

**IDENTIFIKASI PERTIMBANGAN RASIONALITAS  
DAN *OPPORTUNITY COST* SARJANA PADA  
KEPUTUSAN MENJADI WIRAUSAHAWAN**

**(Studi Pada Wirausahawan Alumni Universitas  
Brawijaya Malang)**

**SKRIPSI**

Disusun oleh :

**MOCHAMMAD HASAN UBaidILLAH**

**145020107111013**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat

Untuk Meraih Derajat Sarjana Ekonomi



**JURUSAN ILMU EKONOMI**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

**MALANG**

**2018**

**IDENTIFYING THE SCHOLARS' RATIONAL  
CONSIDERATION AND OPPORTUNITY COST TO BE  
ENTREPRENEURS (A Study on the Entrepreneur  
Alumni of University of Brawijaya, Malang)**

**MINOR THESIS**

**By:**

**MOCHAMMAD HASAN UBAIDILLAH**

**145020107111013**

**Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the  
Attainment of the Degree of Bachelor of Economics**



**DEPARTEMENT OF ECONOMICS  
FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS  
UNIVERSITY OF BRAWIJAYA  
MALANG  
2018**



**LEMBAR PENGESAHAN**

Skripsi dengan judul :

"Identifikasi Pertimbangan Rasionalitas Dan *Opportunity Cost* Sarjana Pada Keputusan Menjadi Wirausahawan (Studi Pada Wirausahawan Alumni Universitas Brawijaya Malang)"

Yang disusun oleh :

Nama : Mochammad Hasan Ubaidillah  
NIM : 145020107111013  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya  
Jurusan : S-1 Ilmu Ekonomi  
Konsentrasi : Perencanaan Pembangunan

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal **2 Agustus 2018** dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima.

**SUSUNAN DEWAN PENGUJI**

1. Dr. Asfi Manzilati, SE., ME  
NIP. 19680911 199103 2 003  
(Dosen Pembimbing) 
2. Dr. Sri Muljaningsih, SE., M.SP.  
NIP. 19610411 198601 2 001  
(Dosen Penguji I) 
3. Nugroho Suryo Bintoro, SE., M.Ec.Dev.  
NIP. 19860801 201504 1 004  
(Dosen Penguji II) 

Malang,  
Ketua Program Studi  
Ekonomi Pembangunan,



Dra. Marlina Ekawaty, M.Si., Ph.D.  
NIP. 19650311 198903 2 001



**LEMBAR PERSETUJUAN**

Skripsi dengan judul :

**Identifikasi Pertimbangan Rasionalitas dan *Opportunity Cost* Sarjana pada  
Keputusan Menjadi Wirausahawan (Studi pada Wirausahawan Alumni  
Universitas Brawijaya Malang)**

Yang disusun oleh :

Nama : Mochammad Hasan Ubaidillah  
NIM : 145020107111013  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya  
Jurusan : S-1 Ilmu Ekonomi  
Konsentrasi : Perencanaan Pembangunan

Disetujui untuk diajukan dalam Ujian Komprehensif.

Malang,  
Mengetahui,

Dosen Pembimbing,



Ketua Program Studi  
Ekonomi Pembangunan,

*Marlina*  
Dra. Marlina Ekawaty, M.Si., Ph.D.  
NIP. 19650311 198903 2 001

*Asfi*  
Dr. Asfi Manzilati, SE., ME  
NIP. 19680911 199103 2 003



**SURAT PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : **Mochammad Hasan Ubaidillah**  
 Tempat, tanggal lahir : **Tuban, 26 November 1994**  
 NIM : **145020107111013**  
 Jurusan : **S1 Ilmu Ekonomi**  
 Konsentrasi : **Perencanaan Pembangunan**  
 Alamat : **Jalan Candi Bajang Ratu 1 Nomor 15A, Blimbing, Kota Malang**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa SKRIPSI yang berjudul :

**Identifikasi Pertimbangan Rasionalitas Dan Opportunity Cost Sarjana Pada Keputusan Menjadi Wirausahawan (Studi Pada Wirausahawan Alumni Universitas Brawijaya Malang)**

yang saya tulis adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat atau saduran dari Skripsi orang lain.

Apabila dikemudian hari ternyata pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabutnya predikat kelulusan dan gelar kesarjanaannya)

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui,  
Dosen Pembimbing,

Dr. Asfi Manzilati, SE., ME  
NIP. 19680911 199103 2 003

Malang,

Yang membuat pernyataan,

METERAI TEMPEL  
R. 330AFF199588416  
6000  
ENAM RIBU RUPIAH

Mochammad Hasan Ubaidillah  
NIM. 145020107111013

Mengetahui,  
Ketua Program Studi  
Ekonomi Pembangunan,

Dra. Marlina Ekawaty, M.Si., Ph.D.  
NIP. 19650311 198903 2 001



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Mochammad Hasan Ubaidillah

NIM : 145020107111013

Tempat, Tanggal Lahir : Tuban, 26 November 1994

Agama : Islam

Alamat di Malang : Jalan Candi Bajang Ratu 1 No. 15A

Nomor Telepon : +6289656582626

Email : [mochammadubaidillah@gmail.com](mailto:mochammadubaidillah@gmail.com)

### Riwayat Pendidikan

TK Muslimat NU 49 Rengel	(1999 – 2001)
SD Negeri 1 Rengel	(2001 – 2007)
SMP Negeri 1 Rengel	(2007 – 2010)
SMA Negeri 1 Bojonegoro	(2010 – 2013)
Universitas Brawijaya Malang	(2014 – 2018)

### Pengalaman Organisasi

Staf Divisi Inventarisasi HMJIE Periode 2015

### Pengalaman Kepanitiaan

Staf Divisi Transkoper “Share and Solution” Tahun 2015

Staf Divisi Transkoper “Economic Awards” Tahun 2015

Staf Divisi Transkoper “TRANSFORMER” Tahun 2015

Staf Divisi Transkoper “International Scholarship Expo” Tahun 2015

Ketua Divisi Administrasi “ESBC” Tahun 2015

### Pengalaman Kerja

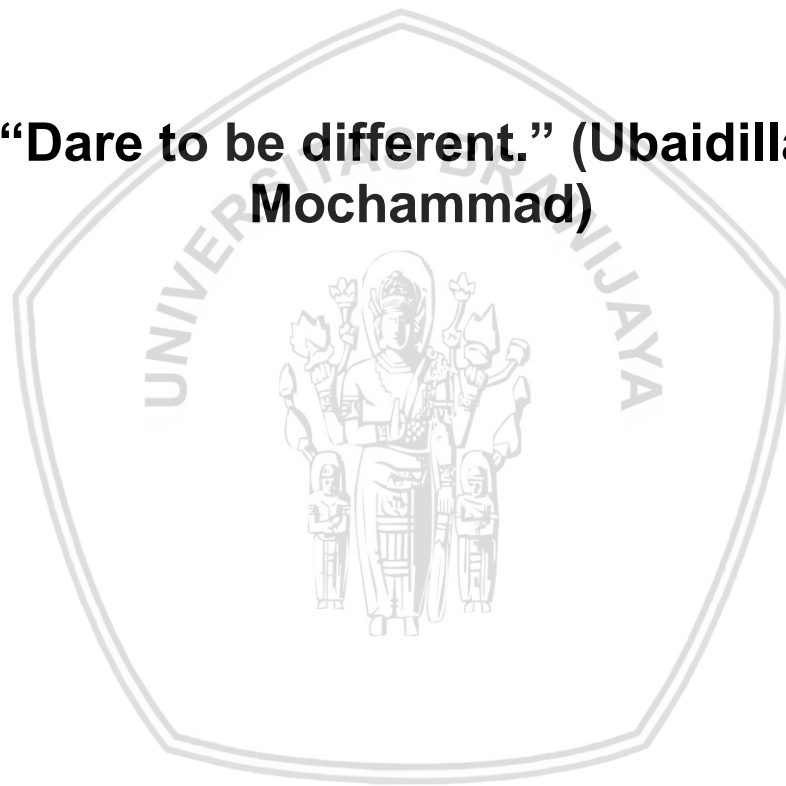
Magang di Badan Perencanaan dan Pembangunan Daerah Kota Batu (9

Oktober 2017 – 10 November 2017)



**MOTTO**

**“Dare to be different.” (Ubaidillah Mochammad)**



repository.ub.ac.id

**IDENTIFIKASI PERTIMBANGAN RASIONALITAS DAN *OPPORTUNITY COST* SARJANA PADA KEPUTUSAN MENJADI WIRAUSAHAWAN  
(Studi Pada Wirausahawan Alumni Universitas Brawijaya Malang)**

**Mochammad Hasan Ubaidillah**

Email : [mochammadubaidillah@gmail.com](mailto:mochammadubaidillah@gmail.com)

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tentang pertimbangan rasionalitas dan opportunity cost sarjana pada keputusan berwirausaha. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif di mana wirausahawan alumni Universitas Brawijaya Malang sebagai informan. Data yang dikumpulkan menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Data yang didapat divalidkan menggunakan validasi dengan metode triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Hasil yang di dapat setelah melakukan penelitian bahwa rasionalitas menurut wirausahawan alumni Universitas Brawijaya adalah bahwa tindakannya dalam mengambil keputusan untuk memilih menjadi wirausahawan dengan pertimbangan seperti hobi yang menghasilkan, memiliki kemampuan dan pengalaman, kalkulasi biaya dan manfaat, melihat peluang, keuntungan di masa depan dan kebiasaan. Sementara *opportunity cost* dimaknai sebagai peluang yang harus dikorbankan ketika memilih menjadi wirausahawan. *Passion* dan kepuasan menjadi wirausahawan dianggap lebih berharga daripada nilai keluarga, kebanggaan memiliki jabatan dan penghasilan tetap.

**Kata Kunci:** Rasionalitas, *Opportunity Cost*, Wirausahawan



# IDENTIFYING THE SCHOLARS' RATIONAL CONSIDERATION AND OPPORTUNITY COST TO BE ENTREPRENEURS (A Study on the Entrepreneur Alumni of University of Brawijaya, Malang)

**Mochammad Hasan Ubaidillah**

Email : [mochammadubaidillah@gmail.com](mailto:mochammadubaidillah@gmail.com)

## ABSTRAC

This study aims to find out about the consideration of rationality and opportunity costs for undergraduates on entrepreneurial decisions. This study uses a qualitative approach where alumni of University of Brawijaya Malang as informants. Data collected using interview, observation and documentation methods. The data obtained were validated using validation with source triangulation and technical triangulation methods. The results obtained after conducting research that rationality according to UB alumni entrepreneurs is that their actions in making decisions to choose to be entrepreneurs with considerations such as hobbies that produce, have the ability and experience, calculation of costs and benefits, seeing opportunities, future benefits and habits. While the opportunity cost is defined as an opportunity that must be sacrificed when choosing to become an entrepreneur. Passion and satisfaction to become entrepreneurs are considered more valuable than family values, pride in having a position and a fixed income.

**Keywords:** Rationality, Opportunity Cost, Entrepreneurs

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, nikmat, serta karunia-Nya dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul: **Identifikasi Pertimbangan Rasionalitas dan *Opportunity Cost* Sarjana pada Keputusan Menjadi Wirausahawan (Studi pada Wirausahawan Alumni Universitas Brawijaya Malang)**. Penyusunan skripsi ini ditulis untuk memenuhi syarat dalam mencapai derajat Sarjana Ekonomi pada Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya Malang.

Penulis menyadari bahwa tanpa adanya bantuan dan kerjasama dari berbagai pihak, penulis tidak akan bisa menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Maka dengan diselesaikannya skripsi ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Allah SWT atas rahmat dan nikmat yang telah diberikan kepada penulis selama hidup di dunia ini.
2. Bapak Mochammad Jazuli dan Ibu Tutik Rahmawati sebagai Orang tua tercinta yang telah begitu tulus memberikan semangat, dorongan, motivasi, kasih sayang, dan doa bagi penulis. Lailiana Puspita Rahmawati, Mochammad Nashiruddin Fahmi, Murtadlo serta Margaretha Mulyaningtyas selaku Kakak penulis yang selalu memberikan semangat agar cepat lulus kuliah.
3. Ibu Dr. Asfi Manzilati SE., ME. Selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, mengarahkan, sabar, dan bijaksana dalam memberikan bimbingan, banyak memberikan kritik yang membangun, saran, memberi semangat, dan nasehat bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini.

4. Ibu Sri Muljaningsih, SE., M.Sp. dan Bapak Nugroho Suryo Bintoro, SE., M.Ec.Dev. Sebagai dosen penguji yang telah memberikan banyak perbaikan untuk skripsi ini.
5. Bapak Drs. Nurkholis, SE., M.Buss(Acc)., Ak., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang.
6. Bapak Dr.rer.pol. Wildan Syafitri, SE. ME. Selaku Ketua Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang.
7. Ibu Dra. Marlina Ekawaty, M.Si., Ph.D.selaku Ketua Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang.
8. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan ilmu, pengetahuan, dan bimbingan kepada penulis, serta Karyawan/Karyawati Jurusan Ilmu Ekonomi yang telah banyak membantu dalam administrasi akademi penulis.
9. Teman-teman Jurusan Ilmu Ekonomi terutama Program Studi Ekonomi Pembangunan 2014 yang sama-sama berjuang menyelesaikan skripsi.
10. Dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang juga telah terlibat, berperan serta membantu dalam menyusun skripsi sampai selesai.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik membangun dari pembaca agar dapat dilakukan perbaikan atas kesalahan-kesalahan yang dilakukan pada skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan semua pihak pada umumnya. Aamiin.

Malang, 8 Agustus 2018

Penulis

## DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	i
DAFTAR TABEL.....	iii
DAFTAR GAMBAR.....	iv
DAFTAR LAMPIRAN.....	v
DAFTAR BOKS.....	vi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
2.1 Rasionalitas dari Sudut Pandang Neoklasik dan Kelembagaan.....	8
2.1.1 Asumsi Dasar Rasionalitas Perilaku Ekonomi.....	8
2.1.2 Rasionalitas dari Sudut Pandang Neoklasik.....	10
2.1.3 Aksioma-Aksioma Pilihan Rasionalitas.....	12
2.1.4 Rasionalitas dari Sudut Pandang Kelembagaan.....	13
2.1.5 Corak Perilaku Rasionalitas.....	15
2.1.6 Pendekatan Rasionalitas Ekonomi.....	15
2.2 <i>Opportunity Cost</i> dan Keputusan Berwirausaha.....	17
2.2.1 Hakikat Tindakan dalam Memilih.....	17
2.2.2 Kewirausahaan ( <i>Entrepreneurship</i> ).....	18
2.2.3 Manfaat Kewirausahaan.....	20
2.2.4 Wirausaha sebagai Pilihan Profesi.....	21
2.2.5 Keuntungan dan Kelemahan Berwirausaha.....	22
2.3 Penelitian Terdahulu.....	23
2.4 Kerangka Pikir.....	25
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Jenis Penelitian.....	27
3.2 Pendekatan.....	27
3.3 Unit Analisis dan Penentuan Informan.....	28
3.4 Fokus Penelitian.....	29
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	29
3.6 Teknik Analisis Data.....	30
3.7 Teknik Pengujian Keabsahan Data.....	31
<b>BAB IV IDENTIFIKASI PERTIMBANGAN RASIONALITAS DAN OPPORTUNITY COST SARJANA PADA KEPUTUSAN MENJADI WIRAUSAHAWAN</b>	
4.1 Informan.....	33
4.2 Pertimbangan Rasionalitas Menjadi Wirausahawan.....	34
4.2.1 <i>Self Interest</i> : Hobi yang Menghasilkan.....	34
4.2.2 Memiliki Kemampuan dan Pengalaman di Bidangnya.....	40
4.2.3 Kalkulasi Biaya dan Manfaat.....	43

4.2.4 Melihat Peluang .....	46
4.2.5 Keuntungan yang Lebih Besar di Masa Depan .....	52
4.2.6 <i>Daily Routine</i> .....	53
4.3 <i>Opportunity Cost</i> dalam Berwirausaha.....	59
4.3.1 <i>Passion Versus Family Value</i> .....	59
4.3.2 Jabatan Menjadi Kebanggaan Tersendiri .....	63
4.3.3 Penghasilan Tetap .....	66
 <b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan.....	70
5.2 Saran.....	70
DAFTAR PUSTAKA.....	71
LAMPIRAN .....	73



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	23
Tabel 4.1 Daftar Informan .....	33



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	25
Gambar 4.1 Bapak Prof. Ahmad Erani membeli <i>sweater</i> produksi Rio .....	35
Gambar 4.2 Rio meraih Juara 1 Fotografer Terbaik Kategori Profesional .....	36
Gambar 4.3 Seni dari hidroponik, tanaman bisa tumbuh tanpa media tanah ...	38
Gambar 4.4 Tak hanya berprestasi, Rama juga menjadikan hobinya sebagai ladang bisnis .....	39
Gambar 4.5 Promo gratis makan, menarik animo pengunjung.....	42
Gambar 4.6 Motor dan musik merupakan komponen yang tidak bisa dipisahkan.....	44
Gambar 4.7 Sekumpulan mahasiswa sedang asyik menikmati masakan Jepang .....	47
Gambar 4.8 Desain outlet kekinian yang jarang ada saat itu .....	49
Gambar 4.9 Proses terbentuknya wirausahawan menurut Dede .....	51
Gambar 4.10 Candra sedang mem <i>briefing</i> karyawannya sebelum bekerja.....	52
Gambar 4.11 Inovasi mengkombinasikan kopi medan dengan minuman kekinian.....	54
Gambar 4.12 Usaha Jack diliput tabloid olahraga nasional.....	55
Gambar 4.13 Membuka usaha Yummy Catering, karena personal branding yang sudah melekat.....	58
Gambar 4.14 Ringkasan temuan penelitian .....	69



**DAFTAR LAMPIRAN**

**Lampiran 1** Dokumentasi wawancara bersama Nina ..... 74  
**Lampiran 2** Dokumentasi wawancara bersama Nia ..... 74  
**Lampiran 3** Dokumentasi wawancara bersama Rio ..... 75  
**Lampiran 4** Dokumentasi wawancara bersama Suyadi..... 76  
**Lampiran 5** Dokumentasi wawancara bersama Ferry Angga ..... 77  
**Lampiran 6** Dokumentasi wawancara bersama Dicky “Jack” Prayoga ..... 78  
**Lampiran 7** Dokumentasi wawancara bersama Hertasnim “Dede” Syahid..... 79





**BOKS**

**Boks 4.1** Kuliah Sambil Berwirausaha tapi Tetap Berprestasi .....36  
**Boks 4.2** Siklus Produktifitas Manusia.....45  
**Boks 4.3** Pandangan Miring Masyarakat terhadap Wirausahawan.....60  
**Boks 4.4** Memulai Karir dengan Menjadi Karyawan Karena Kendala  
 Kebutuhan .....64



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dukungan sumber daya manusia sangat dibutuhkan dalam pembangunan ekonomi. Pembentukan sumber daya berkualitas bertujuan untuk meningkatkan produktifitasnya agar peran SDM dalam proses pembangunan lebih maksimal. Salah satu usaha pemerintah dalam menyikapi tingginya jumlah penduduk di Indonesia adalah pemerintah tidak hanya mengarahkan warganya untuk menjadi tenaga kerja atau karyawan, tetapi juga sebagai penyedia lapangan kerja (*entrepreneur*). Dengan penumbuhan minat kewirausahaan diharapkan dapat membangun unit-unit usaha baru untuk mengatasi ketidakseimbangan penawaran dan permintaan tenaga kerja.

Schumpeter (dalam Darwanto, 2012) menyatakan bahwa *entrepreneur* mempunyai andil yang besar dalam pembangunan ekonomi melalui inovasi, lapangan kerja dan kesejahteraan. Perkembangan sektor-sektor produktif mulai terdorong dengan adanya dunia usaha yang dibuka oleh *entrepreneur*. Hal itu juga yang menyebabkan semakin banyak *entrepreneur* di suatu negara maka pertumbuhan ekonomi akan semakin tinggi. Negara maju banyak memiliki wirausahawan karena wirausahawan merupakan generator roda perekonomian dalam yang menggerakkan faktor produksi, tenaga kerja dan modal untuk menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat sehingga dapat lebih efektif dan efisien.

Seperti yang dirilis Kementerian Koperasi dan UKM, rasio wirausaha tahun 2016 mencapai 3,1% meningkat dari rasio sebelumnya 1,67%. Jumlah pelaku wirausaha sebanyak 7,9 juta dari total jumlah penduduk Indonesia. Dengan demikian Indonesia sudah mencukupi syarat minimal suatu masyarakat akan

sejahtera yaitu memiliki 2% tingkat kewirausahaan dari total penduduk. Namun rasio tersebut masih relatif tertinggal dibanding Negara lain seperti Malaysia 5 persen, Singapura 7 persen, China 10 persen, Jepang 11 persen dan Amerika Serikat 12 persen. Alangkah baiknya mental wirausaha muncul dari setiap orang sehingga mampu menjunjung kemajuan Negara. Hal yang cukup sederhana namun mampu membuat perubahan yang nyata untuk Negara kedepannya.

Selain itu masalah di Negara berkembang adalah tingginya tingkat pengangguran. Adanya kecenderungan peningkatan jumlah pengangguran lulusan Perguruan Tinggi karena tingginya tingkat pendidikan tidak didukung kecukupan kompetensi sehingga lulusan tidak mendapatkan kesempatan kerja. Tentu ini sangat memprihatinkan, dimana perguruan tinggi berperan strategis dalam meningkatkan daya saing bangsa. Daya saing sendiri merupakan kunci kemenangan di era globalisasi. Saat ini lulusan Perguruan Tinggi rata-rata ada 750 ribu setiap tahunnya dari berbagai tingkatan. Data Badan Pusat Statistika (BPS) menyatakan, jumlah lulusan Perguruan Tinggi yang bekerja adalah 12,24 persen, atau setara 14,57 juta dari 118,41 juta pekerja di seluruh Indonesia. Sedangkan lulusan Perguruan Tinggi yang tidak bekerja sebanyak 11,19 persen. Jumlah ini setara 787 ribu dari total 7,03 juta orang.

Menteri Koperasi dan UKM Puspayoga juga menyampaikan bahwa mahasiswa dan kampus merupakan sasaran yang paling potensial dalam menumbuhkan kewirausahaan dan pembangunan (Kompas, 2012). Mahasiswa sebagai garda terdepan dalam perubahan, turut ikut andil dalam menentukan arah perekonomian bangsa Indonesia. Perubahan itu dapat dimulai dari ruang lingkup yang terkecil yaitu diri sendiri, lalu menyebar terus hingga ke ruang lingkup yang kita harapkan yaitu bangsa ini. Lulusan perguruan tinggi perlu memiliki kesadaran akan pentingnya ilmu pengetahuan untuk memulai dan mengembangkan bisnis

dan mengubah budaya mencari kerja menjadi budaya menciptakan lapangan kerja.

Namun beberapa pihak menyinggung mengenai lulusan Perguruan Tinggi, menurut Hendarman, Direktur Kelembagaan Dikti Depdiknas menyatakan "data pengangguran terdidik di Indonesia menunjukkan bahwa semakin tinggi pendidikan seseorang, semakin rendah kemandirian dan semangat kewirausahaannya". Selain itu Pemerhati kewirausahaan juga menyatakan bahwa sebagian besar lulusan perguruan tinggi adalah lebih sebagai pencari kerja daripada pencipta lapangan pekerjaan (Siswoyo, 2009).

Hal serupa juga terjadi pada Universitas Brawijaya. Para lulusan Perguruan Tinggi banyak yang memilih menjadi pegawai atau karyawan dibanding wirausahawan. Sebanyak 44,29 persen lulusan yang bekerja di perusahaan swasta. Kemudian, sebanyak 34,57 persen lulusan bekerja di instansi pemerintah (termasuk BUMN). Lalu, sebanyak 4,29 persen lulusan memilih bekerja di bidang pendidikan, 4 persen memilih wiraswasta atau perusahaan sendiri, 2 persen memilih LSM, sebanyak 0,86 persen memilih tidak bekerja, dan sisanya tidak menjawab. Hanya saja, data yang didapat oleh UPKK UB bukan jumlah semua angkatan, melainkan baru satu angkatan, yakni alumni UB tahun 2012 (Radar Malang, 2017)

Universitas Brawijaya merupakan salah satu Perguruan Tinggi yang mencanangkan diri sebagai *Entrepreneurial University*. Pengertian *Entrepreneurial University* harus dijabarkan melalui kegiatan Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu: pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat, dimana melalui misi Tri Dharma ini peran Perguruan Tinggi sebagai pelopor dan penggerak pembangunan benar-benar dapat terlihat di masyarakat. Universitas yang memiliki jargon "*The World Class Entrepreneurial University*" ini diharapkan dapat mencetak lulusan yang berkualitas dan berkepribadian serta

berjiwa dan berkemampuan *entrepreneur*. Sehingga lulusan Perguruan Tinggi sebagai agen perubahan dalam masyarakat dapat memberikan banyak manfaat bagi kemajuan dan kepentingan bangsa di dalam menyejahterakan bangsa.

Ketika lulus dari Perguruan Tinggi, sarjana akan dihadapkan pada berbagai pilihan pekerjaan. Setiap keputusan yang dihadapi mendorong mereka untuk selalu bersikap rasional dalam menentukan berbagai pilihan. Sarjana harus memilih pekerjaan terbaik dengan mengorbankan alternatif lain yang tersedia. Hal ini dalam ekonomi juga dikenal dengan istilah *opportunity cost*. *Opportunity cost* adalah biaya yang timbul akibat memilih sebuah peluang terbaik dari beberapa alternatif yang tersedia. Ketika seseorang dihadapkan pada beberapa alternatif pilihan dan harus memilih salah satu diantaranya maka alternatif yang tidak dipilihnya itulah yang menjadi biaya peluang (Mankiw, 2000).

Dalam teori rasionalitas sendiri, rasionalitas kerap dijadikan asumsi perilaku individu dalam menjelaskan motivasi-motivasi yang melandasi pertimbangan pengambilan keputusan. Inti pengertian rasionalitas adalah pola pikir untuk bertindak sesuai nalar dan logika manusia. Individu dituntut untuk memenuhi kesejahteraan hidup dengan memaksimalkan keuntungan dan pada saat yang bersamaan konsisten pada pilihan berdasarkan tujuan yang ingin dicapai. Rasionalitas memiliki maksud dan standarnya sendiri-sendiri pada setiap orang (Kasper & Streit dalam Firmansyah, 2012). Dilihat dari paradigma neoklasik, seorang individu dikatakan rasional apabila tujuannya adalah maksimalisasi (Arrow dalam Munir, 2012). Pemikiran ini terfokus pada pemuasan individu dengan mengukurnya dengan jumlah materi yang diperoleh dengan mengabaikan tata aturan dan nilai-nilai dalam masyarakat. Oleh karena itu, keputusan yang didasarkan pada kriteria yang tidak jelas seperti mengikuti dorongan emosional, sensualitas, kebiasaan, dan tradisi bukan merupakan keputusan standar

neoklasik, sehingga tidak dapat dikatakan sebagai keputusan yang rasional (Gellner, 2007).

Sedangkan dari sudut pandang kelembagaan, hal ini membentuk persepsi bahwa rasionalitas adalah mencoba melakukan apa yang terbaik untuk dilakukan bukan untuk mendapatkan kepuasan individu yang maksimal. Kepuasan atau kebahagiaan diasumsikan tidak hanya untuk pribadi namun mengakomodasikan kebahagiaan keluarga dan masyarakat ataupun lingkungannya. Aristoteles memandang bahwa rasionalitas dari sebuah tindakan berada di dalam kesimpulan yang diambil dari niat atau norma dan dari penilaian atas situasi, serta berdasarkan sarana yang tersedia untuk menghasilkan konsekuensi dari tindakan. Sehingga manusia dituntut untuk menghormati norma dan etika tertentu yang berkaitan dengan aturan-aturan dan keutuhan moral mereka. Karena itu rasionalitas harus ada dalam setiap tindakan (Davidson dan Wright dalam Brunkhorst, 2008).

Maryunani (2000) berpendapat bahwa tingginya tingkat pengangguran di kalangan lulusan perguruan tinggi disebabkan masih kurangnya jiwa wirausaha di dalam diri mahasiswa. Selain itu banyak faktor psikologis yang membentuk perspektif negatif di masyarakat, sehingga mereka kurang berminat terhadap profesi wirausahawan, antara lain sumber penghasilan tidak tetap, kurang terhormat, pekerjaan rendah dan sebagainya. Pandangan semacam ini dianut oleh sebagian orang, sehingga mereka tidak tertarik menjadi wirausahawan. Faktor lingkungan seperti hubungan sosial, infrastruktur fisik dan institusional serta faktor budaya dapat mempengaruhi intensi kewirausahaan (Kritiansen, 2001).

Selain itu muncul pertanyaan mengapa seorang wirausahawan mempunyai cara berpikir, motivasi, panggilan jiwa, persepsi dan emosi yang sangat terkait dengan nilai-nilai, sikap dan perilaku yang berbeda dari individu pada umumnya. Hal ini menjelaskan dalam pengambilan keputusan ekonomi tidak hanya didasarkan pada perhitungan rasional tentang untung dan rugi, tetapi ada

alasan lain yang tidak dapat dijelaskan menggunakan angka untuk mengambil sebuah keputusan. Berdasarkan fenomena minimnya sarjana yang memilih menjadi wirausahawan menjadikan pentingnya penelitian ini agar dapat memperoleh informasi yang lebih jelas mengenai pertimbangan rasionalitas dan *opportunity cost* dari sarjana yang memilih bekerja sebagai wirausahawan. Untuk itu peneliti akan melakukan penelitian dengan menjadikan wirausahawan alumni Universitas Brawijaya sebagai objek penelitian.

Diambilnya wirausahawan alumni Universitas Brawijaya sebagai objek penelitian dengan alasan bahwa wirausahawan merupakan sumber daya yang berkualitas yang mempunyai pengetahuan serta berjiwa dan berkemampuan *entrepreneur* untuk memulai dan mengembangkan usaha. Berdasarkan latar belakang dan ketertarikan intelektual akan kewirausahaan yang memotivasi kuat penulis untuk melakukan penelitian, maka penulis memberikan judul pada penelitian ini adalah "IDENTIFIKASI PERTIMBANGAN RASIONALITAS DAN *OPPORTUNITY COST* SARJANA PADA KEPUTUSAN MENJADI WIRAUSAHAWAN (Studi Pada Wirausahawan Alumni Universitas Brawijaya Malang)".

## **1.2 Rumusan Masalah**

Bagaimana pertimbangan rasionalitas dan *opportunity cost* sarjana pada keputusan menjadi wirausahawan?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Mengetahui pertimbangan rasionalitas dan *opportunity cost* sarjana pada keputusan menjadi wirausahawan.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

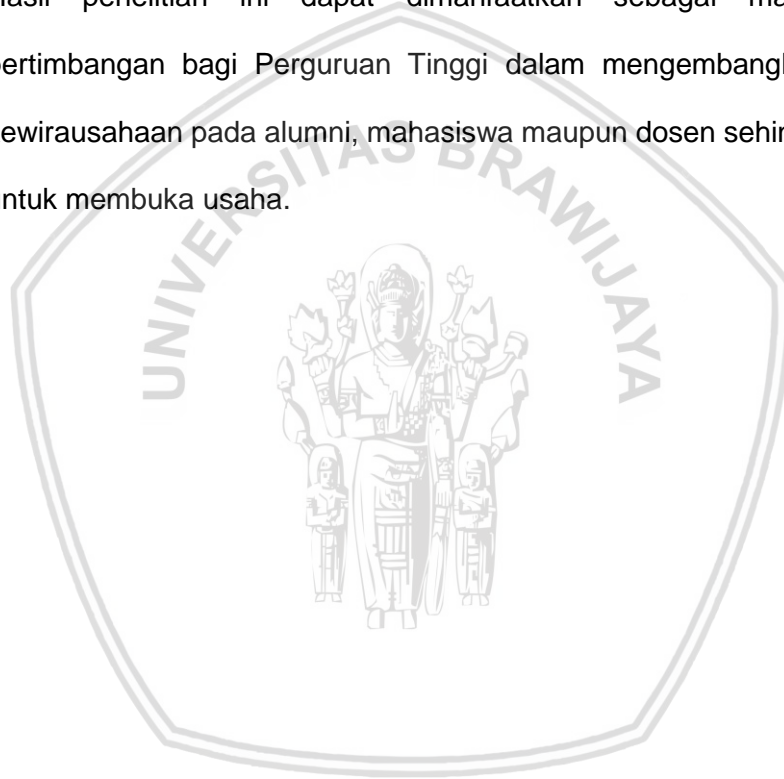
Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan kegunaan yang baik untuk sesama. Adapun kegunaan yang dapat diambil:

### 1. Teoritis

Penelitian ini bermanfaat bagi penulis dan mahasiswa karena dapat mengetahui pentingnya peran rasionalitas dan *opportunity cost* sarjana pada keputusan menjadi wirausahawan dan keberadaan wirausahawan dalam memajukan kemajuan pribadi dan juga bagi kemajuan perekonomian Indonesia.

### 2. Praktis

Hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai masukan dan pertimbangan bagi Perguruan Tinggi dalam mengembangkan *mindset* kewirausahaan pada alumni, mahasiswa maupun dosen sehingga terpacu untuk membuka usaha.





## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1 Rasionalitas dari Sudut Pandang Neoklasik dan Kelembagaan

##### 2.1.1 Asumsi Dasar Rasionalitas Perilaku Ekonomi

Secara bahasa, istilah rasionalitas diambil dari bahasa Inggris yaitu "*rationality*". Dalam Oxford English Dictionary (1989) disebutkan banyak arti "*rational*", dan di antara maknanya adalah; dapat menggunakan kekuatan untuk berfikir, tidak bodoh dan ngawur, ungkapan jelas, dan mudah dipahami. Sedangkan istilah *rationality* adalah kata bendanya yang artinya kualitas perbuatan berpikir, atau sesuatu yang dapat diterima oleh akal.

Nilai yang mendasar melandasi setiap kegiatan individu dalam mengejar tujuannya. Nilai tersebut bersifat *fundamental*, terbangun dalam diri individu, menjadi motivasi yang kuat dalam mengejar tujuannya dan memberikan pengaruh kuat dalam tindakannya sehari-hari. Nilai *fundamental* yang dianggap *good society* dirangkum Kasper & Streit (dalam Firmansyah, 2012) sebagai berikut, yaitu: (1) individu menginginkan kebebasan dari rasa takut dan keterpaksaan, (2) keadilan, yang memposisikan manusia dalam kedudukan yang sama, sehingga seharusnya diperlakukan sama, (3) keamanan, di mana orang berharap selalu merasa nyaman dalam kehidupannya dan bebas memilih untuk masa depannya, tanpa pengalaman kekerasan yang menghantui, (4) damai, dengan artian tidak adanya perselisihan dan kekerasan yang ditimbulkan oleh agen yang kuat, baik dalam komunitasnya maupun di luar lingkungannya, (5) kesejahteraan ekonomi terkait aspirasi untuk perbaikan material kehidupan sekarang dan masa depan, (6) kehidupan yang alamiah, tercipta dari kejujuran dan nilai-nilai yang menjadi cita-cita kebanyakan orang. Nilai-nilai tersebut adalah bentuk rasionalitas mendasar dari setiap perilaku tindakan manusia, di mana individu diasumsikan untuk

mencapainya. Kesenangan, kebahagiaan, dan kenyamanan dalam kehidupan sekarang maupun masa depan merupakan tujuan individu. Jadi konsep rasionalitas menjadi landasan penting bagi suatu standar tindakan ekonomi. Prinsip ini dijadikan parameter suatu tindakan tepat atau tidak tepat dalam kacamata ekonomi.

Dalam kajian ekonomi, rasionalitas merupakan suatu perkataan yang lebih sering dipakai daripada didefinisikan. Walaupun definisi itu diberikan, biasanya berupa deskripsi tentang pilihan rasional atau perbuatan rasional. *Rationality assumption* dalam ekonomi menurut Miller (1997) adalah *individuals do not intentionally make decisions that would leave them worse off*. Ini berarti bahwa rasionalitas didefinisikan sebagai tindakan manusia dalam memenuhi keperluan hidupnya yaitu memaksimalkan kepuasan atau keuntungan senantiasa berdasarkan pada keperluan dan keinginan-keinginan yang digerakkan oleh akal yang sehat dan tidak akan bertindak secara sengaja membuat keputusan yang bisa merugikan kepuasan dan keuntungan mereka. Bahkan menurut Miller, suatu aktivitas atau sikap yang terkadang nampak tidak rasional akan tetapi seringkali ia memiliki landasan rasionalitas yang kuat, misalnya sikap orang lanjut usia yang tidak mau belajar teknologi baru, sikap menolong orang fakir miskin dan sebagainya.

Teori pilihan rasional secara luas dianalisis dalam teori perilaku manusia, di mana bagi Gilboa (dalam Firmansyah, 2012) pilihan rasional merupakan dikotomi antara kelayakan dan keinginan. Tindakan tersebut termasuk tindakan rasional ketika seorang menganggap dirinya layak akan sesuatu dan punya keinginan untuk memilikinya. Gilboa juga menganggap perilaku rasional terjadi bila orang merasa nyaman dan tidak malu untuk melakukan aktivitasnya.

### 2.1.2 Rasionalitas dari Sudut Pandang Neoklasik

Konsep rasionalitas telah mengakar kuat sejak zaman neoklasik. Pada teori neoklasik ada anggapan bahwa individu bukan dianggap sebagai makhluk sosial melainkan sebagai makhluk rasional. Rasional dalam tujuan maupun rasional dalam memilih cara merealisasikan tujuan tersebut. Individu dikatakan rasional apabila tujuannya adalah maksimalisasi. Doktrin *individualism* memposisikan individu sebagai aktor tunggal yang selalu berorientasi pada dirinya sendiri, dan terlepas dari struktur sosial di mana mereka berada. Konsep ini sebenarnya berawal dari Jeremy Bentham, walaupun banyak ekonom yang menyangkal bahwa konsep ini dirujukkan dari pemikiran Adam Smith. Bentham (dalam Skousen, 2008) tindakan rasional manusia adalah pemuasan diri untuk memperoleh kesenangan dan menghindari rasa sakit, segala sesuatu yang memberikan kenikmatan adalah baik, dan memberikan rasa sakit adalah buruk. Oleh karena itu, dalam teori neoklasik dapat disimpulkan bahwa individu yang mengejar kenikmatan untuk dirinya sendiri pada dasarnya sudah melaksanakan kebaikan. Hal ini berimplikasi pada hilangnya tanggung jawab sosial bagi individu karena masing-masing individu harus memikirkan diri sendiri, sehingga tanggung jawab yang relevan adalah tanggung jawab terhadap dirinya sendiri.

Dalam ekonomi neoklasik, rasionalitas juga menjadi topik yang kontroversial dan tidak ada definisi jelas, lugas, serta gamblang yang bisa diterima secara umum oleh semua pihak. Dalam literatur-literatur teori ekonomi secara umum yang menganut paham neoklasik, seorang pelaku ekonomi diasumsikan rasional berdasarkan hal-hal berikut (Davidson dalam Zainuddin, 2009):

1. Setiap orang tahu apa yang mereka mau dan inginkan, serta mampu mengambil suatu keputusan atas sesuatu hal, dari sesuatu yang paling diinginkan sampai dengan yang paling kurang diinginkan. Serta setiap

individu akan mampu bertindak dan mengambil keputusan secara konsisten.

2. Keputusan yang diambil berdasarkan pertimbangan tradisi, nilai-nilai, dan mempunyai alasan dan argumentasi yang jelas dan lugas. Menurut Oscar Large, hal ini menunjukkan bahwa metodologi rasionalitas adalah ketika hal ini diambil berdasarkan cara berpikir dari setiap pelaku ekonomi itu sendiri.
3. Setiap keputusan yang diambil harus menuju pada pengkuantifikasian keputusan akhir dalam unit moneter. Pengkuantifikasian ini akan membawa pada perhitungan dan cenderung untuk memaksimalkan tujuan dari setiap aktivitas, di mana yang sesuatu hal yang lebih baik lebih disukai daripada yang kurang baik.
4. Dalam model produksi dari kapitalisme, rasionalitas berarti kepuasan yang dapat dicapai dengan prinsip efisiensi dan tujuan dari ekonomi itu sendiri. Di sana tidak ada ruang bagi sentimen pribadi atau nilai-nilai tradisional yang tidak dapat dikuantitatifkan dalam unit moneter.
5. Perilaku seorang individu yang rasional dalam mencapai kepuasan berdasarkan kepentingan sendiri (*self interest*) akan menuntun pada pembuatan barang-barang sosial yang berguna bagi kemaslahatan umat.
6. Pilihan seseorang dapat dikatakan rasional jika dan hanya jika pilihan ini bisa secara keseluruhan dijelaskan oleh syarat-syarat hubungan konsisten pilihan yang lebih disukai dengan definisi penampakan pilihan yang lebih disukai. Yaitu, jika seluruh pilihan ini bisa dijelaskan ketika memilih yang alternatif yang lebih disukai dengan berdasarkan hubungan pilihan yang lebih disukai.

Secara ringkas, rasionalitas dalam banyak literatur ekonomi berarti kepentingan sendiri dan pada saat yang bersamaan konsisten pada pilihan berdasarkan tujuan yang ingin dicapai, di mana bisa dikuantifikasikan menuju maksimalisasi beberapa ide kesejahteraan yang umum. Individu dimodelkan sebagai pelaku yang berdiri sendiri dan memiliki kemampuan sempurna dalam melakukan pilihan-pilihan. Keputusan yang diambil selalu didasarkan pada cara-cara yang konsisten, melalui perhitungan yang matang, serta semuanya diarahkan untuk mengoptimalkan tujuannya.

Ilmu ekonomi konvensional (neoklasik) berasumsi bahwa tindakan yang dilakukan oleh individu merupakan tindakan yang rasional. Secara naluriyah semua manusia menginginkan hidup yang bahagia dan sejahtera. Walaupun manusia memiliki tujuan hidup yang sama namun cara/tindakan yang dilakukannya berbeda-beda bahkan tidak jarang saling berlawanan. Seperti halnya jenis pekerjaan, para pengusaha bahagia dengan pekerjaannya. Bagi pegawai menjadi pengusaha merupakan jenis pekerjaan yang penghasilannya tidak pasti dan memiliki tingkat resiko yang tinggi. Berbeda dengan pegawai, pengusaha menganggap pekerjaannya memiliki tingkat keberhasilan yang tinggi apabila didorong dengan usaha yang keras, pendapatan tanpa batas dan fleksibilitas waktu yang dapat diatur sesuai kemauan sendiri dan berbeda dengan pegawai yang mendapatkan gaji rutin tiap bulan dengan patokan angka tertentu dan tidak memiliki fleksibilitas waktu. Dan banyak cara/tindakan lain lagi yang dilakukan manusia walaupun pada umumnya tujuan yang ingin dicapai sama yaitu kebahagiaan dan kesejahteraan.

### **2.1.3 Aksioma-Aksioma Pilihan Rasionalitas**

Untuk menilai apakah individu itu rasional atau tidak, setidaknya ada dua parameter yang digunakan oleh para ekonom neoklasik. Salah satu parameter tersebut adalah aspek tujuan. Yakni, tujuan yang ingin dicapai dikatakan rasional

apabila tujuannya adalah maksimasi (Arrow dalam Munir, 2012), baik maksimasi kepuasan (bagi seorang konsumen), maupun maksimasi keuntungan (bagi seorang produsen). Yang dimaksud maksimasi di sini tentunya adalah maksimasi keuntungan atau kepuasan yang bersifat material.

Selain itu, parameter yang kedua adalah proses untuk mencapai maksimasi keputusan atau keuntungan. Artinya, tindakan untuk mencapai tujuan tersebut dikatakan rasional apabila memenuhi beberapa kriteria seperti kelengkapan, transivitas dan kesinambungan (Graafland dalam Munir, 2007).

#### **2.1.4 Rasionalitas dari Sudut Pandang Kelembagaan**

Menurut Veblen, kelembagaan adalah kumpulan norma dan kondisi-kondisi ideal (sebagai subyek dari perubahan dramatis) yang direproduksi secara kurang sempurna melalui kebiasaan pada masing-masing generasi individu berikutnya (Yustika, 2012). Ide inti dari paham kelembagaan yaitu meliputi kelembagaan, kebiasaan, aturan dan perkembangannya. Dari penuturan tersebut, kelembagaan berfungsi sebagai stimulus dan petunjuk perilaku individu. Keinginan individu bukan suatu penyebab pengambilan keputusan namun adanya pengaruh melalui struktur kelembagaan. Dalam hal ini, individu tidak hanya mengerjakan apa yang mereka suka, tetapi individu juga suka apa yang ia kerjakan.

Aristoteles dalam karyanya yang berjudul *Nichomachean Ethic*, memandang bahwa rasionalitas dari sebuah tindakan berada di dalam kesimpulan yang diambil dari niat atau norma dan dari penilaian atas situasi, serta berdasarkan sarana yang tersedia untuk menghasilkan konsekuensi dari tindakan. Sehingga manusia dituntut untuk menghormati norma dan etika tertentu yang berkaitan dengan aturan-aturan dan keutuhan moral mereka. Tindakan adalah rasional sepanjang ia mengikuti premis yang mendasari atau menjustifikasi pelaksanaannya. Karena itu rasionalitas harus ada dalam setiap tindakan (Davidson dan Wright dalam Brunkhorst, 2008).

Veblen (dalam Firmansyah, 2012) yang dianggap sebagai pemikir ekonomi kelembagaan lama menganggap bahwa rasionalitas terbentuk dari kebiasaan (*habits*) dan rutinitas (*routines*). Dengan kebiasaan dan rutinitas dapat membuat seseorang berperilaku tanpa melakukan kalkulasi manfaat dan biaya. Kebiasaan dan rutinitas merupakan sesuatu yang dinamis, apabila terjadi perubahan kebiasaan dan rutinitas maka rasionalitas seseorang dalam berperilaku juga akan berubah. Hal ini terkait kebiasaan berpikir yang dianggap sebagai induksi manusia oleh keadaan material, pengalaman turun-temurun, pekerjaan turun-temurun, tradisi, pendidikan, iklim, dan lingkungan.

Apabila pemikiran ini dikaitkan dengan kewirausahaan, Kristiansen (2001) menyebut bahwa faktor lingkungan seperti hubungan sosial, infrastruktur fisik dan institusional serta faktor budaya dapat mempengaruhi intensi kewirausahaan. Ketika masyarakat menganggap bahwa profesi karyawan swasta atau pegawai negeri lebih baik dari wirausahawan maka dengan meraih status itu kepuasan individu akan memuncak. Hal ini membentuk persepsi bahwa rasionalitas adalah mencoba melakukan apa yang terbaik untuk dilakukan bukan untuk mendapatkan kepuasan individu yang maksimal. Dari sudut kelembagaan kepuasan atau kebahagiaan diasumsikan tidak hanya untuk pribadi namun mengakomodasikan kebahagiaan keluarga dan masyarakat ataupun lingkungannya. Hal-hal seperti nilai-nilai atau budaya yang berkembang dalam lingkungan juga mempengaruhi rasionalitas seseorang untuk bertindak karena individu akan merasa bahagia apabila lingkungan mengakui kelebihan tindakan yang diambil.

### 2.1.5 Corak Perilaku Rasionalitas

Menurut Karim (2014), ada dua tipe rasionalitas, yang mana dua tipe ini berlaku individu maupun kolektif. Dua tipe rasionalitas ini yaitu:

1. Rasionalitas berdasarkan kepentingan pribadi

Prinsip pertama dalam ilmu ekonomi menurut Edgeworth adalah setiap pelaku digerakkan oleh kepentingan pribadi. Kepentingan pribadi disini tidak harus selalu diartikan mengejar tujuan-tujuan yang bersifat kekayaan materi. Namun tujuan-tujuan tersebut bisa berhubungan dengan prestise, cinta, aktualisasi diri dan lain-lain. Serta dapat berupa sebuah pencapaian individu menjadi lebih baik, pada saat yang sama membuat lingkungan sekelilingnya menjadi lebih baik pula.

2. Rasionalitas berdasarkan tujuan yang ingin dicapai

Asumsi dari teori kepuasan ekonomi tidak berarti bahwa manusia tidak selalu bersikap mementingkan dirinya sendiri. Teori ini berasumsi bahwa manusia menyesuaikan preferensinya dengan sejumlah prinsip. Secara jelasnya dikatakan bahwa preferensi yang diambil haruslah konsisten. Penyesuaian dalam prinsip ini tidak hanya mementingkan diri sendiri. Preferensi individu tersebut dapat berubah setiap waktu menyesuaikan kebutuhan yang diinginkan.

### 2.1.6 Pendekatan Rasionalitas Ekonomi

Rasionalitas telah menjadi asumsi sentral dalam ekonomi konvensional, namun menimbulkan implikasi yang kurang sesuai dengan tuntutan moral. Merujuk pada pendekatan filsafat Darwinisme di dalam ilmu ekonomi bahwa rasionalitas diartikan sebagai usaha untuk melayani kepentingan individu. Kepentingan pribadi atau *self-interest*, menjadi titik tekan disini. Namun, menurut Adam Smith, penekanan pada *self-interest* itu bukan berarti mengabaikan kepentingan masyarakat. Menurutnya, dengan memaksimalkan *self-interest*,



kesejahteraan masyarakat dengan sendirinya akan terpenuhi. Oleh karena itu, pelaku ekonomi bisa dikatakan rasional jika ia melakukan sesuatu yang sesuai dengan *self-interest* serta konsisten dengan membuat pilihan-pilihan dengan tujuan menuju kesejahteraan umum. Walaupun tujuan umum tersebut berangkat dari kepentingan pribadi.

Adam Smith sebagaimana diungkapkan oleh Samuelson & Nordhaus (2003) menyatakan bahwa tindakan individu yang mementingkan kepentingan diri sendiri pada akhirnya akan membawa kebaikan masyarakat seluruhnya karena tangan tak tampak (*invisible hand*) yang bekerja dalam mekanisme pasar. Rasionalisme ekonomi mentafsirkan perbuatan manusia itu sesuai dengan sifatnya yang *homo economicus*, di mana semua perbuatannya senantiasa berdasarkan pada perhitungan terperinci, yang ditujukan untuk mencapai kesuksesan ekonomi. Kesuksesan ekonomi dimaknai sebagai menghasilkan uang sebanyak-banyaknya. Mengejar kekayaan, baik dalam bentuk uang maupun barang ialah tujuan utama dalam kehidupan ini. Pada saat yang sama, ia merupakan ukuran kesuksesan ekonomi. Keberhasilan untuk mendapatkan uang yang banyak dianggap sebagai merupakan hasil yang bersumber dari kesungguhan dan keahlian mereka dalam mencapai tujuan tersebut.

Secara lebih rinci, perbedaan definisi rasionalitas bukan hanya perorangan (rasionalitas subyektif) tetapi juga antar masyarakat dengan tradisinya masing-masing (rasionalitas obyektif). Rasionalitas subyektif menjadi tidak obyektif jika tidak seirama dengan masyarakat atau komunitas. Demikian juga rasionalitas masyarakat menjadi tidak obyektif bila tidak sesuai dengan komunitas masyarakat yang lebih besar. Hal ini berlaku seterusnya sampai meluas ke berbagai wilayah yang ada di bumi.

## 2.2 Opportunity Cost dan Keputusan Berwirausaha

### 2.2.1 Hakikat Tindakan dalam Memilih

Para Ekonom sering menyatakan “tidak ada sesuatu pun yang gratis” (*there is no such thing as a free lunch*) untuk menjelaskan bahwa setiap kegiatan ekonomi memerlukan biaya oportunitas. Masalah ekonomi yang dihadapi manusia mendorong manusia untuk selalu bersikap rasional dalam menentukan berbagai pilihan, agar sumber daya alam yang dimilikinya dapat digunakan untuk memuaskan kebutuhan hidup semaksimal mungkin atau dalam ekonomi hal ini dikenal dengan istilah *opportunity cost*. Biaya peluang adalah biaya yang timbul akibat memilih sebuah peluang terbaik dari beberapa alternatif yang tersedia. Ketika seseorang dihadapkan pada beberapa alternatif pilihan dan harus memilih salah satu diantaranya maka alternatif yang tidak dipilihnya itulah yang menjadi biaya peluang (Mankiw, 2000). Istilah biaya (*cost*) dihadapi oleh berbagai komponen, seperti pengusaha, politisi, dan konsumen dengan istilah yang berbeda-beda. Akan tetapi untuk para ekonom menggunakan konsep biaya dengan lebih luas yakni berupa nilai dari peluang (*opportunities*) yang dikorbankan. Gagasan para ekonom menilai bahwa biaya adalah nilai dari peluang yang dikorbankan merupakan dasar pada konsep *opportunity cost*. *Opportunity cost* berguna didalam pengambilan keputusan. Contoh penerapan biaya peluang. Dewi ditawarkan untuk bekerja di suatu perusahaan dengan gaji Rp. 5.000.000,00 per bulan. Akan tetapi disisi lain Dewi memiliki kemampuan secara *skill* dan modal untuk melakukan produksi suatu barang dengan peluang mendapatkan Rp. 10.000.000,00 per bulan, tetapi setelah melalui proses produksi dan promosi selama 5 bulan. Dari gambaran diatas, kemungkinan yang bisa terjadi di antaranya jika Dewi lebih memilih mengambil peluang untuk melakukan produksi sendiri, maka dia telah kehilangan peluang untuk bekerja pada orang lain dengan gaji Rp 5.000.000,00 selama 5 bulan, itulah yang dimaksud dengan biaya peluang. Jadi

besarnya biaya peluang bagi Dewi selama 5 bulan adalah  $5 \times \text{Rp. } 5.000.000,00 = \text{Rp. } 25.000.000,00$

Dalam hal ini, kita menghadapi tantangan keterbatasan tetapi diberi pilihan. Seperti kata pepatah, *no pain no gain*. Untuk menambah keuntungan, kita perlu membayar atau mengorbankan sesuatu. Kita tidak bisa meraih sesuatu tanpa mengorbankan atau tanpa mengeluarkan biaya sama sekali, termasuk biaya kegagalan. Bahkan sebuah keputusan yang diambil dengan hitungan masak-masak sekalipun ada saja pengorbanan yang dilakukan.

### **2.2.2 Kewirausahaan (*Entrepreneurship*)**

Kewirausahaan telah menjadi suatu disiplin ilmu yang dapat dipelajari dan diajarkan, sehingga setiap individu memiliki peluang untuk tampil sebagai seorang wirausahawan (*entrepreneur*). Seperti yang tertulis dalam RUU Kewirausahaan Nasional, kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan Warga Negara Indonesia dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan, cara kerja teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Schumpeter (dalam Darwanto, 2012) wirausahawan adalah seorang inovator yang mengimplementasikan perubahan-perubahan di dalam pasar melalui kombinasi-kombinasi baru. Kombinasi baru tersebut bisa dalam bentuk (1) memperkenalkan produk baru atau dengan kualitas baru, (2) memperkenalkan metode produksi baru, (3) membuka pasar yang baru, (4) memperoleh sumber pasokan baru dari bahan atau komponen baru, atau (5) menjalankan organisasi baru pada suatu industri. Schumpeter mengkaitkan wirausaha dengan konsep inovasi yang diterapkan dalam konteks bisnis serta mengkaitkannya dengan kombinasi sumber daya. Schumpeter menekankan pentingnya peranan wirausahawan dalam kegiatan ekonomi suatu Negara, sehingga dapat

meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Menurutnya, para *entrepreneur* merupakan golongan yang akan terus-menerus membuat pembaharuan/inovasi dalam kegiatan ekonomi. Berdasarkan definisi ini kewirausahaan dapat dipelajari oleh setiap individu yang mempunyai keinginan, dan tidak hanya didominasi individu yang berbakat saja. Kewirausahaan merupakan pilihan yang tepat bagi individu yang tertantang untuk menciptakan lapangan kerja, bukan mencari kerja.

Say (dalam Wijaya, 2011) juga mengungkapkan bahwa *entrepreneur* merupakan seseorang yang mampu meningkatkan nilai sumber daya ekonomi ke tingkatan yang lebih tinggi, baik produktivitasnya maupun nilainya. Menurutnya wirausahalah yang menghasilkan perubahan, karena perubahan tidak dilakukan dengan mengerjakan sesuatu yang lebih baik, tetapi melakukan sesuatu yang berbeda. Dengan mengolah sumber daya dengan memberi nilai tambah akan meningkatkan nilai jual suatu komoditi tersebut, hal ini juga yang dibutuhkan Indonesia sebagai Negara berkembang yang kekurangan SDM dalam mengelola sumber daya alam mentah yang begitu melimpah menjadi komoditi yang memiliki nilai jual tinggi. Disamping itu Maryunani (2000) juga mendefinisikan kewirausahaan sebagai kegiatan yang dilakukan oleh seseorang untuk menciptakan dan peluang sesuai dengan keadaan dirinya. Dalam hal ini kesuksesan dan kesejahteraan dalam hidup adalah hal yang ingin dicapai. Kewirausahaan juga dapat diartikan sebagai kegiatan yang dilakukan seseorang untuk memulai usahanya sendiri, mengorganisir dan membangun usahanya dengan segala resiko. Resiko disini memiliki artian yang luas, banyak orang berpendapat bahwa semakin tinggi resiko semakin tinggi tingkat imbal hasil yang diperolehnya.

Gambaran ideal seorang wirausahawan menurut Alma (2010) adalah orang yang dalam keadaan bagaimanapun daruratnya, tetap mampu berdiri atas kemampuan sendiri untuk menolong dirinya keluar dari kesulitan yang dihadapi,

termasuk mengatasi kemiskinan tanpa bantuan siapapun. Bahkan dalam keadaan yang biasa (tidak darurat), mampu menjadikan dirinya maju, kaya, berhasil lahir dan batin.

Dari berbagai disiplin ilmu, lahirlah teori *entrepreneurship* yang dipandang dari sudut pandang mereka masing-masing. Teori ekonomi memandang bahwa lahirnya *entrepreneur* disebabkan karena adanya peluang dan ketidakpastian masa depanlah yang akan melahirkan peluang untuk dimaksimalkan, hal ini berkaitan dengan keberanian mengambil peluang, berspekulasi, menata organisasi, dan melahirkan berbagai macam inovasi. Oleh karena itu, hendaknya para mahasiswa memiliki potensi kepribadian wirausaha agar kelak mampu mandiri, menolong dirinya sendiri dalam menghadapi kesulitan hidup, bahkan mampu membuka peluang kerja bagi dirinya dan orang lain berkat usaha yang dilahirkannya.

### **2.2.3 Manfaat Kewirausahaan**

Melalui kewirausahaan akan memunculkan banyak manfaat pada masyarakat. Menurut Alma (2008) manfaat tersebut antara lain sebagai berikut:

1. Menambah daya tampung tenaga kerja, sehingga dapat mengurangi pengangguran.
2. Sebagai generator pembangunan lingkungan, bidang produksi, distribusi, pemeliharaan lingkungan, kesejahteraan, dan sebagainya.
3. Menjadi pribadi unggul yang patut diteladani, karena sebagai seorang wirausaha yang terpuji, jujur, berani, hidup tidak merugikan orang lain.
4. Memberi contoh bagaimana bekerja keras, tetapi tidak melupakan perintah-perintah agama, dekat dengan Tuhan.
5. Selalu menghormati hukum dan peraturan yang berlaku, berusaha selalu menjaga dan membangun lingkungan.

6. Berusaha memberi bantuan kepada orang lain dalam bidang pembangunan sosial, sesuai dengan kemampuannya.
7. Berusaha mendidik karyawan menjadi orang mandiri, disiplin, jujur, dan tekun dalam menghadapi pekerjaan.
8. Hidup tidak berfoya-foya dan tidak boros.
9. Memelihara keserasian lingkungan, baik dalam pergaulan maupun kebersihan lingkungan.

#### **2.2.4 Wirausaha sebagai Pilihan Profesi**

Wirausaha sebagai pilihan profesi karena adanya keyakinan bahwa dengan menjadi seorang wirausaha merupakan jalan terbaik untuk melakukan perubahan dalam kualitas hidup baik secara individual maupun bermasyarakat. Secara ekonomis kualitas diri yang diinginkan menjadi lebih makmur dan sejahtera. Untuk alasan ini masyarakat kemudian melihat bahwa menjadi seorang pengusaha mempunyai keuntungan mendasar (Frinces, 2004) yaitu:

1. Peluang untuk dapat mengontrol nasib diri sendiri.
2. Peluang untuk mencapai potensi penuh diri sendiri.
3. Peluang untuk memperoleh keuntungan secara keuangan.
4. Peluang untuk memberikan kontribusi kepada masyarakat dan diakui atas usahanya.
5. Dapat mengatur waktu sendiri sesuai dengan kehendaknya dan sesuai dengan tantangan kerja saat itu.
6. Dapat menjadi wahana yang tepat untuk membuktikan kemauan dan keyakinan pribadinya bahwa dia dapat melakukan sesuatu yang berguna dan bahkan lebih baik yang hanya dapat dilakukan dengan berprofesi sebagai wirausaha.

7. Dapat mengatur persaingan antara dirinya dengan orang lain atau pihak lain bahwa dirinya juga akan mampu melakukan hal yang sama atau bahkan lebih baik.

### **2.2.5 Keuntungan dan Kelemahan Berwirausaha**

Alma (2008) menemukan beberapa keuntungan yang akan diperoleh dengan berwirausaha dan beberapa kelemahannya yaitu :

1. Terbuka peluang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki sendiri.
2. Terbuka peluang untuk mendemortasikan kemampuan serta potensi seseorang secara penuh.
3. Terbuka peluang untuk memperoleh manfaat dan keuntungan secara maksimal.
4. Terbuka peluang untuk membantu masyarakat dengan usaha-usaha yang konkrit.
5. Terbuka kesempatan untuk menjadi bos.

Adapun kelemahan-kelemahannya sebagai berikut :

1. Setelah diantisipasi secara baik, maka berwirausaha telah menggeser resiko tersebut.
2. Bekerja keras dan jam kerjanya panjang.
3. Kualitas kehidupannya masih rendah sampai usahanya berhasil, sebab dia harus berhemat.
4. Memperoleh pendapatan yang tidak pasti, dan memikul berbagai resiko. Jika resiko ini tanggung jawabnya besar, banyak keputusan yang harus dia buat walaupun dia kurang menguasai permasalahan yang dihadapinya.

### 2.3 Penelitian Terdahulu

Sebelum melakukan penelitian, penulis mempelajari hasil penelitian-penelitian terdahulu yang relevan dan terkait dengan penelitian ini. Berikut merupakan hasil dari penelitian terdahulu :

Tabel 2.1 : **Penelitian Terdahulu**

No	Nama	Judul	Metode Penelitian	Hasil
1	David Ciendra Wijaya (2011)	Minat Mahasiswa Terhadap <i>Entrepreneurship</i> (Studi Kasus pada Mahasiswa Jurusan Akuntansi Ekonomi UB 2008)	Kuantitatif	Mahasiswa JAFEBUB sudah menunjukkan minat terhadap kewirausahaan, meskipun sebagian besar mereka belum memilihnya sebagai jenis pekerjaan yang mereka tekuni.
2	Bambang Banu Siswoyo (2009)	Pengembangan Jiwa Kewirausahaan di Kalangan Dosen dan Mahasiswa	Kualitatif	-Semakin tinggi pendidikan seseorang, semakin rendah kemandirian dan semangat kewirausahaannya. -Sebagian besar lulusan-lulusan Perguruan Tinggi lebih siap sebagai pencari kerja, daripada sebagai pencipta kerja. -Kemajuan atau kemunduran ekonomi suatu bangsa ditentukan oleh keberadaan dan peranan dari kelompok <i>entrepreneur</i> ini.
3	Misbahul Munir (2012)	Rasionalitas Bisnis dan Makna Harta	Kualitatif	-Teori ekonomi klasik mempunyai asumsi dasar bahwa setiap tindakan konsumen maupun produsen senantiasa didasarkan pada aspek rasionalitas -Rasional bermakna ganda, tidak sekedar materi namun juga sesuatu yang bersifat immateri
4	Riyan Dani	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi	Kuantitatif	-Faktor-faktor sosio-demografi dalam hal ini jenis kelamin, pekerjaan



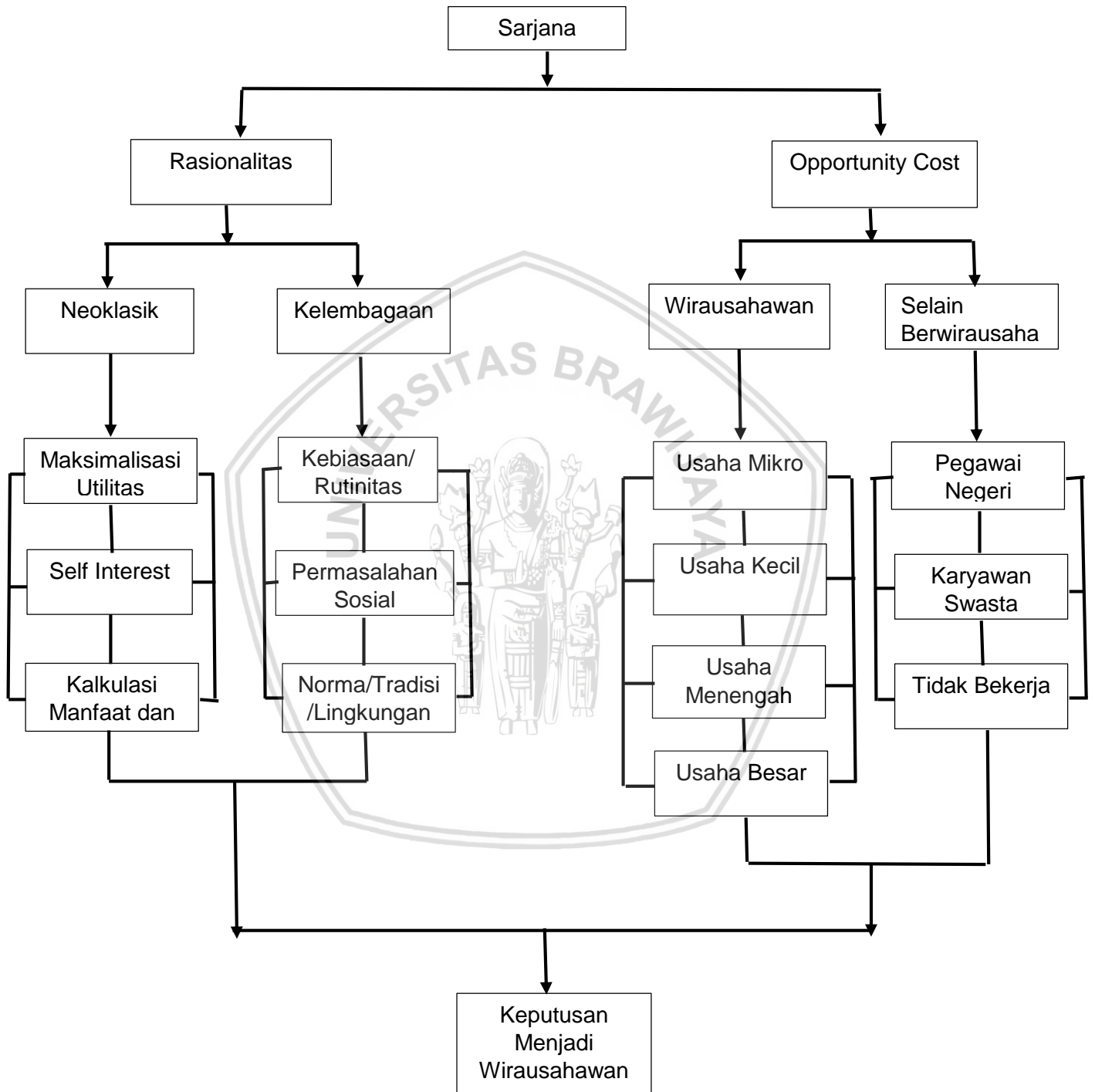
	Saputra (2014)	Intensi Berwirausaha Mahasiswa Universitas Brawijaya Malang		orang tua sebagai wirausahawan, dan pengalaman berwirausaha mahasiswa terbukti berpengaruh signifikan terhadap kewirausahaan mahasiswa. Sedangkan faktor dari bidang studi mahasiswa tidak terbukti berpengaruh signifikan terhadap niat kewirausahaan mahasiswa.
--	-------------------	---	--	---

Sumber : Berbagai sumber diolah (2018)

Dalam penelitian terdahulu terlalu terfokus pada mahasiswa sebagai obyek penelitian, padahal disamping itu ada objek lain yang perlu diteliti yaitu sarjana lulusan Perguruan Tinggi yang sudah berwirausaha. Wirausahawan sebagai informan dirasa perlu saat lulusan Perguruan Tinggi saat ini adalah lebih sebagai pencari kerja daripada pencipta lapangan pekerjaan. Selain itu, pada penelitian terdahulu belum ada yang mengangkat topik mengenai pertimbangan rasionalitas dan *opportunity cost* yang mendasari pengambilan keputusan.

## 2.4 Kerangka Pikir

Gambar 2.1 : Kerangka Pikir



Sumber: Ilustrasi Penulis (2018)

Sarjana sering dihadapkan dalam pilihan-pilihan profesi ketika lulus dari Perguruan Tinggi. Mereka harus memutuskan pilihan terbaik dengan mengorbankan alternatif profesi lain yang tersedia. Setiap keputusan yang dihadapi mendorong mereka untuk selalu bersikap rasional dalam menentukan berbagai pilihan.

Rasionalitas sering dijadikan asumsi perilaku individu dan muncul di hampir semua penjelasan pembuatan keputusan. Dari paradigma neoklasik, seorang individu dikatakan rasional tujuannya adalah maksimalisasi. Pemikiran ini terfokus pada pemuasan individu dengan mengukurnya dengan jumlah materi yang diperoleh dengan mengabaikan tata aturan dan nilai-nilai dalam masyarakat.

Sedangkan menurut sudut pandang kelembagaan, rasionalitas terbentuk dari kebiasaan (*habits*) dan rutinitas (*routines*). Dengan kebiasaan dan rutinitas dapat membuat seseorang berperilaku tanpa melakukan kalkulasi manfaat dan biaya. Rasionalitas mencoba melakukan apa yang terbaik untuk dilakukan bukan untuk mendapatkan kepuasan individu yang maksimal. Kepuasan atau kebahagiaan diasumsikan tidak hanya untuk pribadi namun mengakomodasikan kebahagiaan lingkungan disekitarnya.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Jenis Penelitian

Sesuai dengan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui pertimbangan rasionalitas dan *opportunity cost* alumni Universitas Brawijaya dalam mengambil keputusan menjadi wirausahawan, maka penelitian ini menggunakan penelitian pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif dipilih karena lebih sensitif dalam mendapatkan penjelasan dari informan. Disamping itu penelitian kualitatif dipilih karena peneliti akan mencoba menggali, mengeksplorasi, menggambarkan, atau mengembangkan pengetahuan bagaimana kenyataan dialami, sehingga peneliti tidak menggunakan perhitungan (Moleong, 2004).

Moleong (2004) mengartikan bahwa penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain, secara holistik dan dengan cara mendeskripsikan dalam bentuk kata-kata dan bahasa.

#### 3.2 Pendekatan

Pada dasarnya landasan teoritis dari metodologi kualitatif bertumpu pada fenomenologi. Moleong (2004) mengartikan bahwa fenomenologi merupakan sudut pandang berpikir yang terfokus pada pengalaman-pengalaman subyektif manusia dari perilakunya. Karena penelitian ini akan membahas tentang perilaku manusia, dimana datanya diperoleh dari keterangan dan pernyataan-pernyataan dari obyek yang diteliti baik berupa kata-kata secara tertulis maupun lisan.

Tujuan dari penelitian fenomenologi adalah untuk mengidentifikasi dan mendeskripsikan apa yang menjadi kesamaan dari informan tentang bagaimana mereka mengalami fenomena yang ada. Dalam penelitian ini fenomena objek

penelitian berupa pertimbangan rasionalitas dan *opportunity cost* pada sarjana alumni Universitas Brawijaya yang menjadi wirausahawan. Sebuah penelitian fenomenologi berfokus pada keutuhan dengan menganalisis fenomena dari semua sisi dan perspektif dengan tujuan mengartikulasi esensi pengalaman informan.

### 3.3 Unit Analisis dan Penentuan Informan

Unit analisis pada penelitian ini berfokus pada pertimbangan rasionalitas dan *opportunity cost* sarjana dilihat dari perspektif neoklasik dan kelembagaan. Berdasarkan unit analisis tersebut maka pihak-pihak yang akan dijadikan informan dalam penelitian ini adalah wirausahawan alumni Universitas Brawijaya. Terdapat kriteria yang akan dijadikan informan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wirausahawan
2. Alumni Universitas Brawijaya
3. Kepemilikan usaha milik sendiri
4. Lama usaha minimal 1 tahun
5. Lingkup usaha terdiri dari usaha mikro, kecil, menengah maupun besar

Menurut Safanah Faisal (dalam Sugiyono, 2009) mengutip pendapat Spradley bahwa informan harus memiliki beberapa kriteria yang perlu dipertimbangkan yaitu:

1. Subyek yang memahami sesuatu sehingga sesuatu itu bukan sekedar diketahui tetapi dihayati
2. Subyek yang tergolong masih terlibat pada kegiatan yang sedang diteliti
3. Subyek yang memiliki waktu yang cukup memadai untuk dimintai informasi
4. Subyek yang tidak cenderung menyampaikan informasi hasil kemasannya sendiri
5. Subyek yang tergolong cukup asing dengan peneliti sehingga lebih mengairahkan untuk dijadikan narasumber.

### 3.4 Fokus Penelitian

Penetapan fokus penelitian bertujuan untuk memberikan arahan berdasarkan tujuan penelitian sehingga memberi batasan pada permasalahan. Manfaat lainnya adalah agar peneliti tidak terjebak pada banyaknya atau melimpahnya data yang diperoleh di lapangan. Penentuan fokus Penelitian diarahkan untuk mengetahui alasan mendalam mengenai pertimbangan rasionalitas dan *opportunity cost* sarjana lulusan Universitas Brawijaya pada keputusan menjadi wirausahawan.

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, pengumpulan data menggunakan berbagai cara, antara lain:

1. Observasi

Menurut Nasution (dalam Sugiyono, 2009) menyatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi. Dalam penelitian ini menggunakan observasi terstruktur dan terencana sehingga objek penelitian mengetahui tujuan peneliti namun terkadang tersamar mendapatkan informasi yang rahasia.

2. Wawancara

Wawancara mendalam merupakan cara mengumpulkan data atau informasi dengan cara langsung bertatap muka dengan informan, tujuan yang ingin dicapai yakni untuk mendapatkan gambaran lengkap tentang topik yang dipilih. Wawancara dengan metode semi terstruktur diperlukan agar peneliti dapat lebih bebas dan tidak terlalu kaku sehingga menemukan jawaban yang lebih terbuka dari informan.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan bagian penting dalam kegiatan pengumpulan data. Sebagai salah satu bentuk pertanggungjawaban atas kekayaan sumber, dokumentasi dapat digunakan untuk pengujian, penafsiran atau peramalan. Dalam hal ini, contoh dokumentasi penelitian berupa gambar, tulisan, karya-karya monumental dan foto-foto lapangan (Sugiyono, 2009).

### 3.6 Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain (Sugiyono, 2009).

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif. Metode analisis deskriptif adalah dengan mendeskripsikan data-data yang telah diolah secara kualitatif. Kemudian data-data tersebut dijabarkan guna memperjelas dalam penyampaian hasil akhir.

Menurut Miles dan Huberman (Sugiyono, 2009) alur analisis dilakukan dengan tiga tahapan yaitu:

#### 1. Reduksi Data

Reduksi data yang dilakukan dengan proses pemilihan, penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang tercatat di lapangan. Dengan kata lain bahwa reduksi data merupakan peringkasan hasil lapangan menjadi hasil yang lebih padat berisikan pokok atau inti hasil lapangan.

## 2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan informasi yang terkumpul dan tersusun dan memungkinkan adanya penarikan kesimpulan. Penyajian data dalam penelitian ini berupa teks hasil wawancara dengan informan dilapangan.

## 3. Penarikan kesimpulan

Proses penarikan kesimpulan dilakukan sejak pengumpulan data, dimana dari proses tersebut mulai dicari pola-pola tertentu, penjelasan serta alur-alur tertentu yang relevan dengan masalah penelitian. Sehingga pada akhirnya penarikan kesimpulan dilakukan setelah data yang terkumpul dianalisis. Setelah hasil penarikan kesimpulan tersebut diverifikasi, yaitu peninjauan ulang pada catatan hasil lapangan.

### 3.7 Teknik Pengujian Keabsahan Data

Data dalam penelitian kualitatif, diperoleh dari berbagai sumber dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi), dan dilakukan secara terus menerus hingga mencapai titik jenuh. Setelah proses penelitian dibutuhkan pengujian terhadap data-data yang didapatkan supaya terpercaya akan kebenaran validitas data tersebut. Pengujian validitas data pada penelitian bisa menggunakan triangulasi data dari berbagai sumber, teknik dan waktu.

Sugiyono (2007) menjelaskan terdapat 3 macam triangulasi, yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik, triangulasi waktu. Triangulasi sumber merupakan cara untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Triangulasi teknik dilakukan dengan cara mengecek pada sumber yang sama namun dengan teknik yang berbeda. Triangulasi waktu dilakukan dengan cara pengecekan pada waktu dan kondisi yang berbeda.



Untuk menguji kredibilitas data, peneliti memutuskan untuk menggunakan triangulasi sumber dan teknik. Hal ini dapat dilihat dari menggunakan beberapa sumber informan guna memperkuat data yang ada dan penggunaan tiga teknik berbeda yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi.



## BAB IV

### IDENTIFIKASI PERTIMBANGAN RASIONALITAS DAN OPPORTUNITY COST SARJANA PADA KEPUTUSAN MENJADI WIRAUSAHAWAN

#### 4.1 Informan

"*The World Class Entrepreneurial University*" diharapkan dapat mencetak lulusan yang berkualitas dan berkepribadian serta berjiwa dan berkemampuan *entrepreneur*. Sehingga lulusan Perguruan Tinggi sebagai agen perubahan dalam masyarakat dapat memberikan banyak manfaat bagi kemajuan dan kepentingan bangsa di dalam menyejahterakan bangsa.

Seperti yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, bahwasanya informan dalam penelitian ini merupakan wirausahawan alumni Universitas Brawijaya. Dipilihnya wirausahawan alumni Universitas Brawijaya dengan alasan bahwa alumni/sarjana tersebut adalah sumber daya berkualitas yang telah mempunyai pengetahuan dan pengalaman serta berjiwa dan berkemampuan *entrepreneur* untuk memulai dan mengembangkan usaha. Adapun informan dalam penelitian ini adalah:

Tabel 4.1 : **Daftar Informan**

No	Nama	Angkatan	Jurusan	Usaha	Tingkatan
1	Yuni Ferina Hasibuan	2012	Matematika	Kedai Kopi Medan Cabang Sidoarjo	Usaha Kecil
2	Rio Wirawan Djohar	2011	Administrasi Publik	UB Store & Ammora Photography	Usaha Kecil
3	Suyadi	2006	Agronomi	Hy Farm Sehat Makmur	Usaha Mikro
4	Candra Hendrawan	1989	Akuntansi	WRJ Management	Usaha Kecil
5	Rachmadi Kusentyo Putro	2012	Akuntansi	MXM Apparel	Usaha Mikro

6	Ferry Angga	2006	Statistika	FNI Statistics & Ayam Bawang Cak Per	Usaha Menengah
7	Candra Yuwono Kusumo	2013	Administrasi Bisnis	YNR	Usaha Kecil
8	Dicky Prayoga Fammy Hidayat	2009	Manajemen	Jack Sport Apparel	Usaha Mikro
9	Aam	2005	Akuntansi	Yummy Catering	Usaha Mikro
10	Siti Hajnia	2005	Manajemen Strategi	Saboten Shokudo	Usaha Menengah
11	Hertasnim Syahid	2009	Akuntansi	Screamous & Staerk Sealants	Usaha Menengah

Sumber: Penulis, 2018

## 4.2 Pertimbangan Rasionalitas Menjadi Wirausahawan

Dalam kegiatan wawancara, peneliti berhasil mendapatkan penjelasan terkait pertimbangan yang dipilih oleh informan tentang rasionalitas keputusan menjadi wirausahawan.

### 4.2.1 *Self Interest* : Hobi yang Menghasilkan

Seperti teori yang pernah kita pelajari bahwa rasionalitas bisa dikatakan sebagai “hati” dari ilmu ekonomi konvensional. Ilmu ekonomi konvensional memegang teguh asumsi bahwa tindakan individu adalah rasional. Berdasarkan hasil wawancara terdapat informan yang menjadikan kepuasan pribadi sebagai pertimbangan pada keputusan menjadi wirausahawan seperti penuturan saudara Rio:

“Sebenarnya lebih ke hobi sih, fotografi sama UB Store itu hobi, kalo UB Store itu hobinya yang lebih ngena ke desainnya. Aku hobi desain hobi foto. Jadi ya itu sih berangkatnya dari hobi semua. Karena hobinya suka desain-desain baju terus tiba-tiba dan kenapa nggak dijual aja. Memang kebetulan pas liat peluangnya aja sih, peluangnya di UB itu bener belum ada *merchandise*, *merchandise* belum ada yang memfasilitasi mahasiswa istilahnya. Makanya aku buat desainnya terus aku jual sendiri.”

Gambar 4.1 : Bapak Prof. Ahmad Erani membeli sweater produksi Rio



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

Rio yang hobi dalam bidang desain dan fotografi telah menggeluti hobinya sejak SMA. Pengalaman memproduksi baju sekolah waktu SMA berbuah manis ketika melihat peluang belum adanya *merchandise* khusus UB sewaktu Rio menjadi mahasiswa baru Universitas Brawijaya. Bermodal nekat, Rio mencoba membuka *pre-order*, dengan menempel poster desain hasil karya ke beberapa fakultas. Setelah 2-3 kali *pre-order* mulai mendapatkan keuntungan, Rio memberanikan diri untuk membuat stok *merchandise* dalam jumlah banyak dan di buat *brand* sendiri yaitu UB Store hingga saat ini.

Gambar 4.2 : Rio meraih Juara 1 Fotografer Terbaik Kategori Profesional



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

#### Boks 4.1

##### **Kuliah Sambil Berwirausaha tapi Tetap Berprestasi**

Tidak ada perjuangan yang sia-sia. Hal ini dapat dilihat dari ketekunan Rio sambil merintis usahanya ketika kuliah. Setelah kelulusan SMA tahun 2009, gagal masuk SNMPTN & UM UGM, tahun 2010 Rio diterima di Manajemen UB jalur SPMK (namun tidak diteruskan karena tidak memiliki dana yang cukup), dan tahun 2011 akhirnya masuk ke FIA UB lewat jalur SNMPTN. Walaupun awalnya sempat diragukan oleh orang tuanya untuk masuk ke jurusan ini, tapi ia jalani dengan serius dan senang. Sekarang, setelah butuh waktu 3 tahun untuk masuk & kurang dari 4 tahun untuk keluar, Rio membuktikan kalo dirinya bisa. Disamping kuliah, Rio juga merintis usaha UB Store dan Ammora Photography yang digelutinya mulai semester 2. Selain hobi, Rio juga berbakat dalam bidang fotografi, hal ini dibuktikan dengan banyaknya perlombaan yang ia menangkan. Dia juga membuktikan walaupun sejak kuliah sudah mempunyai usaha namun hal itu tidak

membuat pendidikannya terbengkalai, hal itu dibuktikan dengan predikat *cumlaude* yang diraih Rio ketika lulus.

Sumber : Data lapang hasil wawancara, 2018

Berdasarkan penuturan Rio, hobinya dalam bidang desain dan fotografi merupakan pertimbangan Rio dalam memutuskan profesi yang dipilihnya ketika lulus. Dia menjadikan hobinya sebagai pekerjaan yang menurutnya menghasilkan dalam segi materi dan kepuasannya secara pribadi. Sehingga Rio melanjutkan usaha yang mulai dirintisnya dan kawan-kawan sedari kuliah dan sama sekali tidak melamar kerja untuk menjadi pegawai negeri sipil ataupun karyawan swasta. Hal serupa, berupa pertimbangan yang dituturkan oleh Suyadi, *agricultural entrepreneur* yang sempat merintis karirnya di perusahaan pembenihan, berikut penuturannya :

“Cita-cita saya itu pengen jadi pengusaha dan peneliti, memang cita-cita dulu ya, maksudnya dulu waktu kuliah itu pengen sebelum saya lulus itu saya punya kebun hidroponik itu pengen karena ada seninya gitu lho, buat saya kita bercocok tanam, saya tidak mendeskreditkan yang lain ya, kita bercocok tanam seninya ada di dua, pemuliaan sama manajemen di sistem hidroponik. Seninya itu ketika kita menginginkan tanam nggak harus ditanah bisa tumbuh itu lho, kita mau tanam apapun bisa sesuai dengan kita hanya memanejemen air, air itu isinya nutrisi yang sesuai dengan kebutuhan tanaman sudah gitu lho, itu tok. Ya awalnya dari hobi juga dari hobi itu akan timbul rasa suka jadi kita itu nggak ada beban akan memulai usaha ini.”

Sedari kuliah Suyadi mempunyai cita-cita menjadi pengusaha dan peneliti, beliau mengidam-idamkan memiliki kebun hidroponik sendiri karena tanaman hidroponik itu memiliki seni tersendiri. Suyadi juga menyatakan apabila sebuah memulai usaha yang dilandasi dengan hobi atau rasa suka maka pekerjaan tersebut seperti tidak ada beban.

Gambar 4.3 : Seni dari hidroponik, tanaman bisa tumbuh tanpa media tanah



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

Usaha Hy Farm yang dirintisnya, pertama mendapatkan pendanaan dari PWMP (Pendanaan Wirausaha Mahasiswa Pertanian) terang Suyadi yang lulus 5 tahun 10 bulan karena keasyikkan mengikuti proyek dari dosennya kala itu. Suyadi sendiri pada awalnya sempat kesulitan dalam memasarkan produk hidroponiknya, dia harus melakukan penentrasi pasar terlebih dahulu. Di samping itu, Suyadi juga melayani sub prodi pertanian mulai *trading* jeruk, suplay pupuk organik, pemesanan instalasi hidroponik selagi penetrasi pasar. Suyadi membidik pasar kalangan menengah keatas untuk produk hidroponiknya. Ia yakin dengan berjalannya jaman, hidroponik akan menjadi salah satu adopsi teknologi pertanian yang maju di masa depan.

Sejalan dengan kedua informan sebelumnya, Rama juga memberikan alasan pertimbangannya untuk memilih menjadi wirausahawan. Berikut penuturan Rama dalam wawancara:

“Lebih ke hobi sih namanya orang punya *instinct* ya jadi kaya kamu liat cewek, ini kayaknya bisa ni aku deketin, kayaknya aku jualan bisa deh. Terus aku senang jualan, istilahnya jualan sepatu futsal ini kan aslinya nyambung ke hobiku futsal juga. Jadi SMA kelas 2 atau 3 ya pokok tahun

2011 jadi pengen usaha gitu lho, pengen punya uang sendiri. Ya lumayan kan dulu waktu jaman-jamannya yang jual sepatu futsal ya apalagi di Malang ini yang jual dikit, itu awalnya cuma berawal dari pengen punya duit sendiri soalnya aku tipenya kan ya memang aku dikasih jajan gitu ya uang sangu gitu ya cuma nggak enak kaya gitu gimana sih rasanya pengen punya uang sendiri usaha sendiri ya susahnya jualan kaya gitu lho, Sebenarnya kalo *passion* lebih ke wirausaha, kalo jadi karyawan itu aku lebih pengen penghasilannya aja buat nabung buat modal usaha.”

Gambar 4.4 : Tak hanya berprestasi, Rama juga menjadikan hobinya sebagai ladang bisnis



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

Hobi bermain futsalnya yang mulai digemari sejak SMA berbuah manis dengan banyak memenangkan perlombaan turnamen futsal dari berbagai wilayah. Maximus merupakan nama tim futsal SMA Rama yang kini dijadikan nama *brand apparel*-nya yaitu MXM. Dari hobinya tersebut menjadi inspirasi Rama untuk mencoba membuka usaha *apparel* olahraga baik dari *jersey*, sepatu, dll.

Menurut Edgeworth dalam Karim (2014), prinsip pertama dalam ilmu ekonomi ialah setiap pelaku ekonomi hanya digerakkan oleh kepentingan pribadi.



Rasionalitas ekonomi dapat dipahami sebagai tindakan atas dasar kepentingan pribadi untuk mencapai kepuasannya. Pengertian kepentingan pribadi di sini tidak harus selalu diartikan dengan penumpukan kekayaan dan harta oleh seseorang. Dimana kepentingan pribadi yang diasumsikan di sini ialah setiap individu akan selalu berupaya mengejar berbagai tujuan dalam hidup ini, dan tidak hanya memperbanyak kekayaan secara moneter. Namun tujuan-tujuan tersebut bisa berbentuk kesukaan atau preferensi, prestise, aktualisasi diri, peluang, kepercayaan dan lain-lain. Serta dapat pula berupa sebuah pencapaian individu menjadi lebih baik dan membuat lingkungan sekelilingnya menjadi lebih baik juga pada saat yang bersamaan.

Karena rasionalitas ekonomi seseorang dapat diukur dengan *self interest*. Ia dianggap tidak rasional jika tidak ada motif *self-interest* dalam perilakunya. Setiap perilaku muncul sebagai bagian dari naluri manusia untuk mencari kesejahteraan ekonomi. Sehingga manusia di hadapkan pada pilihan-pilihan ketika bertindak. Pilihan merupakan hal yang wajar karena setiap individu memiliki rasa, idealisme dan kecenderungan-kecenderungan sendiri dalam membentuk hidupnya. Dengan melakukan pilihan-pilihan yang tepat seseorang dapat mencari kesejahteraan hidupnya. Sehingga rasionalitas dapat dipahami sebagai tindakan individu untuk mencapai kepuasan yang bersifat material. Tindakan individu rasional tertumpu pada kepentingan pribadi (*self interest*) yang menjadi suatu tujuan bagi seluruh aktivitas.

#### **4.2.2 Memiliki Kemampuan dan Pengalaman Di Bidangnya**

Ferry mengungkapkan dari awal mempunyai motivasi lebih nyaman kalo buka usaha sendiri. Pria asli Malang kelahiran 32 tahun silam ini menegaskan bahwasanya ia tidak mempunyai keinginan sama sekali untuk menjadi karyawan atau pegawai walaupun latar belakang keluarganya kebanyakan berprofesi

sebagai pegawai. Berikut adalah penuturan Ferry tentang pertimbangannya membuka usaha:

“Lulus kuliah sebenarnya dulu saya jurusan statistika, *background* saya dibidang statistika sebelum lulus sudah belajar mendirikan lembaga statistika sama temen-temen saya. Pertimbangannya karena memang kemampuan yang saat itu dimiliki di bidang statistika, sehingga yang dimulai paling mudah dulu itu apa gitu, kemudian kan waktu itu sebelumnya udah pernah ngejalanin sama temen-temen, jadi sudah tau polanya seperti apa selama setahun jadi tinggal meneruskan tapi dengan *brand* baru. Kemudian setelah lulus saya melanjutkan ingin buka sendiri dengan istri saya, namanya FNI *Statistics*. Kemudian menginjak tahun ke 6 saya kok kepingin buka usaha baru lagi di bidang kuliner, saya ketemu sama *partner backgroundnya* memang punya pengalaman di bidang kuliner akhirnya saya joinan, menjalin kerjasama, akhirnya jadilah Ayam Bawang Cak Per”.

Ferry Angga merupakan owner dari 2 bidang usaha yang berbeda yang pertama FNI *Statistics* yang didirikan olehnya bersama sang istri dan kedua adalah Ayam Bawang Cak Per bersama *partnernya* yang dulu sama-sama lolos program wirausaha. Ferry yang lulus tahun 2010 ini seketika membuka usaha bernama FNI *Statistics*, pertimbangannya membuka usaha ini karena dia memiliki *background* statistika serta mempunyai kemampuan dan pengalaman, sebelumnya ia pernah mendirikan lembaga statistika bersama temen-temennya ketika masih berstatus mahasiswa. Hal tersebut memudahkan langkahnya untuk memutuskan membuka usaha tersebut. Memahami apa yang akan dikerjakan juga penting bagi Keynes sebagai pembentuk rasionalitas (Keynes dalam Firmansyah, 2012). Orang yang berpikir rasional tidak mungkin berperilaku dari sesuatu yang tidak dipahaminya, maka tindakan itu tidaklah rasional.

Gambar 4.5 : Promo gratis makan, menarik animo pengunjung



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

Setelah membuka usaha pertamanya, Ferry mempunyai keinginan untuk membuka usaha baru di bidang kuliner. Menginjak tahun ke 6 nya dalam berwirausaha dia menggandeng temannya yang bernama Pak Perry yang sudah lama berkecimpung di dunia kuliner. Awal mulanya Ferry melakukan survei terlebih dahulu mengenai makanan yang lagi ramai di pasaran, setelah mendapat jawabannya ia dan Perry mencoba untuk meracik resep agar makanan tersebut lebih enak. Selanjutnya Ferry melakukan tes produk pada beberapa temannya dan 80% dari mereka menyatakan bahwa masakan tersebut enak. Hal tersebut yang menjadi pondasi Ayam Bawang Cak Per berdiri. Kepiawaiannya dalam menarik pengunjung dengan membuat promo gratis makan saat *opening* merupakan salah satu kunci sukses Ayam Bawang Cak Per yang sekarang kian berekspansi dengan membuka beberapa cabang baru dalam 2 tahun terakhir.

Selain itu Ferry juga menegaskan bahwasanya ia lebih nyaman dengan membuka usaha sendiri dan tidak mempunyai keinginan untuk jadi karyawan ketika lulus kuliah. Ferry menambahkan dalam penuturannya:

“ . . .Kalo bosnya kita sendiri itu terserah kita mau ngapain. Jadi lebih nyaman kalo bikin usaha sendiri, dari awal itu sih motivasinya.”

Teori pilihan rasional secara luas dianalisis dalam teori perilaku manusia, di mana bagi Gilboa (dalam Firmansyah, 2012) menganggap perilaku rasional terjadi bila orang merasa nyaman dan tidak malu untuk melakukan aktivitasnya. Seseorang akan merasa nyaman dan tidak malu ataupun cemas ketika ia mempunyai kemampuan untuk mewujudkan keinginannya. Tanpa memiliki kemampuan dalam berwirausaha, wirausahawan tidak akan mampu untuk mengambil peluang yang ada dan tidak dapat memulai menjalankan kegiatan bisnis.

#### 4.2.3 Kalkulasi Biaya dan Manfaat

Dilain hal apa yang menjadi pertimbangan Candra adalah kalkulasi biaya dan manfaat antara menjadi wirausahawan dengan pegawai. Ia menceritakan:

*“ . . .Iki jiwaku ndek kene. Tolak ukur kebahagiaan berbeda, aku mbek awakmu bedo, aku dengan orang-orang lain juga berbeda. Karena memang duniaku iki duduk nang pegawai, aku kesasar nang dunia kerja karena kebutuhan waktu itu, dan aku harus berhenti untuk mewujudkan impianku yang tertunda ya ini salah satunya. Aku mbukak warung, event organizer, tour and travel ya mungkin rupiahnya nggak seberapa tapi itu sudah membuatku hidup dan aku menikmatinya dan mensyukurinya. Lha itu seng larang. Sempurna menurut aku. Dadi iki tak gawe koyo kantor kan enak dan aku usaha enjoy, biyen jaman dadi pegawai sitik-sitik angger minggu loro, saiki Alhamdulillah ora, soale sumber penyakit kan soko kene (pikiran). Terkadang kewajibanmu itu menurut kamu pribadi itu terkadang bukan aku itu yang nanti timbul seng jenenge stres, depresi. Obat stres iku biyane larang kudu nang karaoke hanya untuk meredam stres.”*

(“ . . .Jiwa saya disini. Tolak ukur kebahagiaan berbeda, aku dan kamu beda, aku dengan orang lain juga berbeda. Karena memang duniaku tidak di pegawai, aku kesasar dalam dunia kerja karena kebutuhan waktu itu, dan aku harus berhenti untuk mewujudkan impianku yang tertunda ya ini salah satunya. Aku buka usaha warung, *event organizer, tour and travel* ya mungkin rupiahnya nggak seberapa tapi itu sudah membuatku hidup dan aku menikmatinya dan mensyukurinya. Nah itu yang mahal. Sempurna menurut aku. Jadi ini dibuat kantor kan enak dan aku usaha enjoy, dulu jaman jadi pegawai sedikit-sedikit tiap minggu sakit, sekarang alhamdulillah tidak, soalnya sumber penyakit kan dari sini (pikiran). Terkadang kewajibanmu itu menurut kamu pribadi itu terkadang bukan aku itu yang akan timbul yang namanya stres, depresi. Obat stres itu biayanya mahal harus ke karaoke hanya untuk meredam stres.”)

Gambar 4.6 : **Motor dan musik merupakan komponen yang tidak bisa dipisahkan**



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

Menurut Candra, setiap orang memiliki tolak ukur kebahagiaan berbeda-beda, dia memilih menjadi wirausahawan dan berhenti menjadi pegawai karena dengan menjadi wirausahawan dia bisa menikmati hidup dan tidak mudah sakit walaupun dengan pendapatan yang jauh lebih rendah dibandingkan menjadi pegawai. Hal tersebut dapat dikaitkan dengan pernyataan Miller (1997) yaitu suatu aktivitas atau sikap yang terkadang nampak tidak rasional akan tetapi seringkali memiliki landasan rasionalitas yang kuat. Selain itu, Candra juga menuturkan bahwa ketika kita bekerja menjadi karyawan, kita tidak bisa mengeluarkan kemampuan kita sepenuhnya lain halnya dengan wirausahawan ketika mengeluarkan seluruh kemampuannya hal itu akan berbanding lurus dengan hasil yang diterimanya. Selain itu, Candra juga menuturkan bahwa manusia itu memiliki siklus produktifitas yang

arus kita analisis ketika memutuskan untuk bekerja. Hal ini dapat dilihat pada Boks 4.2

#### Boks 4.2

##### Siklus Produktifitas Manusia

Candra menyesali keterlambatannya memutuskan untuk menjadi wirausahawan. Karena baru ia sadari bahwa manusia memiliki siklus produktifitas yang semakin tua usia seseorang maka juga semakin menurun tingkat produktifitasnya. Dia juga menandakan bahwasanya ketika kita tidak segera memutuskan berwirausaha sedini mungkin, ditakutkan ketika sudah berumur dan siklus produktifitas mulai menurun pemikiran dan mentalitas tidak siap menerima risiko apabila terjadi suatu kegagalan dalam menjalankan usaha, itu yang kadang lupa dianalisa oleh banyak orang.

Hampir sama dengan yang dituturkan Candra, Nia menegaskan selagi masih muda kita wajib untuk mencoba. Mental dan keberanian di kala umur masih 20 tahunan beda dibandingkan dengan umur 30 tahun. Ia berpesan pada generasi muda untuk bergegas mencoba usaha, dan wirausahawan itu tidak ada yang tidak pernah gagal semua pasti ada gagalnya. Selain itu, *entrepreneur* bukan pelajaran yang diajarkan dikelas, kalo sudah terjun di bisnis teori tidak terlalu banyak terpakai.

Sumber : Data lapang hasil wawancara, 2018

Candra pemilik *WRJ Management* ini mengklaim bahwa dunianya yaitu musisi dan *bikers* merupakan *lifestyle* yang tidak bisa dipisahkan. Hal ini juga yang menginspirasi untuk membuka salah satu usahanya yaitu Warung Jrieeeng, kafe yang berkonsep antara perpaduan otomotif roda dua dan musik. Kafe ini dijadikan tempat berkumpul juga untuk sarana berkreasi para musisi Malang Raya. Selain itu *WRJ Management* juga membawahi *event organizer, tour and travel,*

*ticketing*, rental motor trail, *outbond*, *adventure* dan *wedding organizer*. Pertimbangan yang dipaparkan oleh Candra senada dengan pernyataan Bentham (dalam Skousen, 2008) bahwasanya tindakan rasional manusia adalah pemuasan diri untuk memperoleh kesenangan dan menghindari rasa sakit, segala sesuatu yang memberikan kenikmatan adalah baik, dan memberikan rasa sakit adalah buruk. Oleh karena itu, dalam teori neoklasik dapat disimpulkan bahwa individu yang mengejar kenikmatan untuk dirinya sendiri pada dasarnya sudah melaksanakan kebaikan.

#### 4.2.4 Melihat Peluang

Siti Hajnia atau yang akrab disapa Nia mulai membuka usahanya sejak tahun 2006, Nia yang ingin mempunyai usaha sendiri melihat peluang akan belum adanya restoran makanan Jepang yang harganya relatif terjangkau untuk mahasiswa. Nia yang sering nongkrong bersama teman-temannya dari kafe ke kafe memiliki ide untuk membuka restoran. Berawal dari ngobrol-ngobrol iseng, Nia dan kedua temannya akhirnya sepakat untuk membuka restoran Jepang yang diberi nama Saboten Shokudo. Bagusnya respon dari masyarakat membuat Saboten Shokudo bertahan hingga saat ini. Saboten Shokudo sendiri sudah memiliki 4 cabang dan sekarang mulai membuka kerjasama *franchise*. Berikut penjelasannya:

“ . . .kalo awalnya lebih ke jadi masih kuliah pengen usaha sendiri yang bisa buat uang jajan sendiri sama untuk bayar biaya kuliah kaya gitu ternyata pas dibuka responnya bagus jadi pas lulus pun akhirnya lanjutin aja. Saboten ini kan aku ada join sama temen nggak aku pribadi tapi bukan anak UB, temen SMA tapi temenku ini 2 orang ini kuliahnya di Bandung gitu terus waktu libur setelah semester 2 kan liburnya agak panjang akhirnya kita kumpul waktu itu, terus emang temen SMA kalo kumpul dulu sukanya nongkrong-nongkrong di kafe-kafe di tempat makan, kulineran lah kayak gitu. Terus dari situ kayaknya seru ya kalo kita punya *basecamp* sendiri gitu terus bisa ngasilin duit juga dari situ sebenarnya, o iya ya bikin bikin terus nyari-nyari ide intinya ini aja pokoknya masakan yang cocok buat mahasiswa lah harganya karena kita kan mahasiswa semua akhirnya milih masakan Jepang itu karena belum ada waktu itu di Malang, sebenarnya ada sih yang ada *premium-premium* semua jadi lebih mahal jadi kita seneng nih masakan Jepang cuman nggak terjangkau untuk membeli yang ada itu restonya mahal-mahal semua akhirnya masakan Jepang aja, belum ada masakan Jepang yang cocok buat mahasiswa habis

itu yaudah diseriusin akhirnya nyari-nyari modal pinjem-pinjem ke orang tua ke kakak untuk buka pertama kali Saboten, awalnya sih cuman dari ngobrol-ngobrol kayak iseng-iseng itu terus ternyata di eksekusi beneran ternyata jadi beneran.”

Saboten Shokudo sering mengadakan promo yang menarik animo pengunjung terutama golongan mahasiswa untuk mencobanya. Seperti “Donburi Day” dapat makan dan minum hanya merogoh kocek sebesar 20 ribu rupiah. Selain itu harga yang bersahabat untuk kantong mahasiswa dan pelajar merupakan visi yang diambil Saboten Shokudo dikala tercetus untuk membuka rumah makan ala Jepang di Malang. Selain itu setiap menunya selalu ada menu paketan yang cocok buat makan bersama dan nongkrong bersama teman-teman hal itu juga yang merupakan tercetusnya ide awal untuk membuat rumah makan ala Jepang dari Nia dan kawan-kawannya karena sering nongkrong atau kulineran dari kafe ke kafe semenjak kuliah dulu.

Gambar 4.7 : **Sekumpulan mahasiswa sedang asyik menikmati masakan Jepang**



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018



Saboten Shokudo adalah *Japanese fusion resto* yang pertama kali dibuka tahun 2006 dan hadir untuk *Japanese food lovers* yang dinamis dan berjiwa muda. Mengusung konsep *Japanese food* dengan sentuhan interior modern, ditambah dengan pelayanan yang ramah, bahan baku halal, berkualitas dan lezat, memberikan pengalaman menikmati masakan Jepang yang *friendly* dan sangat menyenangkan. Kalo dari istilah Jepang, Saboten memiliki arti kaktus dan Shokudo yang berarti rumah makan. Saboten Shokudo mengadopsi filosofi tanaman kaktus yaitu bisa bertahan dan tumbuh disegala kondisi dan berbagai iklim. Harapannya, Saboten bisa jadi resto yang unik, punya ciri khas dan tumbuh dimanapun.

Sejalan dengan Nia, Dede panggilan akrab dari Hertasnim Syahid mengutarakan bahwa pertimbangannya untuk berwirausaha dulunya didasari karena adanya peluang. Disamping itu kecintaannya akan dunia *fashion* membuatnya semakin teguh untuk memaksimalkan peluang kala itu. Proses yang dialami Dede hampir sama dengan Jack. Berawal dari kompetisi futsal yang diadakan di ITB Bandung. Dede mencari referensi-referensi *clothing* dengan cara *door to door* ke beberapa *brand*. Bandung sendiri dikenal dengan surganya *fashion*. Hingga akhirnya ia menemukan salah satu *brand* dan itu yang menginspirasi untuk membuka toko *clothing*. Berikut alasannya ketika ditanyai mengenai pertimbangannya untuk memutuskan menjadi wirausahawan:

“Saya sih waktu itu tidak memikirkan hal itu ya pokoknya didepan ada peluang dijalanin dulu. Saya liat dulu daerah Soekarno Hatta semakin tahun semakin ramai, saya ngerasa ada peluang disana walaupun dulu tahun 2012 belum seramai sekarang. Disana saya ngeliat peluang kayaknya Suhat nggak bakalan sepi ya apalagi setiap tahunnya ada mahasiswa masuk jadi saya beranian untuk membuka toko disini. misalnya usaha ini *profitnya* bagus ya bisa kita teruskan kalo nggak kita masih punya jalan lain.”

Ketika melihat peluang di Suhat usaha *clothing* memiliki prospek bagus kedepannya, Dede melakukan penelitian secara *mendetail* untuk tempat yang

akan dipakai untuk usahanya. Dia melakukan pengamatan dan *survey* lingkungan sekitar dan harus mendesain usahanya sedemikian rupa agar berbeda. Ketika mengawali buka usaha di bisnis *clothing*, Dede memerlukan modal awal sebesar 500 juta. Dede pun tak menganggap itu uang yang besar dan modal tak harus dari dirinya sendiri. Menurutnya, secara rasional anak kuliah punya modal 500 juta merupakan sesuatu yang tidak dapat dipercaya, namun ia memutar otak untuk mencari pendanaan sebesar uang tersebut ke beberapa orang tua temannya dengan menawarkan proposal peluang bisnis dengan sistem bagi hasil. Temannya, Jack juga menanyakan, apakah serius dengan hal itu? apa nggak takut akan rugi atau gimana?. Tapi hal itu tak menghalangi Dede untuk membuka usaha pertamanya. Dede merasa santai dan tidak terlalu memikirkan hal tersebut, menurutnya kalo terlalu memikirkan ujung-ujungnya tidak terealisasi untuk membuka usaha.

Gambar 4.8 Desain outlet yang kekinian yang jarang ada saat itu



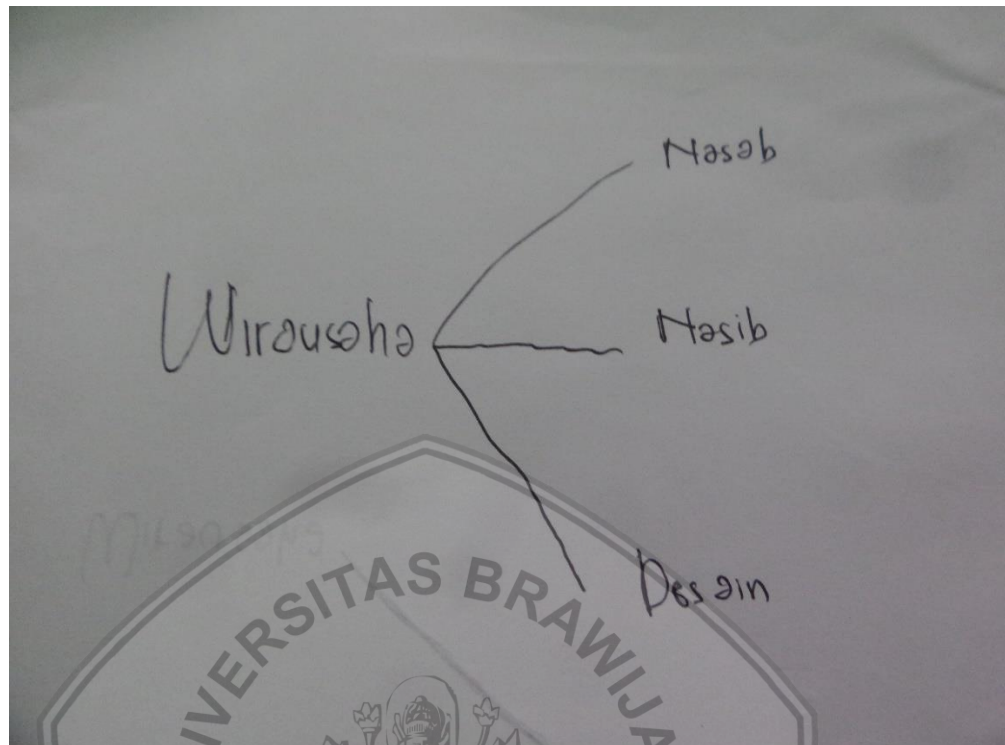
Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

Selain itu, Dede yang telah 6 tahun menjalankan usaha *fashion clothingnya* kini memulai membuka usaha baru lainnya salah satunya adalah *Staerk Sealant*. Dia menuturkan bahwa lini usahanya yang ini lebih seperti usaha beneran dengan candanya. Ia menyebut usahanya ini lebih ke usaha orang tua banget, sering ikut *tender* ke konstruksi bangunan, *meeting* dengan kemeja rapi dan sangat bertolak belakang dengan usaha *clothingnya* "Screamous" yang lebih santai dan berpakaian *modis* layaknya anak muda. Selain itu, ia juga memberi bocoran bahwasanya dalam tahun 2018 ini juga turut meramaikan usaha kuliner di Kota Malang namun ia masih merahasiakan akan nama *brand* dan model usahanya. Kecerdikkan Dede melihat *marketshare* untuk bisnis kuliner di Malang sangat besar apalagi di lingkup seputaran mahasiswa yang dikelilingi berbagai kampus, perputaran uang untuk konsumsi sehari-hari sangat besar, Dede melihat peluangnya di situ.

Dede yang merupakan salah satu pengurus harian HIPMI (Himpunan Pengusaha Muda Indonesia) BPC Malang mengkategorisasikan proses terbentuknya wirausahawan terdiri dari 3 yaitu *by nasab*, *by nasib* dan *by desain*. Dede menguraikan sebagai berikut:

" . . .wirausaha ada 3 *by nasab*, *by nasib* dan *by desain* jadi kalo *by nasab* itu karena emang keluarganya sudah keturunan dia harus meneruskan kalo *nasib* itu mungkin saya ya, saya mungkin tidak berusaha untuk menjadi wirausaha, saya nggak punya cita-cita tetapi ketika mungkin kaya Jack itu lah ya *by nasib*, saya sama Jack hampir sama lah karena emang saya suka aja berusaha untuk mengalir aja tapi ternyata memang arah condongnya lebih ke usaha itu *nasib*. *By desain* itu adalah orang tua yang sudah menyiapkan anaknya dari awal sudah didesain untuk menjadi wirausaha karena memang *basicnya* wirausaha jadi anaknya kalo kuliah sudah ditaruh di universitas yang wirausaha mungkin kayak Binus lah di Jakarta terutama. Jadi keseharian saya sehingga karena memang sekarang dunianya wirausaha setiap hari bertemu dengan orang-orang baru jadi kalo ngomong sesuatu dia lagi apa *match* sedikit, peluang nih yang kelihatan tapi bukan berarti semuanya bisa dikerjakan ya nggak juga, paling tidak karena kita nggak tau kita bisa bekerja sama kapan tapi paling tidak ketika kita ketemu kita simpen nomer, tukeran kartu nama kita nggak tau kepekek kapan tapi yaitu lah tapi pasti ada aja seperti itu."

Gambar 4.9 : Proses terbentuknya wirausahawan menurut Dede



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

Dede menuturkan bergabungnya ia ke HIPMI Malang membawa dampak positif karena di HIPMI sendiri konsen kepada *link-link* pertemanan yang menyambungkan alumni-alumni HIPMI. Semenjak bergabung di HIPMI, Dede memiliki akses rantai distribusi penjualan maupun pembelian barang yang luas sehingga ia tidak terlalu pusing dalam menjual produknya. Ia juga mengungkapkan bahwa usaha Staerk Sealantnya ini terjadi secara tidak sengaja ketika ia bertemu dengan temannya yang tinggal di New Zealand, ia pun beranggapan bahwa ketika ia memilih menjadi wirausahawan pasti bertemu dengan banyak orang dan secara tidak langsung di alam bawah sadar itu, apa yang di omongkan selalu menjadi peluang.

Maryunani (2000) juga mendefinisikan kewirausahaan sebagai kegiatan yang dilakukan oleh seseorang untuk menciptakan peluang sesuai dengan keadaan dirinya. Dalam hal ini kesuksesan dan kesejahteraan dalam hidup adalah hal yang ingin dicapai. Teori ekonomi memandang bahwa lahirnya wirausahawan

disebabkan karena adanya peluang dan ketidakpastian masa depanlah yang akan melahirkan peluang untuk dimaksimalkan, hal ini berkaitan dengan keberanian mengambil peluang, berspekulasi, menata organisasi, dan melahirkan berbagai macam inovasi.

#### 4.2.5 Keuntungan Yang Lebih Besar Di Masa Depan

Lain halnya dengan Candra yang memiliki usaha di bidang penyedia jasa *outsourcing* seperti satpam, OB, *cleaning service*. Candra mengungkapkan alasan memutuskan untuk berwirausaha adalah keyakinan akan keuntungan yang lebih besar di masa yang akan datang, ia sendiri sedang meneruskan usaha yang telah dirintis oleh orang tuangnya. Berikut penuturannya:

“Awalnya kan udah ada terus mau di pailitkan, terus saya bilang ke orang tua saya, yowes saya teruskan kan udah istilahnya udah terlanjur teles mamang lah gak kebes pisan jadi dulu kan buat beli mesin-mesinnya mesin poles, *vacum cleaner* dan lain-lain kan udah keluar modal banyak kalo nggak diterusin kan sayang jadi yaudah *survive* terus muter dengan apa yang ada. Tidak ada penambahan modal atau apa kecuali nanti kalo memang dapet proyek besar ya perlu lah tambahan modal. Dan pemikiran saya yakin kalo udah jalan dengan buka usaha sendiri keuntungan di masa depan lebih besar kalo diimbangi dengan usaha.”

Gambar 4.10 : Candra sedang mem**briefing** karyawannya sebelum bekerja



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

Selain itu, Candra ingin *survive* dengan usaha yang dirintis oleh orang tuanya ketika dihadapkan dengan banyaknya pesaing di usaha tersebut. Candra yang asli Pujon ini menuturkan bahwa keluarganya selalu mendukung dan mengarahkannya untuk menjadi seorang wirausahawan. Dukungan yang diberikan orang tuanya membuatnya lebih giat dalam membenahi usahanya. Dewasa ini, ia merubah legalitas usahanya yang awalnya CV menjadi PT yaitu PT. YNR yang masih beroperasi hingga kini.

Selain itu Kasper & Streit (dalam Firmansyah, 2012) juga berpendapat bahwa kesejahteraan ekonomi terkait aspirasi untuk perbaikan material kehidupan sekarang dan masa depan. Mencari keuntungan adalah salah satu tujuan aktivitas bisnis yang dapat memotivasi wirausahawan untuk melakukan usaha. Dalam rasionalitas ekonomi menafsirkan manusia yang bertindak secara rasional akan membuat keputusan untuk memaksimalkan kepuasan atau keuntungan berdasarkan pada keperluan dan keinginan yang digerakan oleh akal yang sehat dan tidak akan bertindak secara sengaja dalam membuat keputusan yang bisa merugikan kepuasan atau keuntungan mereka. Selain itu, tujuan perusahaan adalah memaksimalkan profit yang ditujukan untuk mencapai kesuksesan ekonomi. Kesuksesan ekonomi diartikan dengan menghasilkan uang sebanyak-banyaknya.

#### **4.2.6 Daily Routine**

Berdasarkan hasil wawancara, Informan menjelaskan alasan keputusannya memilih untuk berwirausaha. Berikut penuturan singkat dari Nina:

“ Ya. . .karena dari waktu SMA sampe kuliah udah kebiasaan ada usaha kecil-kecilan. Jadi udah biasa kayak jualan/berdagang gitu udah sering dari SMA.”

Penjelasan dari Nina membuktikan bahwa kebiasaan menjadi pertimbangan Nina dalam memutuskan menjadi wirausahawan. Sesuai dengan pernyataan Nina, Veblen (dalam Firmansyah, 2012) juga menganggap bahwa

rasionalitas terbentuk dari kebiasaan (*habits*) dan rutinitas (*routines*). Nina sendiri mengutarakan bahwa ia tidak suka akan kemonotonan bekerja senin sampai jum'at, ia lebih memilih untuk berwirausaha karena waktu lebih fleksibel dan ia sendiri yang menentukan.

Gambar 4.11 : Inovasi mengkombinasikan kopi medan dengan minuman kekinian



Sumber : Dokumentas Peneliti, 2018

Nina yang hobi *travelling* ini ingin mengenalkan kopi lokal Medan pada khalayak umum. Wawasannya yang luas tentang dunia kuliner ia terapkan pada menu di kafenyanya, ia mengkombinasikan citra rasa lokal dengan minuman kekinian yang digandrungi anak muda zaman sekarang. Nina tak segan-segan memberikannya gratis untuk teman-temannya yang berkunjung kesana untuk pertama kalinya, ia bilang hal tersebut termasuk salah satu bentuk promosi yang paling manjur.

Hal serupa juga dialami oleh Dicky Prayoga yang akrab disapa Jack. Pertimbangan Jack memutuskan untuk berwirausaha karena ia sudah terbiasa

berdagang sejak sekolah. Hal itu juga diamini oleh Dede yang merupakan rekan satu tim Jack di Saweri Gading. Dede menceritakan tentang awal berdirinya Jack Sport yang dulunya ketika ada kompetisi futsal di Jakarta tepatnya di FEUI, Jack mencoba kulakan (membeli barang dalam jumlah yang relatif banyak) di Taman Puring untuk dijual lagi di Malang. Ternyata disambut baik oleh pembeli dan responnya bagus dan sejak itu Jack mulai merintis Jack Sport yang sekarang sudah merambah ke *apparel jersey*, sablon dan lain lain. Beriku ungkapan dari Jack:

“Saya mulai sekolah udah biasa dagang lah, jualan makanan keliling juga pernah, tempura itu lho, mas? Masih musim-musimnya tempura sempat buka di Bendungan Sutami sudah lama, dulu ngisi waktu aja mas. Acara SG FEUI kan di UI tiap tahun ada, 2010 tahun pertama itu terus sekalian ke Jakarta main ke orang yang jual sepatu itu lho, mas. Pertama sih temen-temen dekat sama saudara yang titip sepatu terus ambil 1 lusinan kalo nggak salah yang pertama dulu terus responnya kok bagus, temen-temen dekat banyak yang mau, baru tahun keduanya baru mulai ambil.”

Gambar 4.12 : Usaha Jack diliput tabloid olahraga nasional



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018





Selain itu, Jack juga menuturkan bahwa wirausaha itu resiko, namun bukan menjadi halangan ketika ia memilih berwirausaha. Banyak juga tawaran untuk bekerja di bank, banyak bank yang tertarik karena melihat dari faktor prestasi dari sepak bola maupun futsal tetapi Jack menolaknya dan ingin menjadi wirausahawan dan sampingan bermain sepak bola. Jack menambahkan dalam penuturannya:

“Kalo saya sih pandangannya kerja ikut orang itu nggak enak makanya saya sampai sekarang nggak ikut orang mas, keputusan ABC kita nggak bisa nentuin. Wirausaha itu resiko mas mesti ada masalahnya ya dicoba dulu nggak usah takut kalo ada peluang usaha apa apa dicoba aja.”

Jack sendiri selalu melibatkan pertimbangan orang tua dalam setiap pengambilan keputusannya. Dalam pertimbangannya dalam memutuskan untuk menjadi wirausahawan, Jack mengaku dulu sudah terbiasa berdagang untuk mengisi waktu luang hingga saat ini usahanya kian berkembang. Jack Sport yang rajin menjadi sponsor di setiap acara pertandingan futsal lokal ini kian membentangkan sayapnya dengan membuka usaha baru yaitu Jack Express yang merupakan jasa kurir area Malang.

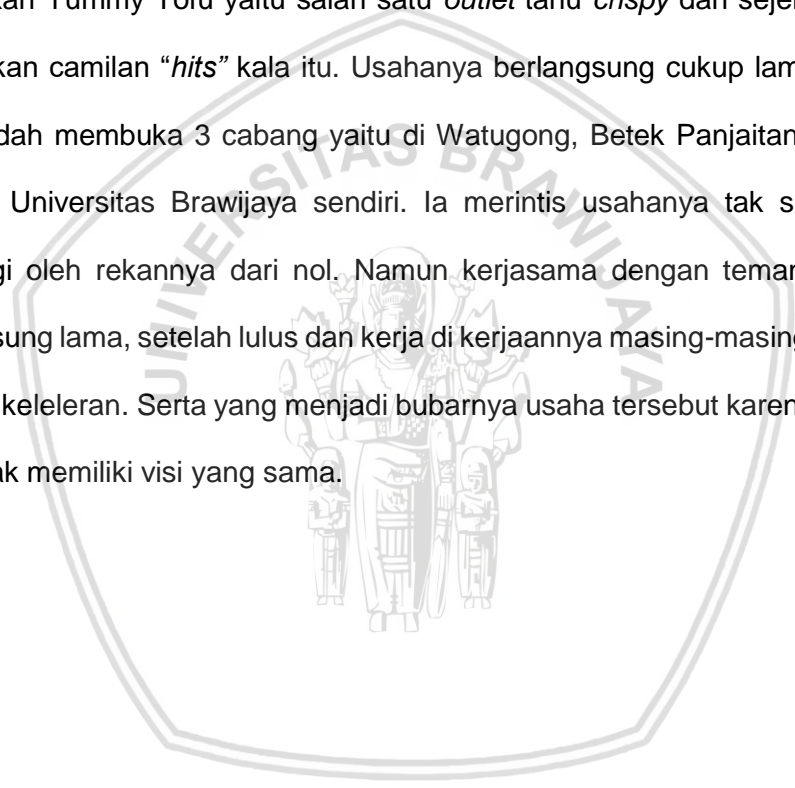
Sejalan dengan kedua informan sebelumnya, Aam yang memulai karir dengan bekerja di berbagai instansi mulai dari perbankan seperti Bank Muamalat hingga di pendidikan Universitas Brawijaya tepatnya Pusat Jaminan Mutu. Sebelum menjalani usahanya sekarang ini, banyak perjalanan panjang yang ditempuh Aam selepas dari bangku perkuliahan. Namun semenjak kuliah Aam sudah tertarik dengan namanya dunia usaha, ia menceritakan sewaktu kuliah dulu Aam suka melihat seminar kewirausahaan yang lagi nge-*trend* waktu itu, hingga ia berkeinginan untuk membuka usaha:

*“Aku mbiyen iku koyo sampean ngene ki kate lulus kan golek kesibukkan seneng ndelok seminar-seminar wirausaha kayak Purdi Chandra Primagama terus Hendy Setyono Kebab Turkey terus Saktuari itu yang Kedai Digital yang di Jogja akhire kepengen buka usaha terus iseng-iseng nyoba usaha kuliner tahu crispy, seiring berjalane waktu udah ada 3 cabang dulu. Berhubung bapak ibu PNS jadi habis lulus nyari kerja yang*

*bisa disambi jualan gitu. Nek pertimbangane berwirausaha yo iku mas udah kebiasaan dari kuliah udah jualan jadi yo diterusno wae.”*

(“Saya dulu seperti kamu sekarang, mau lulus kan nyari kesibukkan suka liat seminar-seminar wirausaha kayak Purdi Chandra Primagama terus Hendy Setyono Kebab Turkey terus Saktuari itu yang Kedai Digital yang di Jogja akhirnya ingin buka usaha terus iseng-iseng nyoba usaha kuliner tahu crispy, seiring berjalane waktu udah ada 3 cabang dulu. Berhubung bapak ibu PNS jadi habis lulus nyari kerja yang bisa disambi jualan gitu. Kalo pertimbangannya berwirausaha ya itu mas sudah kebiasaan dari kuliah udah jualan jadi ya diteruskan aja.”)

Keinginannya untuk membuka usaha tercapai setelah ia berhasil mendirikan Yummy Tofu yaitu salah satu *outlet* tahu *crispy* dan sejenisnya yang merupakan camilan “*hits*” kala itu. Usahanya berlangsung cukup lama hingga ia lulus sudah membuka 3 cabang yaitu di Watugong, Betek Panjaitan dan dalam kampus Universitas Brawijaya sendiri. Ia merintis usahanya tak sendiri, Aam dibarengi oleh rekannya dari nol. Namun kerjasama dengan temannya itu tak berlangsung lama, setelah lulus dan kerja di kerjanya masing-masing, usahanya menjadi keleleran. Serta yang menjadi bubarnya usaha tersebut karena keduanya sudah tak memiliki visi yang sama.



Gambar 4.13 : Membuka usaha Yummy Catering, karena *personal branding* kuliner yang sudah melekat



Sumber : Doumentasi Peneliti, 2018

Setelah usahanya bubar ia mencoba peruntungan lain. Namun *personal branding* kuliner yang sudah tertancap didirinya meneguhkan tekatnya untuk membuka usaha di bidang kuliner lagi. Tak jauh dari itu Aam pun memutuskan untuk membuka usaha *catering*. Berikut penuturannya:

*“Jadi dulu habis tutup tahu crispy pokok.e pengen usaha opo, jualan baju pernah, jualan MLM pernah, properti pernah makelar-makelar gitu cuma yo kayake mungkin trend orang ileng saya itu ileng kuliner akhire mikir opo usaha seng kiranya tanda kutip relatif nggak terlalu anulah seng gampang akhire catering itu.”*

(“Jadi dulu habis tutup tahu *crispy* pokoknya pengen usaha apa, jualan baju pernah, jualan MLM pernah, properti pernah makelar-makelar gitu cuma ya kayaknya mungkin *trend* orang ingat saya itu ingat kuliner akhirnya mikir apa usaha yang kiranya tanda kutip relatif nggak terlalu anulah yang gampang akhirnya *catering* itu.”)

Aam sendiri juga menuturkan bahwa ia membuka usaha *catering* juga berkat inspirasi dari temannya. Temannya yang kala itu juga membuka bisnis

kuliner terlihat tampak sibuk karena banyaknya orderan namun dilain hal bisnis kuliner merupakan bisnis yang mudah dijalankan dan ia yakin bisa untuk membuka bisnis seperti itu.

Melihat dari beberapa pertimbangan diatas, kebiasaan dan rutinitas dapat membuat seseorang berperilaku tanpa melakukan kalkulasi biaya dan manfaat atau bisa dikatakan perilaku kalkulasi digantikan kebiasaan dan rutinitas individu tersebut. Kebiasaan dan rutinitas sendiri merupakan sesuatu yang dinamis sehingga bilamana terjadi perubahan kebiasaan dan rutinitas maka rasionalitas individu dalam bertindak juga turut berubah. Hal ini menyangkut kebiasaan berpikir yang dianggap sebagai induksi manusia yang dipengaruhi oleh lingkungan, tradisi, pengalaman turun-temurun, pekerjaan turun-temurun dan pendidikan.

### **4.3 Opportunity Cost dalam Berwirausaha**

Kaum klasik menegaskan bahwa manusia rasional adalah yang selalu berusaha memiliki alternatif terbaik dari berbagai pilihan yang tersedia, sesuai kendala dan keterbatasan yang dimiliki. Setiap orang punya banyak keinginan namun tidak semua keinginan bisa dicapai karena sumber daya dan kemampuan untuk memperolehnya terbatas. Pada suatu saat, hasil yang kita peroleh akan sesuai dengan keterbatasan logika, fisik dan ekonomi yang ada. Pada umumnya, *opportunity cost* dapat dikatakan sebagai biaya yang harus ditanggung akibat memilih suatu peluang dan mengabaikan peluang lain.

#### **4.3.1 *Passion Versus Family Value***

Ketika ditanya tentang alasan Nina memilih untuk berwirausaha, Nina menjawab bahwa dia mempunyai keinginan untuk menjadi wirausahawan. Namun hal ini bertolak belakang dengan keinginan orang tua yang menginginkan Nina untuk menjadi pegawai, dalam hal ini *passion* sangat dibutuhkan dalam menentukan pilihan walaupun dilain hal nilai-nilai moral yang ada dikeluarga juga

patut dijunjung. Karena bukti keberhasilan dalam berwirausaha merupakan salah satu penjelasan yang konkrit kepada keluarga. Berikut curahan hati Nina:

“... keluarga pengennya kerja dikantoran. Kalo ayah orang tua pengen kerja di kantoran nyari yang aman-aman aja, toh juga aku kan anak bungsu jadi ayah pengennya ada lah salah satu anaknya yang jadi pegawai cuman kalo aku sendiri pengennya yaa wirausaha. Soalnya orang tua juga beranggapan bahwa ngapain juga dikuliahin kalo ujung-ujungnya jadi wirausaha. Cuman ya setelah ada pembuktian hasilnya, terus ngeyakinin orang tua ngasih penjelasan kalo kerja kantoran gini, wirausaha gini, akhirnya di bolehin.”

Disini apa yang kita liat dari Nina sesuai dengan anggapan bahwa individu itu rasional apabila mereka tahu apa yang mereka mau sesuai dengan skala prioritas kemauan dan bersikap konsisten. Mengenyam pendidikan lebih tinggi dibanding saudaranya membuat momok bagi Nina ketika harus menentukan arah ketika lulus dari bangku kuliah. Pendidikan kakak-kakaknya yang lulusan SMA, membuatnya menjadi harapan keluarga untuk menjadi seorang pegawai. Terlebih lagi, orang tuanya beranggapan bahwa buat apa kuliah bila ujung-ujungnya jadi wirausahawan. Selain itu, Nina juga menceritakan bahwa masyarakat dilingkungan tempat tinggalnya cenderung memandang sebelah mata apabila seorang lulusan sarjana menjadi wirausahawan. Hal ini dapat dilihat pada Boks 4.3

#### **Boks 4.3**

##### **Pandangan Miring Masyarakat terhadap Wirausahawan**

Secara umum profesi yang relatif tanpa resiko seperti halnya pegawai negeri sipil atau bekerja di perusahaan bonafit yang menjanjikan pendapatan pasti setiap bulan masih diagungkan dalam kultur masyarakat kita. Namun, pekerjaan yang relatif tidak memiliki resiko sangat banyak peminatnya dan akan sulit bersaing terutama dengan tenaga asing. Sehingga menjadi seorang wirausahawan atau membuka usaha sendiri merupakan alternatif pilihan yang sangat menarik saat ini.

Ketika peneliti sedang mengobrol dengan Nina, ia menuturkan bahwa di tempat tinggalnya, Medan, ada pandangan miring akan seseorang yang menjadi wirausahawan. Di tempat tinggalnya, masyarakat cenderung menganggap wirausaha sebagai profesi yang dipandang sebelah mata karena mereka beranggapan bahwa lebih terhormat orang yang bekerja dikantoran daripada berwirausaha yang dianggap pekerjaan yang tidak memiliki masa depan. Hal ini yang membuat hanya sebagian kecil orang tertarik untuk menjadi wirausahawan. Masyarakat lokal memainkan peranan penting dalam pengembangan lingkungan kewirausahaan. Nina sendiri berpendapat bahwa sebenarnya seorang wirausahawan apabila usaha yang dirintisnya berjalan lancar maka pendapatan wirausahawan sendiri akan lebih besar daripada gaji karyawan yang bekerja di kantor. Selain itu di tempat tinggal Nina ada semacam tradisi kalo orang Medan itu tidak boleh pulang sebelum sukses. Walaupun begitu Nina sendiri setelah lulus langsung berniat untuk mengembangkan bisnis keluarga yang sudah dirintis oleh kakaknya. Kini Kedai Kopi Medan memiliki 5 cabang yang tersebar di beberapa kota di Indonesia. Nina diamanahi untuk mengelola salah satu kafe yaitu Kedai Kopi Medan Cabang Sidoarjo.

Sumber : Data lapang hasil wawancara, 2018

Ferry juga senasib dengan Nina, pencapaian yang dibuktikan oleh Ferry sendiri kini telah memiliki 9 cabang Ayam Bawang Cak Per yang tersebar di berbagai area Malang, selain itu dia mencatatkan omzet per bulannya hingga 1 miliar rupiah. Pencapaian yang dalam tempo lumayan singkat kurang lebih 2 tahun dari tahun 2016 sampai 2018 sekarang ini di umurnya yang masih tergolong muda yaitu 32 tahun. Berikut penjelasannya:

“ . . . dari orang tua sih malah menentang, diharapkan untuk kerja di perusahaan tapi ya nek bisa kita kan mencari restu orang tua tapi tidak boleh apa ya istilahnya menolak secara kasar, ya diikutin perintahnya gitu tapi kita harus bisa mbuktikan maksudte kita itu nggak usah terlalu banyak

berdebat, di iya kan di dengarkan tapi ketika sudah keluar rumah fokus njalankan usaha lama-kelamaan nanti orang tua akan melihat progresnya. O ternyata dari sini ada hasilnya dan akhirnya juga bisa untuk biaya rumah tangga, bisa untuk biaya pernikahan, itu pun cukup, cuma karena belum ada hasil orang tua juga kepikiran. Kita harus bisa mbuktikan, kuncinya disitu.”

Selain itu Ferry juga menuturkan bahwasanya yang pertama harus dilakukan adalah membangun reputasi terlebih dahulu baik reputasi *personal* maupun reputasi bisnis. Dalam usahanya sendiri dia menuturkan bahwa perlu adanya sedikit demi sedikit pokoknya terus ada inovasi dan perbaikan. Bermodal awal 5 juta, Ferry dan Perry merintis usahanya hingga sebesar kini.

Sama namun berbeda cerita dengan Nina dan Ferry, Aam sendiri memiliki cerita unik saat memutuskan untuk berwirausaha dan berhenti dari pekerjaannya kala itu. Berhubung keluarganya berlatarbelakang PNS, orang tua melarangnya untuk keluar dari pekerjaannya kala itu dan berharap Aam untuk menekuni pekerjaannya. Beberapa kali keluar masuk kerja membuat orang tuannya geram dan ada alasan tersendiri bagi Aam untuk menurutinya dan meneruskan untuk bertahan pada pekerjaannya. Berikut ceritanya:

*“ . . . dulu itu waktu saya di rektorat itu ini mas waktu kerja di kampus kan pengen keluar lagi, saya kan 3 atau 4 kali keluar masuk kerja. Terus akhire mau keluar terus almarhum bapak saya tahu terus bilang “pokok e nek awakmu metu kerjo maneh gak tak rabi’no awakmu!” oke berarti saya harus sampek nikah baru metu kerjo.”*

*(“ . . . dulu itu waktu saya di rektorat itu ini mas waktu kerja di kampus kan pengen keluar lagi, saya kan 3 atau 4 kali keluar masuk kerja. Terus akhirnya mau keluar terus almarhum bapak saya tahu terus bilang “pokoknya kalo kamu keluar kerja lagi nggak saya nikahkan kamu!” oke berarti saya harus sampek nikah baru keluar kerja.”)*

Aam sendiri ternyata berteman baik dengan Ferry sejak kuliah, hal ini tak sengaja ketika penulis menyinggung tentang beberapa informan yang sudah di wawancara penulis. Aam menuturkan bahwa Ferry itu orangnya aktif dalam organisasi yang mewadahi mereka dalam bimbingan belajar statistika, Ferry sendiri merupakan sosok yang lempeng dan istiqomah, Aam juga bercerita tentang

usaha yang di rintis Ferry sedari awal. Selain itu, ternyata mereka berdua bergabung dalam komunitas wirausaha yang sama yaitu IIBF (Indonesia Islamic Business Forum).

Dilain itu Dede mempunyai alasan sendiri tentang mengenai *opportunity cost* yang harus dikorbankan ketika ia mulai merintis untuk membuka usaha. Hampir sama dengan penuturan Nina, Aam dan Ferry. Dorongan orang tua yang menginginkan anaknya untuk menjadi karyawan karena ingin anaknya lebih aman membuat Dede rajin-rajin berkomunikasi dengan orang tuanya dan menjelaskan tentang rencana kedepannya yang akan diambilnya hingga orang tuanya mengerti dan mengizinkan Dede untuk membuka usaha. Berikut penuturan Dede:

“Kalo orang tua malah ndorongnya karyawan soalnya orang tua nggak ada sama sekali yang *basicnya* wirausaha, maksudnya mereka lebih pengen anaknya *safe* lah ya cuma memang pasti komunikasi lah ya saya istilah bukan saya buktikan tapi lebih saya jelaskan kedepan seperti apa saya rasa seperti itu yang bisa pada akhirnya orang tua saya ngerti.”

Walaupun memilih menjadi wirausahawan, Dede menganggap menjadi karyawan itu bukan hal yang buruk. Kadang orang memiliki *passion* yang berbeda-beda. Kasper dan Streit (dalam Firmansyah, 2012) menganggap nilai fundamental sebagai ciri *good society* di mana orang berharap selalu merasa nyaman dalam kehidupannya dan bebas memilih untuk masa depannya. Selain itu, dalam hal ini untuk mendapatkan yang terbaik dapat bermakna mendapatkan kebahagiaan meskipun dalam pemikiran ini diasumsikan kebahagiaan bukan hanya untuk diri sendiri, tetapi mengakomodasi kebahagiaan keluarga dan lingkungannya.

#### **4.3.2 Jabatan Menjadi Kebanggaan Tersendiri**

Ketika menjadi karyawan, salah satu hal yang bisa dibanggakan oleh orang tua adalah jabatan. Kebanyakan orang tua berpikir demikian, selain itu lingkungan juga memandang menjadi karyawan atau pegawai merupakan pekerjaan yang layak dan mempunyai masa depan yang cerah. Berikut penuturan Suyadi:



*“Kalo emang yang langsung bisa dibanggakan itu jabatan mas, ya gimana lagi namanya orang tua tau anaknya punya jabatan senang. Sampean suk ngerti nek wes nduwe anak, apa yang dibanggakan orang tua ketika nduwe anak ya nggak jauh beda, mboh nek orang tua tau ya dibiarkan, cuma orang tua kan ngasih tau bahwasanya jadi karyawan kan lebih enak daripada harus membuka usaha dulu. Misale lungguho disek mas nek sampean wes oleh lungguhan baru nyambut gawe nang liyo. Mesti ngono wong tuo kabeh ngono.”*

(“Kalo emang yang langsung bisa dibanggakan itu jabatan mas, ya gimana lagi namanya orang tua tau anaknya punya jabatan senang. Kamu besok ngerti kalo sudah punya anak, apa yang dibanggakan orang tua ketika punya anak ya nggak jauh beda, nggak tau kalo orang tua tau ya dibiarkan, cuma orang tua kan ngasih tau bahwasanya jadi karyawan kan lebih enak daripada harus membuka usaha dulu. Misalnya duduklah dulu mas kalo kamu sudah punya kedudukan baru cari pekerjaan lain. Mesti begitu semua orang tua begitu.”)

#### Boks 4.4

##### **Memulai Karir dengan Menjadi Karyawan Karena Kendala Kebutuhan**

Bekerja sebagai pegawai atau menjadi wirausahawan adalah sebuah pilihan, bahkan bisa saja jika berkeinginan menjadi wirausahawan namun masih bekerja dan ada juga membangun usaha diawali sambil bekerja menjadi karyawan atau pegawai sebelum akhirnya memilih *resign* dari perusahaan atau institusi tempatnya bekerja ketika usaha membuahkan hasil.

Tak sedikit para wirausahawan sukses yang memulai karirnya dengan menjadi seorang pegawai/karyawan namun hal ini beralaskan bahwa mereka mempunyai kendala kebutuhan baik kebutuhan keluarga, modal ataupun, mental sehingga menunda mereka untuk langsung berwirausaha selepas dari kuliah.

Suyadi menceritakan awal karirnya dulu sebelum menjadi wirausahawan. Terkait kendala tak punya modal dan mental yang kuat untuk membuka usaha dikarenakan ia tak ingin merepotkan orang tuanya untuk mendapatkan modal dan ia harus menghidupi istri dan anaknya dengan mencukupi kebutuhan sandang, pangan, papan sehingga membuatnya menjadi karyawan terlebih dahulu. Beliau menuturkan bahwasanya merintis usaha jika di mulai dari bangku perkuliahan itu

lebih baik sehingga setelah lulus kita sudah memiliki sumber penghasilan yang bisa dijagakan setiap bulannya dan tinggal mengembangkan. Hal serupa juga dialami oleh Candra *owner* WRJ Management yang memulai karirnya dengan menjadi karyawan terlebih dahulu untuk mencukupi kebutuhan keluarga. Ketika mulai dari nol para wirausahawan yang mulanya merintis karir dari karyawan terlebih dahulu mengakui ketika menjadi karyawan pendapatannya lebih stabil sehingga lebih aman secara finansial dibandingkan wirausahawan yang baru memulai usahanya. Namun ketika usaha yang dirintisnya sudah terbangun dan berjalan dengan baik, perbandingan pendapatan wirausahawan jauh lebih banyak dibandingkan gaji karyawan.

Sumber : Data lapang hasil wawancara, 2018

Hal serupa juga diungkapkan Candra *owner* WRJ *Management* saat disinggung mengenai biaya peluang yang dikorbankan ketika memutuskan untuk berwirausaha. Candra mengungkapkan:

“... hanya butuh sebuah asuransi, selain itu opo? status? nggawe kantor dewe nek kapan ono seng takok? aku bos e kok, aku bebas mengekspresikan diriku aku iso suwengan, rambutku tak wur-wuri tapi iku iso dipertanggungjawabkan.”

(“... hanya butuh sebuah asuransi, selain itu apa? status? buat kantor sendiri kalo kapan ada yang tanya? aku bos nya kok, aku bebas mengekspresikan diriku aku bisa pakai anting, rambutku di urai tapi itu bisa dipertanggungjawabkan.”)

Ungkap Candra yang mengaku motor dan musik merupakan pendukung intensi Candra untuk berwirausaha. Hal ini juga diamini penulis, ketika 3 tahun silam berkenalan dengan Candra, beliau memiliki hobi *touring* dan mengoleksi motor gede. Selain itu, beliau sempat membuka *bikers shop* dan jual beli MOGE (motor gede) dengan bekerjasama dengan sahabatnya di Bandung ketika beliau masih bekerja di salah satu *dealer* motor di Malang. Sering penulis bertemu

dengan Candra, beliau selalu memberi wejangan dan berbagi cerita tentang pengalaman hidupnya.

Dihitung secara kualitatif jabatan atau status merupakan *opportunity cost* yang harus dikorbankan ketika kita memilih menjadi wirausahawan. Dilihat dari sosial masyarakat kita jabatan mempunyai kebanggaan sendiri di mata masyarakat, seseorang yang memiliki jabatan yang tinggi memiliki nilai status sosial yang lebih disegani. Para wirausahawan yang awalnya merintis karir dengan menjadi karyawan tentunya akan kehilangan jabatan yang mereka raih di kantor, wirausahawan ini tentu akan menjadi bos atau *leader* dalam usaha barunya. Walaupun kadang ada yang memandang sebelah mata ketika usaha yang dirintisnya masih kecil. Yang pasti semua keputusan selalu ada konsekuensinya, dan itu harus dipertimbangkan dengan perhitungan yang cermat agar tidak menyesal dikemudian hari.

#### 4.3.3 Penghasilan Tetap

*Opportunity cost* merupakan biaya yang dikeluarkan dalam setiap kegiatan yang diukur dari segi nilai yang hilang sebagai alternatif terbaik tidak dipilih. Tidak sedikit yang peluang yang dikorbankan para lulusan Universitas Brawijaya ketika dihadapkan pada pilihan menjadi seorang wirausahawan. Salah satunya *opportunity cost* yang harus dikorbankan oleh Rama ketika memilih menjadi wirausahawan adalah penghasilan tetap dan *improve skill*. Rama sendiri sempat menjadi auditor di salah satu perusahaan swasta bonafit dan ditempatkan di kantor pusat Jakarta. Berikut penjelasannya:

“... dan juga kalo karyawan itu waktunya istilahnya punya jam mati lah, kalo udah karyawan gini kan masuk jam 8 pulang jam 5 yaudah selama jam 8 sampek jam 5 itu kamu nggak bisa ngurusin hal lain selain urusan kerjaan jadinya ya stag disitu tapi kelebihanannya itu punya penghasilan tetap kan dan juga *ngimprove skill* itu cocoknya disitu, kadang jadi karyawan dikasih pelatihan-pelatihan jadi dapat ilmunya.”

Hal serupa juga dituturkan Suyadi akan biaya peluang yang harus dikorbankan ketika memilih untuk menjadi wirausahawan. Suyadi yang sempat bekerja di salah satu perusahaan pembenihan di Kota Malang ini secara singkat menambahkan:

“ . . . maksudnya enak jadi karyawan, ya saben sasi oleh gaji, ono seng dijagakno. Nek bisnis gak iso sampean jagakno. Maksudte ngene yo iso dijagakno tapi ben ulan gak mesti.”

(“ . . . Maksudnya enak jadi karyawan, ya tiap bulan dapat gaji, ada yang dijagakan. Kalo bisnis gak bisa kamu jagakan. Maksudnya ini ya bisa dijagakan tapi tiap bulan nggak pasti.”)

Sejalan dengan pemikiran Rama dan Pak Suyadi, ketika dihadapkan dengan pilihan profesi, Nia mengklaim bahwa dirinya tidak cocok untuk menjadi karyawan. Walaupun dalam dunia *entrepreneur* hidup di ketidakpastian sangat berbeda dengan karyawan. Latar belakang orang tua yang merupakan PNS sempat menuntut Nia untuk mengikuti berbagai tes CPNS dan melanjutkan studi S2 namun ia sangat senang apabila di tiap pengumuman penerimaan ia tidak masuk. Nia juga tidak melanjutkan studi S2 yang sudah beberapa semester di tempuhnya dikarenakan besarnya tanggungan yang harus dibayarnya karena sempat cuti beberapa bulan sehingga membuatnya enggan untuk meneruskannya. Dalam dirinya yang cenderung lebih senang memberi perintah seseorang daripada diperintah menuturkan ada salah satu *opportunity cost* yang terbuang ketika ia memutuskan untuk menjadi wirausahawan yaitu berikut salah satunya :

“ . . . yang pasti terlihat sih dari *income* ya, kan mereka udah tetap setiap bulan itu pasti sedangkan kalo *entrepreneur* kan kita aslinya hidup di ketidakpastian kadang itu pas lagi oke bisa 3 kali sampe 5 kali lipatnya karyawan tapi kalo pas nggak oke ya gaji dibawah pegawai bank pun pernah, tapi yang enak sih mereka itu hidup di dalam kepastian setiap bulan pasti dapet *income* segitu, tiap tahun pasti naik, lebaran pasti dapet THR, tiap akhir tahun ada gaji ke lima belas dan lain lain, maksudnya terlihat lebih aman terus ini juga sih misalnya karyawan kan memang *jobnya* jelas apa apa apa sedangkan *entrepreneur* kan kita malah lawannya itu kita nggak cuma ketemu dengan hal itu itu aja kan harus

kreatif lagi apa lagi gitu jadi harus men-*challenge* diri sendiri untuk tidak monoton ngikutin rutinitas kerjaan itu lho.”

Dede sendiri beranggapan dengan menjadi karyawan, seseorang akan mendapatkan gaji yang tetap dan sudah terlihat pola kedepannya seperti itu itu aja contohnya seseorang yang menjadi karyawan pola hidupnya sudah bisa ditebak ketika ia mulai masuk kerja, naik jabatan, pensiun diumur sekian. Berikut penuturan Dede :

“ . . . saya melihatnya sudah pasti ya gajinya tetap ya prospeknya kedepan ya akan seperti itu itu aja tetapi memang *safe* dalam membangunnya dia *safe* saat dia mulai masuk kerja seperti itu mungkin ketika naik jabatan seperti itu maksudnya sudah bisa ditebak lah ya akan seperti nanti mungkin akan pensiun diumur sekian dia mungkin dibelikan rumah, maksudnya polanya akan seperti itu. Kayak gitu.”

Senada dengan kawan perjuangannya ketika membela Saweri Gading dalam kompetisi futsal, Jack pun memiliki pandangan yang sama tentang kepastian gaji per bulan yang didapatkan dari karyawan yang merupakan *opportunity cost* ketika seseorang memilih untuk berwirausaha. Berikut penuturannya saat wawancara:

“Ya gaji setiap bulannya sudah pasti, kalo nggak enakya kita kerja ikut orang kan ada aturan semuanya beda dengan wirausaha kita mau kasih keputusan ABC kan terserah kita mas cuma kalo wirausaha kan gajinya nggak pasti naik turun kalo jadi pegawai udah pasti per bulan segini.”

Jack menerangkan bahwasanya kerja ikut orang itu nggak enak, dia ingin mahasiswa yang lulus jadi wirausahawan dan lebih punya pandangan ke depan.

Selain itu, Ferry yang merupakan wirausahawan di bidang kuliner yang juga *owner* dari Ayam Bawang Cak Per berpendapat:

“ . . . kalo karyawan suka ini ya kestabilan, penghasilan yang stabil setiap bulan. Kalo pengusaha kan nggak stabil tapi tergantung kita sendiri kalo memang kita yakin toh nanti pasti lama-lama akan berkembang sendiri. Saya punya keyakinan gitu. Pada pengusaha saya kok punya kemampuan untuk mengembangkan sebuah usaha.”

Menurut Ferry dengan menjadi karyawan kita akan mendapatkan penghasilan yang stabil setiap bulannya sedangkan penghasilan wirausahawan

tidak stabil namun sedikit banyak penghasilan kita sendiri yang nentuin. Semakin keras usaha kita maka penghasilan yang didapatkan pun semakin besar.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengenai pertimbangan rasionalitas dan opportunity cost sarjana pada keputusan menjadi wirausahawan terdapat beberapa temuan pada informan. Adapun temuan-temuan tersebut dapat dilihat secara ringkas pada bagan berikut ini:

Gambar 4.14 : Ringkasan temuan penelitian



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan berdasarkan temuan-temuan yang ada mengenai identifikasi rasionalitas dan *opportunity cost* sarjana pada keputusan menjadi wirausahawan sebagai berikut:

1. Rasionalitas menurut wirausahawan alumni Universitas Brawijaya adalah bahwa tindakannya dalam mengambil keputusan untuk memilih menjadi wirausahawan dengan pertimbangan seperti hobi yang menghasilkan, kalkulasi biaya dan manfaat, memiliki kemampuan dan pengalaman, keuntungan yang besar di masa depan, melihat peluang, dan kebiasaan.
2. Sementara *opportunity cost* dimaknai sebagai peluang/pilihan yang dikorbankan ketika memilih menjadi wirausahawan. *Passion* dan kepuasan menjadi wirausahawan dianggap lebih berharga daripada nilai keluarga, kebanggaan memiliki jabatan dan penghasilan tetap.

#### 5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, saran yang dapat diberikan adalah:

1. Bagi perguruan tinggi sebaiknya berkoordinasi dengan para alumni dan *stakeholder* untuk lebih mengembangkan kewirausahaan.
2. Bagi mahasiswa dituntut untuk lebih aktif dalam merintis usaha sejak dini dan tidak menunggu lulus sehingga ketika lulus sudah tertanam *mindset* dan jiwa wirausaha supaya lebih siap menerima resiko apabila terjadi suatu kegagalan dalam menjalankan usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2008. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta
- Alma, Buchari. 2010. *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: Alfabeta
- Brunkhorst, Hauke. 2008. *Action and Agency*. In William Outhwaite (ed.). *Kamus Lengkap Pemikiran Sosial Modern*. Terj. Tri Wibowo B.S. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Darwanto. 2012. "Peran Entrepreneurship dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi dan Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat". Semarang: Diseminasi Riset Terapan Bidang Manajemen & Bisnis Tingkat Nasional Politeknik Negeri Semarang. Hlm. 12-14.
- Firmansyah, M., Agus Suman, Asfi Manzilati, Susilo. 2012. *Perdebatan Teori Rasionalitas dalam Menjelaskan Terbentuknya Biaya Transaksi pada Seleksi Pegawai Negeri*. Malang: Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia. Vol 13 No.1: 69-89.
- Frances, Heflin. 2004. *Globalisasi: Respons Terhadap Krisis Ekonomi Global*. Yogyakarta: Mida Pustaka.
- Gellner, Ernest. 2007. *Reason, Rationality and Rationalism*. In Adam Kuper et.al(ed.). *Ensiklopedi Ilmu-Ilmu Sosial*. Terj. Aris Munandar et al. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Harian Nasional. 2016, November 17. *Kemenaker: Jumlah Pengangguran Sarjana Meningkat*, <http://www.harnas.co/2016/11/17/kemenaker-jumlah-pengangguran-sarjana-meningkat> diakses pada 23 September 2017
- Humas Kementerian Koperasi dan UMKM. 2017. "Menteri Puspayoga Target Ratio Kewirausahaan 2017 capai 4%", <http://www.depkop.go.id/content/read/menteri-puspayoga-target-ratio-kewirausahaan-2017-capai-4/> diakses pada 22 September 2017.
- Karim, Adiwirman. 2014. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Kompas. 2017, Maret 21. *Menkop Target Ratio Kewirausahaan Meningkat*, <http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2017/03/21/220000826/2017.menkop.targetkan.rasio.kewirausahaan.meningkat> diakses pada 30 Desember 2017.
- Kristiansen, S. 2001. "Promoting African pioneers in business: what makes a context conducive to small-scale entrepreneurship?". *Journal of Entrepreneurship* 10 (1): 43-69.
- Mankiw, N. Gregory. 2000. *Teori Makroekonomi Edisi Keempat*. Terjemahan: Imam Nurmawan. Jakarta: Erlangga.
- Maryunani. 2000. *Buku Ajar Kewirausahaan*. Malang: Lembaga Pengkajian dan Pendidikan (LP3).
- Miller, Roger LeRoy. 1997. *Economics Today: The Micro View*. edisi 9. New York: Addison Wesley.
- Moleong J. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Edisi Revisi. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Munawar. 2007. "Kritik Sosiologis Terhadap Kedudukan Individu Dalam Bangunan Teori Ekonomi Neoklasik", Pidato Pengukuhan Guru Besar Disampaikan dalam Rapat Terbuka Senat Universitas Brawijaya. Malang, 10 Desember 2007.





- Munir, Misbahul. 2000. *Rasionalitas Bisnis dan Makna Harta (Studi Fenomenologi pada Tarekat Shiddiqiyah Jombang)*. Disertasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya. Malang.
- Oxford English Dictionary. 1989. Editor: John Simpson & Edmund Weiner. United Kingdom: Oxford University Press.
- Pandjaitan, Septini Diandini. 2016. *Rasionalitas Generasi Muda dalam Berwirausaha (Studi Kasus pada Mahasiswa Unila yang Pernah Mengambil Kuliah Kewirausahaan)*. Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung. Bandar Lampung.
- Radar Malang. 2017, Juli 2. Alumni UB Masih Minim Yang Jadi Pengusaha, <http://pendidikan.radarmalang.id/alumni-ub-masih-minim-yang-jadi-pengusaha/> diakses pada 30 Desember 2017.
- RUU Kewirausahaan Nasional. 2016. <http://dpr.go.id/doksileg/proses2/RJ2-20160226-015135-1145.pdf> diakses pada 26 Desember 2017
- Samuelson, Paul & Nordhaus, William D. 2003. *Mikroekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Saputra, Riyan Dani. 2014. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Intensi Berwirausaha Mahasiswa Universitas Brawijaya*. Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya. Malang.
- Siswoyo, Bambang Banu. 2009. *Pengembangan Jiwa Kewirausahaan di Kalangan Dosen dan Mahasiswa*. Malang: Jurnal Ekonomi Bisnis (Nomor 2 tahun 14). Hlm. 114-123
- Skousen, Mark. 2008. *Sang Maestro Teori-Teori Ekonomi Modern: Sejarah Pemikiran Ekonomi*. Terj. Tri Wibowo Budi Santoso. Jakarta: Prenada Media.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan RdanD)*. Bandung: Alfabeta.
- Wijaya, David Ciendra. 2011. *Minat Mahasiswa Terhadap Entrepreneurship (Studi Kasus pada Mahasiswa Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya Angkatan 2008)*. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya. Malang.
- Yustika, Ahmad Erani. 2012. *Ekonomi Kelembagaan: Paradigma, Teori dan Kebijakan*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Zainuddin, Muhammad. 2009. "Rasionalitas Ekonomi". <http://muhamadzainuddin-zay.blogspot.com/2009/05/rasionalitas-ekonomi.html> diakses pada 26 November 2017

### LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumentasi wawancara bersama Nina



Lampiran 2. Dokumentasi wawancara bersama Nia



Lampiran 3. Dokumentasi wawancara bersama Rio



Lampiran 4. Dokumentasi wawancara bersama Suyadi



Lampiran 5. Dokumentasi wawancara bersama Ferry Angga



Lampiran 6. Dokumentasi wawancara bersama Dicky “Jack” Prayoga



Lampiran 7. Dokumentasi wawancara bersama Hertasnim “Dede” Syahid

