tersebut adalah motivasi awal yang muncul dari seorang ibu rumah tangga untuk menjadi wanita wirausaha dan menghasilkan sebagai keuangan keluarga. Motivasi lainnya adalah latar belakang keluarga yang bergerak di bidang yang sama, adanya passion pribadi di bidang kerajinan tangan dan kondisi pasar yang mendukung kegiatan usaha.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian untuk mengetahui gambaran motivasi yang mendorong mahasiswa menjadi wirausaha muda

Metode Penelitian

Penelitian adalah salah satu cara untuk menemukan fakta. Dalam penelitian ini digunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah metode penelitian yang didasarkan pada filosofi postpositivisme, digunakan untuk mengkaji kondisi suatu objek alamiah (sebagai lawan dari eksperimen) dimana peneliti sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan dengan triangulasi, data analisisnya bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitiannya lebih menekankan makna daripada generalisasi. (Sugiyono, 2012).

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus atau penelitian lapangan menurut Danim (2002) dalam Muntofingah (2011) merupakan kajian yang mendalam terhadap unit-unit sosial tertentu dan hasil penelitian tersebut memberikan gambaran yang luas dan mendalam tentang unit-unit sosial tertentu. Subyek yang diteliti relatif terbatas, tetapi variabel dan fokus yang diteliti sangat luas dimensinya.

Pemilihan narasumber penelitian didasarkan beberapa pertimbangan sebagai berikut:

1. Aktif sebagai mahasiswa Strata-1 Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia. Hanya Prodi Manajemen yang dipilih karena di prodi ini mempelajari semua bagian dari manajemen dalam suatu perusahaan, yakni manajemen keuangan, manajemen pemasaran, manajemen sumber daya manusia, dan manajemen operasi serta mempelajari bisnis dan kewirausahaan sebagai mata kuliah yang wajib diambil oleh mahasiswa.
2. Indeks Prestasi Kumulatif minimal tiga. Agar dapat menjadi inspirasi bagi mahasiswa yang ingin berwirausaha untuk tetap memperhatikan prestasi akademiknya dan sebagai bukti bahwa dengan menjadi wirausaha ternyata tidak menjadikan prestasinya di Kampus menjadi buruk.
3. Omzet mencapai Rp 1.000.000,- per minggu. Omzet merupakan hasil penjualan. Nilai Rp 1.000.000,- merupakan suatu pencapaian pendapatan yang besar bagi seorang mahasiswa dalam rentang waktu satu minggu.
4. Dua perempuan dan dua laki-laki. Ini akan berpengaruh pada hasil penelitian. Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan motivasi, masalah dan lain-lain antara perempuan dan laki-laki.
5. Usaha yang dijalani sekarang dilakukan semenjak kuliah. Dengan kriteria ini maka penelitian dapat terfokus pada prosesnya berwirausaha sambil kuliah.

Berdasarkan kriteria di atas, narasumber penelitian ini adalah:

1. Nama: RA

RA atau akrab disapa Rois merupakan narasumber pertama sebagai informan dan sebagai narasumber yang diteliti. Narasumber ini merupakan mahasiswa angkatan 2011 di Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia dan mengambil konsentrasi Sumber Daya Manusia. Usaha yang dijalankannya berupa penjualan perlengkapan kostum baik bola maupun futsal. Selain kuliah dan berwirausaha, Rois juga menekuni olahraga bela diri silat. Bahkan ia merupakan pendiri UKM Silat di Kampus Universitas Islam Indonesia ini.

2. Nama: MRW

Russy merupakan narasumber kedua sekaligus narasumber yang diteliti. Ia merupakan mahasiswa angkatan 2011 juga dan memulai usaha dari awal kuliah di Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia. Usahanya berupa jasa penjualan pulsa tronik. Ia merupakan mahasiswa yang aktif. Selain mengikuti organisasi bahkan pernah menjabat sebagai manajer termuda di organisasinya, ia juga rajin mengikuti kegiatan yang diadakan oleh Prodi Manajemen.

3. Nama: RAH

RAH adalah narasumber ketiga dalam penelitian ini. Pemilik nama panggilan Kiki ini merupakan mahasiswa angkatan 2008 yang mengambil konsentrasi Sumber Daya Manusia di Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia. Ia memiliki berbagai usaha ketika kuliah. Namun kini ia sedang fokus pada usaha di bidang kuliner khususnya yang berbahan dasar durian.

Untuk memperkuat data yang disampaikan oleh narasumber utama, peneliti mewawancarai beberapa narasumber pendukung.

Berdasarkan sumber, data penelitian dapat dibagi dalam dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder. (Suryana, 2010). Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber datanya. Teknik yang dapat digunakan peneliti untuk mengumpulkan data primer antara lain

observasi, wawancara, diskusi terfokus, dan penyebaran kuesioner. Dalam penelitian ini hanya menggunakan wawancara dan observasi. Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang sudah ada (peneliti sebagai tangan kedua). Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti Badan Pusat Statistik (BPS), buku laporan, jurnal, dan lain-lain.

Dalam penelitian kualitatif, instrumen atau alat penelitiannya adalah peneliti itu sendiri. Oleh karena itu, peneliti sebagai instrumen juga harus 'divalidasi' sejauh mana peneliti kualitatif siap melakukan penelitian yang kemudian terjun ke lapangan. Dalam penelitian kualitatif, tidak ada pilihan lain selain menjadikan manusia sebagai instrumen penelitian utama. Hal ini dikarenakan segala sesuatunya belum membentuk suatu bentuk yang pasti karena tidak dapat ditentukan dengan pasti dan jelas sebelumnya. Semuanya masih perlu dikembangkan sepanjang penelitian. Dalam keadaan yang tidak pasti dan tidak jelas seperti itu, tidak ada pilihan lain dan hanya peneliti sendiri sebagai satu-satunya yang dapat mencapainya. (Sugiyono, 2012).

Adapun masalah yang akan diteliti adalah motivasi mahasiswa yang mendorong mereka untuk terjun ke dunia wirausaha. Berbagai alasan yang digunakan untuk memasuki dunia wirausaha. Untuk mengetahui keabsahan data digunakan uji kredibilitas dan uji *transferability*. Metode pengujian data menggunakan triangulasi sedangkan metode analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan *conclusion drawing/verification*.

Hasil dan Diskusi

Berat menjadi mahasiswa yang mandiri di tengah banyaknya fasilitas yang diberikan. Banyak tantangan yang dihadapi mahasiswa jika ingin mandiri. Hanya mahasiswa yang dapat memanfaatkan berbagai fasilitas inilah yang mampu menjadi mahasiswa yang mandiri. Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk memanfaatkan fasilitas yang ada adalah dengan memasuki dunia wirausaha.

1. RA: “Kuat Menghadapi Masa Depan yang Keras”

Seseorang tentu memiliki suatu dorongan yang berbeda-beda untuk melakukan suatu tindakan walaupun tindakan yang dihasilkan sama. Rois mempunyai beberapa alasan mengapa terjun ke dunia wirausaha. Selain memang memiliki cita-cita sebagai pengusaha, Rois juga ingin mandiri, tidak suka diatur dan masih banyak lagi. Usahanya ini dipersiapkan untuk masa depan.

1.1 Cita-Cita Pengusaha

Ketika Rois terpilih sebagai Duta Indosat di Solo, dari situlah berawal ia tertarik dengan dunia wirausaha. Isi kegiatan dari duta-duta Indosat seluruh Indonesia adalah jalan-jalan dan *gathering*. Di dalam kegiatan *gathering* tersebut, Rois mulai diberikan kisah-kisah inspiratif mengenai dunia wirausaha. Semenjak itu ia terdorong untuk menjadi seorang pengusaha.

“Ya karena cita-citaku jadi pengusaha.” (Rois, 01/07/14, 13.30)

Cita-cita merupakan salah satu motivasi yang kuat yang akan mendorong seseorang untuk melakukan segala hal agar mimpinya dapat tercapai. Cita-cita Rois sebagai pengusaha mendorongnya untuk terjun ke dunia usaha. Mencapai mimpinya bukan sesuatu yang mudah. Rois belajar mengenal dunia usaha dari sekarang agar ia lebih siap menghadapi masa depannya.

1.2 Melihat Prospek

Prospek atau peluang merupakan salah satu alasan terjun ke dalam dunia usaha. Rois beranggapan bahwa di jaman sekarang, usaha perlengkapan sepak bola dan futsal adalah peluang yang bagus. Karena dia melihat banyak penyuka bola baik laki-laki maupun perempuan dan banyak orang yang menyukai olah raga sepak bola dan futsal. Atas dasar analisisnya ini Rois membuka usaha yang bernama RAS. Selain itu motivasinya berbisnis mendorong dia untuk masuk ke Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia.

“Ya prospeknya melibat mahasiswa penyuka bola. Selain itu pada suka olah raga bola dan futsal.” (Rois, 01/07/2014, 13.30)

Kepandaian seseorang membaca peluang adalah bagian tindakan yang kreatif. Tindakan seperti ini yang dibutuhkan seorang wirausaha. Melalui tindakan ini, Rois memiliki bekal untuk terjun ke dunia wirausaha.

1.3 Tidak Suka Diatur

Motivasi lain yang diungkapkan oleh Rois adalah Rois tidak suka diatur. Karena itulah ia memilih sebagai wirausaha karena dirinya yang akan mengatur dirinya sendiri. Ia akan menciptakan lapangan kerja untuk dirinya sendiri dan dia sendiri yang akan membuat peraturan untuk usahanya.

“Menurutku yang menarik itu mandiri dan tidak diatur karena aku tidak suka diatur. Iya memimpin. Ya memperkerjakan.” (Rois, 01/07/14, 13.30)

Rois cenderung lebih suka memerintah kepada orang lain daripada diperintah oleh orang lain. Dia memiliki keinginan kuat untuk memimpin. Ini dapat menjadi motivasi yang baik dalam membangun usahanya.

1.4 Silaturahmi

Keinginannya terjun ke dunia wirausaha salah satu keinginan Rois agar mendapatkan banyak teman dan relasi serta menjalin silaturahmi. Ini dibutuhkan untuk mengembangkan suatu usaha yang akan dikembangkannya. Tak dapat dipungkiri jika peran teman dan relasi menjadi hal yang penting. Setidaknya mereka dapat dijadikan sebagai konsumen maupun media promosi.

“Iya bisa juga. Salah satunya buat silaturahmi juga lumayan.” (Rois, 01/07/14, 13.30)

1.5 Ingin Membeli Sendiri

Keinginan Rois merupakan motivasi pendorong yang memunculkan suatu perilaku. Untuk mencapai tujuannya, Rois melakukan aktivitas tertentu untuk mencapai tujuannya.

“Faktor ekonomi sebenere nek mengandalkan sangu cukup tapi kan pengen, pengen membeli apa-apa itu dengan sendiri.” (Rois, 01/07/14, 13.30)

Mahasiswa cenderung ingin menambah uang saku dari keringatnya sendiri. Selain berwirausaha, mahasiswa ada yang memilih bekerja part-time untuk memenuhi keinginannya. Meskipun mereka mendapatkan uang bulanan dari orang tua tetapi terkadang terdapat kebutuhan lain yang ingin mereka penuhi sendiri.

2. MRM: Mencapai Kemandirian dalam Hidup

Dalam mendirikan RM Cell, Russy memiliki motivasi tersendiri. Selain ia melihat keluarganya yang berwirausaha, ia memiliki motivasi yang unik. Ia ingin memiliki banyak teman di Kampus Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia. Motivasinya ini yang membuatnya bersemangat dalam menjalani usahanya. Akhirnya ia mampu memenuhi kebutuhan tersiernya dengan uangnya sendiri.

2.1 Potensi Jiwa Wirausaha

Awal terjun ke dunia wirausaha, Russy ingin mengembangkan potensi yang ada dalam dirinya. Ia mencoba berjualan pulsa tronik yang dianggapnya suatu usaha yang kecil dan fleksibel. Ia ingin melihat apakah terdapat jiwa wirausaha atau tidak dalam dirinya. Ketika ia menyadari bahwa itu ada, ia ingin mengembangkan dan menggali terus jiwa kewirausahaan. Ia berharap suatu saat itu dapat dijadikan peluang karir yang menjanjikan.

“Alasanku yang jelas aku pengen lihat potensi yang ada dalam diriku sebenarnya aku tu apa namanya emang bener-bener ada gak sih jiwa kewirausahaan itu ada gak. Ketika saya menyadari itu ada ya gali terus ya inshaallah menjadi peluang karir yang cukup menjanjikan” (Russy, 04/07/14, 11.49)

Menggali potensi merupakan hal yang positif. Selain itu, Russy ingin bertindak kreatif inovatif, berani mengambil resiko dan berani memikul tanggung jawab. Karakteristik sebagai seorang wirausaha ada dalam diri Russy namun wirausaha bukan cita-citanya. Dunia wirausaha hanya

dijadikannya sebagai tempat untuk mengenali dan mengembangkan potensi diri.

2.2 Kurang Banyak Teman

Russy berasal dari Klaten. Ia merasa ketika kuliah di Yogyakarta kurang memiliki banyak teman. Ini ingin memiliki banyak teman dan ingin terkenal di Kampus. Ia berpikir usaha apa yang cocok untuk mendukung usahanya tersebut. Akhirnya ia melihat bahwa usaha pulsa merupakan bisnis yang cocok untuk mendukung motivasinya. Ini dikarenakan pulsa merupakan kebutuhan yang diutamakan oleh mahasiswa sebagai sarana komunikasi dengan orang lain.

“Motivasi awalnya karena jujur aku dari Klaten itu kuliah di FE UII itu kurang ada temen. Nah aku minim temen makanya aku pengen awalnya tuh aku pengen terkenal aja sih. Pengen terkenal, pengen temennya banyak, pengen famous, pengen banyak temen aja. Soalnya emang ketika aku memperbanyak teman, aku bisnis apapun pasti laku. Pasti lancar. Ibaratnya kan kayak gitu. Soalnya emang apa ya segmentasi pasarku lebih ke temen-temen aja sih temen-temen sekitarku.” (Russy, 04/07/14, 11.49)

Motivasi ini cukup unik. Keinginannya untuk terkenal di Kampus ia tempuh melalui jalan terjun ke dunia wirausaha. Ia meyakini bahwa dengan memperbanyak teman maka usahanya akan berjalan dengan lancar.

2.3 Lingkungan Ini Cocok

Untuk menjalankan usahanya, Russy perlu mengetahui apa yang akan dijual melalui usahanya. Apakah barang atau jasa. Lingkungan dijadikan Russy untuk melihat usaha yang cocok untuk dijalankan. Ia meyakini bahwa usaha yang cocok untuk lingkungannya adalah usaha yang bergerak di bidang jasa, yakni berjualan pulsa tronik. Kemampuannya menganalisa lingkungan merupakan sesuatu yang kreatif dan produktif.

“Kalau dari aku gini, lingkungan itu, itu ketika saya nilai oh lingkungan ini cocok untuk bisnis ini. Jadi kek semacam buat acuan aja. Oh ya udablah buat acuan ini habis itu terus aku masuk untuk bisnis pulsa, habis itu terus ya mereka mendukung. Itu mungkin lingkungan itu lebih ke apa ya kek semacam penilaianku aja ini layak.” (Russy, 04/07/14, 11.49)

Bertindak kreatif dalam menganalisa lingkungan dan produktif karena menggunakan kemampuannya menganalisa untuk melakukan perkembangan adalah kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang mahasiswa. Lainnya, Russy berani memikul tanggung jawab dan mengambil resiko ketika mengambil keputusan berwirausaha serta bertindak kreatif. Tindakan ini merupakan beberapa karakteristik seorang wirausaha. Russy sebaiknya dapat memadukan kemampuan akademik dan non akademik untuk menjalankan usahanya.

2.4 Butuh Uang Tambahan

Sama halnya dengan Rois, Russy terjun ke dunia wirausaha karena ingin mandiri secara finansial dalam memenuhi kebutuhan tersiernya. Russy tidak ingin merepotkan kedua orang tuanya dengan meminta uang saku tambahan untuk memenuhi keinginannya. Walaupun sebenarnya Russy menginginkan gadget baru atau bahkan liburan bersama teman-temannya. Maka dari itu ia mulai berpikir bagaimana cara memenuhi keinginannya tersebut. Akhirnya ia memilih berwirausaha untuk memenuhinya.

“Aku awalnya nyadar ini ketika memang apa ya pada saat itu aku lagi bener-bener ya aku harus ada uang tambahan dong buat apa namanya buat ya hiburan aku, buat aku traveling dan sebagainya. Mungkin kek-kek gitu. Lebih penunjang ke apa ya. Ke kebutuhan tersierlah. Seperti itu.” (Russy, 04/07/14, 11.49)

Russy mendirikan usahanya karena ia memiliki tujuan untuk memenuhi kebutuhan tersier sehingga tujuannya dijadikan sebagai pendorong perilakunya

2.5 Inspiratornya dari Keluarga

Orang lain dapat menjadi inspirasi untuk melakukan sesuatu. Seseorang dapat mempengaruhi motivasi orang lain untuk bertindak. Hal ini juga yang terjadi pada Russy. Ia terinspirasi dari keluarganya dalam memulai usahanya. Sering melihat kedua orang tuanya berkecimpung di

dunia wirausaha membuatnya banyak belajar. Selain itu, Russy melihat sang adik berwirausaha. Itu membuat dia semakin ingin terjun sendiri dalam dunia wirausaha. Kemudian mencoba sendiri seperti yang dilakukan oleh keluarganya.

“Karena sebenarnya keluargaku itu selain dia lebih ke apa ya. Lebih ke sipil mungkin karena mereka pekerja sipil tapi dia ada jiwa pengusabanya ada. Terbukti ketika kebetulan sampai sekarang pun di keluarga itu ada bisnis apa namanya itu batik. Jadi di sana itu sebenarnya batik itu udah ada dari nenek dari kakek kayak gitu udah ada batik. Jadi ketika sampai sekarang ada bisnis batik kemudian orang tuaku sekarang juga ngurusin itu juga selain dia kerja di kantor mungkin. Habis itu terus adik pun selain kuliah juga dia ada bisnis juga jadi ya karena dari situlah kemudian aku juga muncul kenapa aku juga gak ngembangin. Berusaha untuk punya bisnis sendiri. Seperti itu.” (Russy, 04/07/14, 11.49)

Kehidupan dalam keluarga memiliki pengaruh pada anak. Anak akan terbawa dengan apa yang ia dapatkan dari pendidikan di rumah. Itu juga yang membuat Russy menjadi terjun ke dunia wirausaha. Dunia yang sudah digeluti oleh anggota keluarganya yang lain. Russy ingin bisa seperti mereka. Akhirnya ia menjalani usaha sendiri.

3. RAH: Menghidupkan Hidup

Salah satu fungsi motivasi adalah mendorong manusia untuk berbuat. Berawal dari didikan sang nenek, Kiki menjadi terbiasa dengan dunia wirausaha. Kemudian ia mulai mengimplementasikan dalam kehidupannya sendiri. Ia mulai berjualan dari SD, SMP dan dilanjutkan ketika kuliah. Berwirausaha bukan lagi sebagai sesuatu yang asing. Mempunyai keinginan untuk memiliki uang dari hasil keringat sendiri semakin membuat ia termotivasi untuk terjun ke dunia wirausaha. Didikan dari sang nenek pun ia terapkan dalam menjalankan usahanya.

3.1 Nenek Memang Mengajarkan

Semenjak kecil dunia wirausaha merupakan aktivitas yang biasa ia temui. Sang nenek yang mengenalkannya pada dunia ini. Tanpa Kiki sadari, sang nenek sedang memberikan banyak ilmu wirausaha kepadanya. Kiki menjadi tertarik. Ia menikmati proses yang diajarkan sang nenek. Dari situlah Kiki ingin belajar sendiri tentang dunia wirausaha.

“Iya. Nenek emang udah ngajarin sih kayak gitu. Karena dilibatnya cucunya hampir semuanya gak berpotensi buat jualan jadi yang diajari satu dari kecil.” (Kiki, 02/07/14, 14.29)

Sampai kini sang nenek masih menjadi motivasi Kiki dalam berusaha. Sang nenek yang menjadi pengusaha sukses menjadi inspiratornya untuk terus menggeluti dunia wirausaha. Ia ingin seperti neneknya hingga tua nanti. Ia bahkan ingin meneruskan usaha Batik yang dirintis sang nenek yang sekarang dipegang oleh Pak Hakim ayahnya.

3.2 Ingin Punya Uang Sendiri

Kemandirian secara finansial juga menjadi keinginan dari Kiki. Ini menjadi motivasinya selain inspirasi dari sang nenek. Uang jajan yang diberikan orang tua tidak cukup untuk memenuhi keinginannya seperti jalan-jalan. Meskipun ia merupakan anak tunggal namun orang tuanya tidak memberikan uang jajan secara berlebihan. Selain itu, orang tua mengijinkannya liburan bersama teman-temannya asalkan uang itu adalah uangnya sendiri bukan dari kedua orang tuanya.

“Pengen punya uang sendiri. Terus lama-lama ternyata dengan sebari kita cuma sibuk tiga jam sampai empat jam. Itu alhamdulillah kalau dibilang hasilnya sama orang kantor lebih banyak kayak gini sih. Terus besok kalau PR-nya kalau besok berumah tangga yang satu wirausaha yang satu kerja kantor. Jadi ada yang tetap. Yang saya jadi enggak ninggalin rumah juga kan. Terus istilahnya suami juga bisa karir kan karena dimanapun tetep bisa usaha. Kayak gitu.” (Kiki, 02/07/14, 14.29)

Motivasi berfungsi sebagai penentu arah perbuatan. Motivasi dapat memberikan arah dan kegiatan yang harus dilakukan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Motivasi yang kuat untuk mandiri dari segi ekonomi dapat dijadikan pegangan agar usahanya dapat terus berjalan dengan

baik. Jadi, motivasi mahasiswa Prodi Manajemen FE UII berupa cita-cita di masa depan, peluang usaha, tidak suka diatur orang lain, memperluas relasi, secara ekonomi seperti ingin punya uang sendiri dan membutuhkan uang tambahan, mengenali potensi wirausaha, bahkan terinspirasi dari keluarga

Diskusi

Wirausaha merupakan penentu suatu perekonomian negara. Seperti disebutkan di awal, suatu negara dapat dinyatakan sebagai negara maju jika terdapat dua persen dari jumlah penduduk yang berprofesi sebagai pengusaha. Agar Negara Indonesia ini dapat maju diperlukan tambahan jumlah wirausaha. Beberapa mahasiswa mulai melihat peluang tersebut dan mencoba terjun ke dalam dunia usaha. Namun menjadi mahasiswa yang berwirausaha bukan hal yang mudah.

Mahasiswa Laki-Laki Dipengaruhi oleh Motivasi Non Finansial sedangkan Mahasiswa Perempuan Dipengaruhi oleh Motivasi Finansial

Mahasiswa dan wirausaha memberikan peran ganda bagi yang menjalani keduanya secara bersama-sama. Di mana orang tersebut harus memiliki kemampuan ekstra agar keduanya dapat berjalan dengan baik. Dorongan motivasi yang berbeda antar mahasiswa dipengaruhi oleh berbagai faktor dan latar belakang yang berbeda dari masing-masing mahasiswa. Gender merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi motivasi. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Sihombing (2010) di Universitas Pelita Harapan dan Paramitha (2010) di Yogyakarta menyatakan bahwa, "Motivasi baik mahasiswi maupun ibu rumah tangga yang utama karena alasan finansial." Kiki sebagai narasumber perempuan memiliki motivasi utama terjun ke dunia wirausaha yang sama seperti penelitian sebelumnya, yakni alasan finansial. Selain itu terdapat beberapa motivasi pendukung yang mendorongnya terjun ke dunia wirausaha seperti inspirasi berwirausaha yang diperoleh dari sang nenek.

Mahasiswa pada narasumber penelitian ini memiliki motivasi berbeda dengan para santri di Pondok Pesantren Sidogiri, Jawa Timur. Maraknya etika bisnis secara konvensional membuat para santri khawatir akan kehalalan dari produk yang dihasilkan. Untuk menjamin proses input hingga output produk sesuai dengan tuntunan Islam maka mendorong para santri untuk terjun ke dunia wirausaha (Siswanto dkk., 2013). Mahasiswa Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia memiliki motivasi utama untuk terjun ke dunia wirausaha. Motivasi tersebut adalah keinginan dari dalam diri untuk memiliki profesi pengusaha di masa depan dan inspirasi dari keluarga yang berkecimpung dalam dunia wirausaha. Disamping itu terdapat beberapa motivasi pendukung seperti melihat peluang, alasan finansial, tidak suka diatur oleh orang lain, menjalin dan memperluas silaturahmi, dan keinginan untuk mengembangkan potensi berwirausaha.

Motivasi adalah kekuatan yang mendorong diri sendiri. Mathis dan Jackson (2006) dalam Bangun (2012) mengemukakan bahwa motivasi merupakan suatu keinginan yang ada pada seseorang dan menyebabkan orang tersebut melakukan suatu tindakan. Seseorang melakukan suatu tindakan tersebut untuk mencapai suatu tujuan. Sehingga motivasi menjadi daya penggerak yang mengarah pada tujuan tertentu. Motivasi inilah yang mendorong mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia untuk terjun ke dunia wirausaha sejak kuliah. Motivasi ini pula yang dapat mempengaruhi mahasiswa untuk terus bersemangat melakukan pengembangan dalam usahanya.

Menurut Kadarisman (2012), teori motivasi dikelompokkan dalam dua sudut pandang, yakni *Content Theory* dan *Process Theory*. *Content Theory* didasarkan pada pemikiran bahwa faktor-faktor kebutuhan dan kepuasan individu yang mendorong manusia melakukan aktivitasnya. Yang termasuk dalam *Content Theory* adalah Teori Hierarki Kebutuhan Maslow, Teori ERG Aldefefer, dan Teori Motivasi Berprestasi dari Clelland. Sedangkan *Process Theory* berusaha menjelaskan proses munculnya keinginan seseorang untuk menampilkan tingkah laku tertentu. Menurut Suryana dan Bayu (2010), teori ini mencoba untuk menggambarkan proses yang terjadi dalam pikiran

seseorang yang akhirnya seseorang itu menampilkan tingkah laku tertentu. Teori ini terdiri dari *Expectancy Theory*, *Law Effect*, dan Teori Keadilan.

Dari ketiga motivasi utama mahasiswa Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia dapat diklasifikasikan ke dalam dua Teori Motivasi di atas. Alasan finansial dan inspirasi dari keluarga dapat dikategorikan dalam *Process Theory*. Keinginan dalam diri untuk berprofesi sebagai pengusaha di masa depan dapat dikategorikan dalam keduanya baik dalam *Content Theory* maupun *Process Theory*.

Cita-cita merupakan salah satu motivasi yang kuat yang akan mendorong seseorang untuk melakukan segala hal agar mimpinya dapat tercapai. Maslow (dalam Imam, 1994) menjelaskan bahwa setiap manusia memiliki kebutuhan yang timbul tergantung kepentingan masing-masing. Maslow membagi kebutuhan menjadi lima tingkatan, yaitu kebutuhan fisiologis, kebutuhan rasa aman, kebutuhan sosial, kebutuhan penghargaan, dan kebutuhan aktualisasi diri. Cita-cita termasuk dalam kebutuhan aktualisasi diri.

Jika melalui pandangan *Process Theory*, *Expectancy Theory* yang dikemukakan oleh Vroom (dalam Rivai & Sagala, 2009) menyatakan bahwa tindakan seseorang cenderung dilakukan karena hasil yang diharapkan dapat dicapai. Menurut motivasinya, teori ini dapat difokuskan pada *effort-performance relationship* di mana profitabilitas yang akan diterima individu dengan mengarahkan kemampuannya pada hasil kerja yang baik. Tak hanya cita-cita yang dapat dikategorikan dalam *Expectancy Theory* yang difokuskan pada *effort-performance relationship* tetapi juga alasan finansial. Karena uang yang didapatkan merupakan hasil kerja yang diharapkan oleh mahasiswa sehingga mendorong kemampuan mereka agar dapat mencapai hasil kerja tersebut.

Motivasi mendorong seseorang memunculkan suatu perilaku. Teori pembentukan perilaku menurut Kadarisman (2012) berasumsi bahwa perilaku seseorang dapat diarahkan pada kegiatan pencapaian tujuan. Pendekatan ini didasarkan pada hukum pengaruh (*law effect*), yaitu perilaku yang diikuti akibat perbuatan akan mengikuti penerapannya dengan konsekuensi hukuman tidak terulang. Inspirasi dari keluarga yang sudah terjun ke dunia wirausaha merupakan pengaruh untuk cenderung mengulang perilaku yang sudah dilakukan orang lain karena menimbulkan konsekuensi pemuasan. Sehingga membentuk perilaku seseorang untuk mengarahkan aktivitas pencapaian tujuan.

Proses terbentuknya motivasi dipengaruhi oleh berbagai hal. Berdasarkan informasi di atas dapat disimpulkan bahwa bentuk motivasi dapat dipengaruhi oleh dua hal. Bentuk motivasi dipengaruhi oleh kepuasan yang ingin dicapai seseorang di masa yang akan datang maupun oleh proses pembelajaran dari diri sendiri dan orang lain di masa lalu agar menjadi manusia yang lebih baik lagi.

Simpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan sebelumnya maka simpulan penelitian ini, yakni terdapat tiga motivasi yang mendominasi dari masing-masing wirausaha seperti cita-cita sebagai wirausaha, inspirasi dari keluarga, dan alasan finansial. Terdapat pula motivasi pendukung seperti melihat peluang bisnis, tidak suka dikendalikan orang lain, dan memperluas relasi. Perspektif Teori Motivasi, wirausaha muda dalam memulai usaha dipengaruhi oleh *Content Theory* dan *Process Theory*. Dalam *Content Theory* yang berpengaruh adalah Teori Hierarki Kebutuhan Maslow di mana cita-cita termasuk dalam pemenuhan kebutuhan aktualisasi diri. Sedangkan *Process Theory* yang berpengaruh adalah *Expectancy Theory* dari Vroom di mana cita-cita dan alasan finansial dapat difokuskan pada *effort-performance relationship* dan *Law Effect* di mana inspirasi dari keluarga mempengaruhi wirausaha dalam memulai usaha.

Referensi

- Bangun, W. (2012). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Erlangga.
- Imam, N. (1994). *Motivasi dan Kepribadian 1*. Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo.
- Kadarisman. (2012). *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Lia, E. (2013). *Jumlah Pengusaha di Indonesia hanya 1,25%*. Diakses dari <http://ekbis.sindonews.com/read/2013/09/19/34/785269/jumlah-pengusaha-diindonesia-hanya-1-25>.
- Ma'ruf, H. (2013). *Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan dan Lingkungan Keluarga terhadap Minat Berwirausaha Dimensi Sikap Wirausaha (Studi Kasus pada Mahasiswa Ekonomi Universitas Negeri Malang Tahun Ajaran 2012/2013)*. Tesis Magister. Malang: Pascasarjana Universitas Negeri Malang.
- Paramitha, A. (2010). *Motivasi Ibu Rumah Tangga dalam Berwirausaha (Studi Kasus Wirausaha Handicraft Yogyakarta)*. Skripsi Sarjana. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia (tidak dipublikasi).
- Primartantyo, U. (2011). *Indonesia Butuh 4,1 Juta Wirausaha Baru*. Diakses dari <http://www.tempo.co/read/news/2011/12/14/089371713/Indonesia-Butuh-41-Juta-Wirausaha-Baru>.
- Purnomo, H. (2014). *Negara dengan Penduduk Terbanyak, RI Masuk 4 Besar*. Diakses dari <http://finance.detik.com/read/2014/03/06/134053/2517461/4/negara-dengan-penduduk-terbanyak-di-dunia-ri-masuk-4-besar>.
- Rahayuningsih, E. (2012). *Peningkatan Motivasi Mahasiswa dalam Pembelajaran Wirausaha Berbasis pada Pendekatan Cultural Fit (Studi Kasus pada Mahasiswa Program Studi Ekonomi Islam STAIN Kudus)*. Semarang: *Eco-Entrepreneurship Seminar & Call of Paper "Improving Performance by Improving Environment" 2012 Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Semarang*.
- Ratnasari, Evi., Hakim, Abdul & Hayat, Ainul. (2013). *Implementasi Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Dalam Mewujudkan Mahasiswa Entrepreneur (Studi Pada Universitas Brawijaya Malang)*. *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*, 1 (6).
- Rivai, V. & Sagala, E. J. (2009). *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan Dari Teori ke Praktik*. Edisi Kedua. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Rusdiana, A. (2014). *Kewirausahaan Teori dan Praktik*. Bandung: CV. Pustaka Setia.
- Sihombing, S. O. (2010). *Understanding Motivations of Female Students to Become Entrepreneurs: A Qualitative Approach*. Jakarta: *International Seminar & Conference Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta*.
- Siswanto; Armanu; Setiawan, M. & Nimran, U. (2013). *Entrepreneurial Motivation in Pondok Pesantren Malang: Department of Management, Faculty of Economics & Business, Brawijaya University, East Jawa, Indonesia*. *International Journal of Business and Behavioral Sciences*, 3(2).
- Sugiyono. (2012). *Metode Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suryana, C. (2010). *Data dan Jenis Data Penelitian*. Diakses dari <http://csuryana.wordpress.com/>

[2010/03/25/data-dan-jenis- data-penelitian/](#)