

### **BAB III**

## **PROFIL RESPONDEN DAN KONDISI RASA TAKUT GAGAL BERWIRUSAHA PADA REMAJA AKHIR**

### **A. Profil responden dan latar belakang rasa takut gagal pada remaja akhir**

Pada bab ini saya akan memaparkan profil responden dari hasil wawancara di lapangan. Hal ini merupakan deskripsi dan konseling tahap awal yaitu asesmen. Pada tahap ini saya melakukan *attending* dan berusaha menjalin kedekatan dengan klien. Kegiatan konseling yang saya paparkan pada bab ini dilaksanakan di Pondok Cilegon Indah (PCI) Blok D RT 03/RW 05 Kecamatan Cibeer, Kota Cilegon, Banten. Berikut ini beberapa profil responden yang saya temui sebagai berikut:

#### **1. Responden AC**

AC seorang pelajar di salah satu Sekolah Menengah Atas (SMA) di Kota Cilegon. AC berusia 16 tahun. AC lahir di Cilegon, 18 Maret 2005. AC anak semata wayang yang berasal dari keluarga wirausaha. Ayah AC merupakan wirausahawan toko bangunan dan perumahan. Ibu AC merupakan ibu rumah tangga. AC

tertarik untuk berwirausaha dan mengikuti jejak ayahnya. AC merasa mempunyai bakat dalam berwirausaha karena orang tuanya pun berwirausaha. AC sudah mulai berjualan sejak Taman Kanak-kanak (TK). AC memulai berjualan gambar untuk mewarnai, AC pun menjual gambar tersebut kepada teman-teman satu sekolahnya. Ketika AC Sekolah Dasar (SD), ia berjualan cokelat karakter dan mendapat respon positif dari pembeli. Sejak itu, ia sangat senang dan melanjutkan untuk berwirausaha ketika Sekolah Menengah Pertama (SMP) ia membuka *online shop* dengan berjualan kerudung hingga sekarang AC berada di bangku Sekolah Menengah Atas (SMA). AC awalnya hanya membeli kerudung ke distributor atau pabrik kerudungnya langsung melalui online hanya jika ada yang pesanan saja. Jadi, AC mempromosikan gambar di media sosial atau menawarkan langsung dan membeli kerudung ke distributor sesuai pesanan pembeli dan menunggu barang tersebut sampai di rumah. Ketika sudah sampai, kerudung tersebut di kemas untuk dikirim ke pembeli sesuai pesannya.

Ketika Sekolah Menengah Pertama (SMP) kelas 8 semester 2 AC mulai menyetok kerudung dan menambah jualanannya yaitu berjualan masker kecantikan di rumah. Awalnya AC menyetok jualan di rumahnya hanya ketika akan hari raya lebaran. Karena mendapatkan respon yang

positif dari para pembeli dan jualannya banyak yang terjual, akhirnya AC menyetok terus jualannya meski tidak mendekati hari raya lebaran. Untuk masker kecantikan, AC hanya menyetok sedikit saja dan masker tersebut pun AC gunakan sendiri jika memang tidak laku terjual. AC menyetok jualannya tersebut diambil dari keuntungan ia berjualan sebelumnya dan meminta kepada orang tua. Setelah sekian lama berjualan, AC merasa respon para pembeli menurun semenjak pandemi Covid-19 tidak seperti ketika mendekati hari raya lebaran sebelumnya. AC pun mulai ada perasaan rasa takut gagal dalam berwirausaha. Ia merasa jualannya tidak berkembang dan pembelinya hanya itu-itu saja.

AC merupakan pribadi yang periang dan terbuka karena kita sudah memiliki hubungan yang dekat. Tidak sulit mendapatkan informasi dari AC. Setelah konseli menjawab pertanyaan, saya mendapat lebih mendalam informasi seputar konseli. Saya memberikan pertanyaan tertutup dan terbuka. Pertanyaan seputar ketika konseli berwirausaha. AC berkata

*“Usaha yang saya jalani sekarang tidak sesuai dengan apa yang saya harapkan. Saya ada rasa malu kepada keluarga dan tetangga. Saya juga tidak yakin untuk melanjutkan usaha ini.”<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> AC. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 1 Juni 2021 pukul 15.00 WIB.

## **2. Responden GR**

GR merupakan seorang pelajar di salah satu Sekolah Menengah Atas (SMA) di Kota Cilegon. GR sekarang berusia 17 tahun. GR lahir di Cilegon, 09 Agustus 2003. GR merupakan anak kedua dari dua bersaudara. Ayah GR merupakan wirausahawan di bidang otomotif. Ibu GR merupakan seorang guru di salah satu sekolah. GR merasa mempunyai bakat dalam berwirausaha karena orang tuanya pun ada yang berwirausaha. GR memulai berjualan ketika duduk di bangku Sekolah Menengah Atas (SMA). Awal mulanya GR ingin seperti kakaknya yang berjualan berbagai macam makanan kemasan dan aksesoris. GR melihat kakaknya mendapatkan untung yang lumayan untuk uang tambahan dari berjualan tersebut. Akhirnya GR membantu kakaknya mempromosikan barang jualannya. GR pun mendapatkan uang tambahan. GR awalnya malu ketika mempromosikan barang yang berupa makanan kemasan dan aksesoris tersebut. GR juga ragu apakah akan ada yang membeli barang jualan yang dipromosikannya tersebut. Dengan semangat dan keyakinan yang diberikan oleh kakak GR, akhirnya GR berani untuk mempromosikannya. Tidak disangka, GR mendapatkan respon positif dari teman-temannya. Ada banyak yang memesan barang jualan GR. GR menjadi semangat untuk mempromosikan lagi barang jualan

kakaknya. Selain GR mendapatkan uang tambahan, GR pun tidak mengeluarkan modal sama sekali. Semua barang jualan itu adalah modal dari kakaknya.

Dari hasil jualan tersebut, GR dapat berjualan dengan modal sendiri. GR berjualan masker kecantikan, berawal dari ia sendiri yang suka memakai masker kecantikan tersebut dan mempunyai efek yang bagus untuk kulit wajahnya. GR ingin teman-temannya pun merasakan efek yang sama dengannya. Akhirnya, GR pun menyetok masker kecantikan di rumah dengan modal sendiri. Ia berjualan dengan mempromosikan melalui media sosial seperti whatsapp dan instagram. Barang jualan GR mendapat respon yang positif dari teman-temannya. GR terus me-restock barang jaluannya yaitu masker kecantikan. Dari hasil jualan tersebut, GR dapat membeli kebutuhannya sendiri seperti membeli kosmetik, pakaian, dll. Semenjak Pandemi Covid-19, sekolah menjadi daring dan belajar dari rumah. Barang jualan GR penjualannya mulai menurun. Stock masker kecantikan yang dimiliki GR masih banyak. Rumah teman-teman sekolah GR tidak semuanya dekat, mereka merasa malas jika harus keluar rumah. Mereka dapat memakai jasa antar aplikasi online, namun harus mengeluarkan uang lebih lagi. Ditambah ketika pandemi Covid-19, mereka jarang diberi uang jajan oleh orang tuanya. Selain karena mereka tidak sekolah, banyak dari mereka yang perekonomiannya

keluarganya menjadi terdampak akibat pandemi Covid-19. Mulai dari itu, ada rasa takut gagal pada diri GR disebabkan karena masih banyaknya barang jualan berupa masker kecantikan yang tersisa dan belum terjual.

GR merupakan pribadi yang tidak mudah terbuka dengan orang yang tidak dekat dengannya. Saya dan GR sudah memiliki hubungan yang dekat. Saya memberikan pertanyaan tertutup dan terbuka untuk konseli. Pertanyaan seputar ketika konseli berwirausaha. GR berkata

*“Saya pesimis untuk melanjutkan usaha masker kecantikan ini. Saya malu sama kakak dan orang tua saya. Uang saya pun sudah habis untuk modal.”<sup>2</sup>*

### **3. Responden AS**

AS merupakan salah seorang pelajar di salah satu Sekolah Menengah Atas (SMA) di Kota Cilegon. AS sekarang berusia 18 tahun. AS lahir di Cilegon, 02 Maret 2003. Ayah AS merupakan pensiunan salah satu pabrik di kota Cilegon. Ibu AS merupakan ibu rumah tangga. AS mulai berjualan sejak kelas 5 Sekolah Dasar (SD). AS merasa mempunyai bakat dalam berwirausaha karena dalam berwirausaha ia menemukan kenyamanan dan jati dirinya. AS pada saat itu memulai dengan berjualan

---

<sup>2</sup> GR. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 2 Juni 2021 pukul 19.10 WIB.

aksesoris seperti bros, gelang, dan kalung. Aksesoris itu ia dapat dari tetangganya yang membuka usaha di rumahnya. AS mengambil barang dagangan dari tetangganya tersebut dan dicatat apa saja yang ia ambil. AS mengambil untung dengan menaikkan harga yang sudah ditetapkan oleh tetangganya tersebut. Setelah pulang sekolah, ia menghitung dan menyetorkan uang hasil penjualannya hari itu. Barang jualannya pun ia kembalikan dan mengambil barang jualan baru. Begitulah sistem jualan yang dilakukannya. Ketika Sekolah Menengah Pertama (SMP), tetangganya tersebut sudah tidak jualan aksesoris. Karena itu, AS beralih menjadi jualan *slime*, tas, masker.

AS dapat berbaur dan bergaul baik dengan teman-teman sekolahnya. Hal itu yang membuat AS mendapatkan untung yang lumayan untuk uang tambahan dirinya sendiri. Ketika Sekolah Menengah Atas (SMA), AS beralih jualan kembali menjadi jualan ayam geprek milik saudaranya. AS melihat sasaran penjualan yakni teman-temannya lebih cenderung menyukai makanan. AS pun mempromosikan ayam geprek milik saudaranya tersebut melalui media sosial yakni WhatsApp dan Instagram. Jika temannya ada yang beli untuk makan siang di sekolah, maka AS akan membawakannya ketika sekolah. Ada pula teman-temannya yang ingin ayam

geprek tersebut di luar jam sekolah atau ketika di rumah. Pembeli yang lain pun ada yang menginginkannya. Maka AS akan mengantarkannya ke rumah pembeli tersebut. Adanya pandemic Covid-19 membuat AS menambah jualanannya yaitu berjualan masker kesehatan. AS berjualan masker di depan sebuah Bank di sekitar Pondok Cilegon Indah (PCI). Ia mendapatkan untung yang lumayan dari jualanannya itu. Karena ada suatu permasalahan terkait tempat yang ia pakai untuk berjualan tersebut, akhirnya AS berjualan masker secara online melalui media sosial. Namun, saingan AS semakin banyak yang berjualan masker kesehatan tersebut. Setelah itu AS memutuskan untuk berjualan *handphone second* yang masih layak pakai. AS mendapatkan modal tersebut dari hasil ia berjualan sebelumnya. AS awalnya berjualan *handphone second* tersebut karena temannya ada yang meminta ia untuk mencarikan *handphone second*. AS menjual 1 unit *handphone second* itu mendapatkan untung yang lumayan besar. AS tergiur untuk menjual lebih banyak lagi, akhirnya AS menyetok beberapa *handphone second* di rumahnya. Setelah itu AS berusaha menjualnya dan merasa kesulitan. AS mengira bahwa semua unit *handphone second* nya akan terjual secara cepat, ternyata tidak. Kini AS ada perasaan rasa takut gagal dalam berwirausaha.



Konseli AS merupakan pribadi yang memang terbuka dan mudah akrab dengan orang lain. Saya memberikan pertanyaan tertutup dan terbuka untuk konseli. Pertanyaan seputar ketika konseli berwirausaha. AS berkata

*“Apa aja yang bisa saya jual akan saya jual. Saya tidak pernah malu atau gengsi. Saya ingin menjadi pengusaha sukses nantinya. Tetapi, setelah kejadian saya terkena hipnotis dan penjualan handphone yang seperti ini membuat saya takut untuk masa depan saya. Saya pun malu kepada keluarga, modal yang saya pinjam belum bisa dikembalikan sepenuhnya.”<sup>3</sup>*

#### **4. Responden SM**

SM merupakan salah seorang pelajar di salah satu Sekolah Menengah Atas (SMA) di Kota Cilegon. SM sekarang berusia 16 tahun, ia lahir di Cilegon, 16 Maret 2005. Ayah SM merupakan pensiunan salah satu pabrik di kota Cilegon. Ibu SM merupakan seorang guru di salah satu sekolah swasta. SM memulai berjualan ketika ia Sekolah Dasar (SD), SM memulai dengan berjualan slime. SM membuat sendiri slime tersebut bersama temannya. Hal ini terlintas dipikiran SM dan temannya

---

<sup>3</sup> AS. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 3 Juni 2021 pukul 16.30 WIB.

karena ketika itu slime sedang *booming* dikalangan baik anak-anak maupun orang dewasa. Ketika jualan slime, SM dan temannya sudah menghabiskan banyak waktu untuk bereksperimen dari YouTube dan juga tentunya tenaga tetapi hanya mendapatkan untung yang sedikit. SM dan temannya tidak lagi menjual slime. Setelah itu SM tidak ingin berjualan lagi.

Setelah sekian lama, SM mulai kembali berjualan ketika Sekolah Menengah Atas (SMA). SM berjualan mie ayam rumahan dibantu dengan ibunya. Seperti biasa, ketika ada makanan baru banyak orang yang penasaran dan akhirnya membeli mie ayam SM. Setelah banyak pembeli yang mencoba untuk pertama kalinya, sedikit sekali yang akhirnya order kembali mie ayam SM. Memang mie ayam ini adalah racikan SM sendiri. Ketika sudah membuat banyak mie ayam dan tidak habis terjual, maka SM dan keluarga yang mengonsumsinya. Terkadang pula dibagikan kepada orang yang membutuhkan. SM sebelumnya tidak pernah memiliki pengalaman berjualan di bidang kuliner. Semua modal tersebut SM dapatkan dari orang tuanya. Kini SM merasakan rasa takut gagal dalam berwirausaha.

SM merupakan pribadi yang terbuka jika ia merasa nyaman dan nyambung dengan orang tersebut. SM

harus ditanya terlebih dahulu. Saya memberikan pertanyaan tertutup dan terbuka untuk konseli. Pertanyaan ini seputar konseli ketika berwirausaha. SM berkata

*“Semua modal usaha itu saya dapatkan dari orang tua. Saya merasa malu dengan orang-orang sekitar, terkadang ada saja tetangga yang bertanya bagaimana usahanya. Teman-teman pun ada yang menanyakan. Saya merasa malu dengan orang tua, ditambah dengan modal yang ia dapat dari orang tuanya belum dikembalikan. Saya pesimis untuk melanjutkan usaha ini.”<sup>4</sup>*

## **5. Responden RI**

RI merupakan salah seorang pelajar di salah satu Sekolah Menengah Atas (SMA) di Kota Cilegon. RI sekarang berusia 17 tahun. RI lahir di Cilegon, 27 November 2003. Ayah RI merupakan pekerja kontraktor di salah satu kota. Ibu RI merupakan seorang ibu rumah tangga. Pertama kali RI berjualan yaitu ketika kelas 4 Sekolah Dasar (SD). Awalnya RI berjualan aksesoris seperti bros, gelang, dan gantungan *handphone*. Aksesoris itu ia dapat dari tetangganya yang membuka usaha di rumahnya. RI mengambil barang dagangan dari

---

<sup>4</sup> SM. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 4 Juni 2021 pukul 16.00 WIB.

tetangganya tersebut dan dicatat apa saja yang ia ambil. RI mengambil untung dengan menaikkan harga yang sudah ditetapkan oleh tetangganya tersebut. Setelah pulang sekolah, ia menghitung dan menyetorkan uang hasil penjualannya hari itu. Barang jualannya pun ia kembalikan dan mengambil barang jualan baru untuk dibawa keesokan harinya. Begitulah sistem jualan yang dilakukannya. RI mendapatkan untung yang lumayan, setiap membawa barang jualan ke sekolah, teman-temannya selalu antusias dan membeli barang jualan RI karena memang lucu-lucu. RI mengambil keuntungan hanya sedikit. Setelah RI sekolah Sekolah Menengah Pertama (SMP), tetangganya tersebut sudah tidak berjualan aksesoris lagi. Untuk itu, RI memilih untuk tidak berjualan dulu ketika Sekolah Menengah Pertama (SMP).

Setelah memasuki Sekolah Menengah Atas (SMA), RI mulai jualan online. Dari situ RI kembali berjualan berupa makanan dan aksesoris seperti dompet dan *totebag*. Awalnya RI memulai dengan sistem *pre-order*, yaitu membeli barang di online ketika ada yang memesan kepadanya. Semakin banyak yang memesan kepadanya, semakin RI semangat untuk berjualan. Setelah itu, RI akhirnya menyetok aksesoris dan makanan tersebut di rumah. RI mendapat respon yang positif dan

mendapatkan untung yang lumayan banyak. RI berjualan dari rumah dan menawarkan jualannya melalui WhatsApp dan Instagram. Setelah itu, RI ingin berjualan secara langsung membuka stand. RI memutuskan untuk berjualan minuman botol kekinian dengan membuka stand. RI mengawali dengan membuka stand pada event seperti *Car Free Day* (CFD) Cilegon. Modal tersebut didapatnya dari hasil keuntungan berjualan sebelumnya. Awalnya baru ada beberapa yang mengetahui jualannya dan membelinya. Setelah itu, mulai banyak yang mengenal jualannya dan mulai banyak yang membelinya. RI mulai merasa senang, setiap ia membawa minuman hanya tersisa sedikit bahkan terkadang tidak ada sisanya. Karena itu, RI berinisiatif dengan membeli banyak bahan serta alat yang digunakan untuk berjualan minuman tersebut. Akan tetapi, tidak lama dari itu pandemi Covid-19 melanda Indonesia dan mengharuskan untuk menutup berbagai kegiatan yang menimbulkan kerumunan seperti *Car Free Day* (CFD). Masih banyak bahan dan alat yang tersisa dikarenakan tidak bisa berjualan lagi. RI mulai bingung, sudah banyak modal yang dikeluarkan. Karena itu RI merasakan rasa takut gagal dalam berwirausaha.

RI merupakan pribadi yang cuek dan harus ditanya terlebih dahulu. Menjawab pertanyaan pun cenderung singkat. Saya dan RI saling mengenal namun berinteraksi

hanya jika ada perlu saja. Saya menyediakan pertanyaan tertutup dan terbuka untuk konseli. Pertanyaan ini seputar konseli ketika berwirausaha. RI berkata

*“Saya ingin menjadi pengusaha di masa depan, menjadi pengusaha yang sukses. Tetapi, melihat usaha saya sekarang seperti ini, saya takut apakah masa depan dapat terjamin jika saya terus berada di dunia usaha seperti sekarang. Saya pun malu kepada keluarga dan tetangga saya.”*<sup>5</sup>

## **6. Responden RZ**

RZ merupakan salah seorang pelajar di salah satu Sekolah Menengah Atas (SMA) di kota Cilegon. RZ sekarang berusia 17 tahun, ia lahir di Cilegon 17 September 2003. Ayah dan Ibu RZ merupakan seorang wirausahawan. RZ pertama kali berjualan ketika Sekolah Menengah Pertama (SMP) yaitu berjualan pakaian wanita. Awalnya RZ hanya membeli ketika ada yang memesan dengannya. Pakaian wanita yang RZ jual harganya tidak mahal, karena menyesuaikan uang saku teman-temannya. RZ ini merupakan anak yang *fashionable*. Tidak jarang banyak teman-temannya yang menanyakan dan menginginkan pakaian seperti RZ. Maka dari itu RZ

---

<sup>5</sup> RI. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 5 Juni 2021 pukul 13.20 WIB.

akhirnya berjualan pakaian wanita. RZ pada awalnya dapat menjual beberapa pakaian dan itu terus bertambah. Setelah itu, RZ mendapat respon yang sangat positif dari teman-temannya. RZ mendapat untung yang lumayan banyak sampai akhirnya ketika Sekolah Menengah Atas (SMA), ia memutuskan untuk menyetok berbagai macam pakaian wanita dan aksesoris seperti celana, outer, atasan, kalung, gelang, dll.

RZ menggunakan salah satu ruangan yang kosong dirumahnya untuk dijadikan toko pakaiannya. Awalnya yang menjadi pembeli RZ hanya teman-temannya, akan tetapi promosi dari media sosial dan dari mulut ke mulut membuat pembeli semakin bertambah. Toko RZ hampir setiap hari selalu ramai pembeli yang rata-rata seumuran dengannya atau bahkan yang lebih tua dari dirinya. Banyak barang yang terkadang baru datang langsung habis terjual. RZ sangat bersyukur dengan hal itu. RZ mulai menambah lagi barang jualannya seperti tas dan sepatu, serta macam-macamnya. Banyak yang berminat untuk menjual kembali barang jualan RZ, ingin menjadi *reseller*. Awalnya semua berjalan lancar, namun semakin lama banyak yang tidak ketahuan atau tidak menyetorkan uang hasil jualannya kepada RZ. Catatan RZ seputar *reseller* pun tidak baik karena RZ percaya bahwa orang tersebut tidak akan mengkhianatinya. Selain itu, banyak pelanggan yang terkadang hutang dan kurang

membayarnya. Pandemi Covid-19 pun melanda Indonesia, banyak yang perekonomiannya menurun dan di Pembatalan Hubungan Kerja (PHK). Akibatnya, pembeli menurun dan penjualan pakaian wanita RZ pun menurun. Sekarang, untuk laku pakaian beberapa potong setiap harinya saja sudah sangat bersyukur. Pakaian laku terjual pun tidak dapat menutup modal. Hal ini membuat RZ memiliki rasa takut gagal dalam berwirausaha.

RZ merupakan pribadi yang humoris akan tetapi tidak mudah terbuka dengan orang lain. Saya dan RZ saling mengenal namun sangat jarang berinteraksi. Saya memberikan pertanyaan tertutup dan terbuka untuk konseli. Pertanyaan ini seputar konseli ketika berwirausaha. RZ berkata

*“Saya kena tipu reseller dan terkadang ada yang berhutang, bayarnya pun kurang. Ditambah dengan adanya pandemi Covid-19, menurun penjualannya. Saya sekarang jarang buka toko, karena untuk apa juga pembeli sudah jarang. Pakaian laku terjual semua pun tidak dapat menutup modal. Saya merasa malu pada keluarga dan tetangga, apalagi tetangga saya kan suka liat bagaimana dulu ramenya toko saya sampai sepi seperti sekarang ini.”<sup>6</sup>*

---

<sup>6</sup> RZ. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 5 Juni 2021 pukul 14.50 WIB.



## 7. Responden AM

AM merupakan salah seorang pelajar di salah satu Sekolah Menengah Atas (SMA) di kota Cilegon. AM sekarang berusia 17 tahun, ia lahir di Cilegon 25 Desember 2003. Ayah AM merupakan seorang pekerja serabutan dan Ibu AM merupakan seorang ibu rumah tangga. Sejak Sekolah Menengah Pertama (SMP), AM tinggal bersama nenek dan saudara-saudaranya. AM pertama kali berjualan ketika Sekolah Menengah Pertama (SMP) yaitu berjualan kerudung. Ia mengambil kerudung tersebut dari salah satu saudaranya. Ia mendapatkan untung yang lumayan dari kerudung tersebut. Namun, setelah memasuki masa Sekolah Menengah Atas (SMA), AM memutuskan untuk tinggal sendiri dengan menyewa kost. Karena, letak Sekolah Menengah Atas (SMA) nya lumayan jauh dari rumah neneknya tersebut. Disaat tinggal sendiri, AM memutuskan untuk mencari uang tambahan sendiri. Ia tidak ingin mengandalkan uang dari orang tuanya. Akhirnya AM bekerja di salah satu butik dekat dengan tempat kost nya. Butik tersebut menjual berbagai macam pakaian muslim seperti gamis, atasan, rok, dll. Dari tempat kerjanya tersebut, AM mendapatkan pengetahuan seputar berjualan pakaian.

Ketika Sekolah Menengah Atas (SMA) kelas 3, AM memutuskan untuk keluar dari pekerjaan tersebut dan ingin berjualan sendiri. AM memulai pertama kali dengan sistem mengambil gambar dari *online shop* dan mempromosikan di status WhatsApp. AM menjual apa saja seperti pakaian, kaos kaki, dll. AM mendapatkan respon positif. Setelah sekian lama, akhirnya AM memutuskan untuk menyetok barang-barang yang kecil dan terjangkau terlebih dahulu seperti kaos kaki, kerudung, *handshock*, dll. Barang jualan AM mendapatkan respon positif. AM sudah terbiasa membujuk dan berkomunikasi untuk menarik calon pembeli terutama ibu-ibu. Banyak ibu-ibu yang senang dengan AM, karena memang AM tipe orang yang periang dan cakap dalam berkomunikasi. Namun, semenjak pandemi Covid-19 penjualan barang AM menurun. Banyak ibu-ibu yang lebih memilih untuk mengutamakan membeli kebutuhan hidup daripada pakaian, kaos kaki, dll. Barang jualan AM masih banyak tersedia di rumahnya. AM pun tidak dapat memutar lagi uangnya untuk membeli barang bar, barang jualannya hanya itu-itu saja. Pembeli pun sering menanyakan barang baru. AM berharap barang jualannya walaupun hanya itu-itu saja tapi dapat laku terjual walaupun tidak semuanya. AM mulai merasakan rasa takut gagal dalam berwirausaha.

AM orang yang mudah bergaul akan tetapi ia hanya bercerita dengan orang yang memang dikenalnya dan cukup dekat. Saya dan AM cukup dekat dan sering berinteraksi. Saya memberikan pertanyaan tertutup dan terbuka untuk konseli. Pertanyaan ini seputar konseli ketika berwirausaha. AM berkata

*“Penjualan semenjak pandemi Covid-19 menurun. Banyak ibu-ibu yang lebih memilih untuk mengutamakan membeli kebutuhan hidup. Modal saya tidak dapat memutar lagi uangnya untuk membeli barang baru. Barang masih banyak, saya dapat laku terjual walaupun tidak semuanya. Saya malu kepada keluarga dan orang-orang yang melihat dagangan saya masih banyak dan hanya itu-itu saja.”<sup>7</sup>*

## **8. Responden FF**

FF merupakan salah seorang pelajar di salah satu Sekolah Menengah Atas (SMA) di kota Cilegon. FF sekarang berusia 16 tahun, ia lahir di Cilegon 12 September 2004. Ayah FF merupakan seorang karyawan salah satu pabrik di Cilegon dan Ibu FF merupakan seorang asisten rumah tangga. Sejak kecil, FF tinggal bersama mama, nenek, dan adik perempuannya. FF sudah diajarkan untuk mandiri sejak kecil. FF sudah berjualan

---

<sup>7</sup> AM. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 7 Juni 2021 pukul 20.15 WIB.

berbagai gorengan sejak SD. Gorengan tersebut dibikin sendiri oleh ibunya. FF berjualan gorengan untuk membantu perekonomian ibu dan neneknya. Hasil jualan gorengan tersebut digunakan untuk uang jajan FF dan adiknya. Ketika FF sudah duduk dibangku Sekolah Menengah Pertama (SMP) pun berjualan gorengan. FF tidak pernah merasa malu atau minder dengan teman-temannya karena berjualan gorengan tersebut. Adik FF pun dididik untuk mandiri. Ketika SMA kelas 1, FF mulai berjualan pakaian dengan mempromosikan gambar dari online shop melalui Instagram dan WhatsApp. Jika ada yang berminat untuk membeli, maka FF baru membelinya di online shop dan mengambil keuntungan dengan menaikkan harga. FF mendapat respon positif dan mendapatkan untung yang lumayan. Dari keuntungan tersebut, akhirnya FF menyetok pakaian untuk dijual di rumahnya. Pakaian yang dijual oleh FF yaitu pakaian muslimah seperti dress, gamis, atasan, dll. FF menyetok tidak langsung banyak, tetapi bertahap. Ia menyesuaikan dengan modal yang dimiliki. FF bersama adik, mama, dan neneknya bekerja sama menawarkan barang jualannya kepada orang-orang di sekitar rumah.

FF mendapat respon positif dan akhirnya FF ingin berjualan di *Car Free Day* (CFD) Cilegon. FF pun akhirnya dapat berjualan di *Car Free Day* (CFD). FF

sangat senang di *Car Free Day* (CFD) mendapatkan lebih banyak pelanggan. Ia pun menjaga sendiri jualannya tersebut. FF sangat senang jualannya mendapat respon positif dan dapat menyetok barang baru terus-menerus. Namun, sebelum pandemi Covid-19 sedang musim hujan. Event *Car Free Day* (CFD) jika sedang hujan tidak dapat dilaksanakan karena di ruang yang terbuka. Event *Car Free Day* (CFD) hanya satu minggu sekali. Ketika musim hujan, FF berjualan terkadang satu atau dua kali dalam sebulan. Mulai dari situ, penghasilan FF mulai berkurang di *Car Free Day* (CFD) tersebut. Setelah itu, pandemi Covid-19 melanda Indonesia. Pada awal-awal pandemi Covid-19, *Car Free Day* (CFD) diliburkan untuk beberapa saat. FF mulai resah karena penjualan sangat menurun dibandingkan sebelumnya. Di tengah pandemi Covid-19 *Car Free Day* (CFD) diperbolehkan buka kembali dengan protokol kesehatan. FF merasa agak tenang karena berharap jualannya dapat berkurang dengan terjual. Selama pandemi Covid-19 itu pengunjung tidak sebanyak seperti sebelumnya. Pendapatan FF pun berkurang dan akhirnya pandemi Covid-19 makin parah melanda Indonesia. Setelah itu, *Car Free Day* (CFD) sudah tutup total untuk waktu yang tidak dapat ditentukan. Barang jualan FF masih tersisa banyak dan FF memberikan diskon untuk barang jualannya. Ada

beberapa yang terjual namun tidak banyak. Dimasa sekarang, orang-orang di sekitar rumah FF lebih mementingkan untuk membeli makanan daripada untuk pakaian. FF pun mulai merasakan rasa takut gagal berwirausaha.

FF merupakan pribadi yang mudah berkomunikasi dan akrab dengan orang lain. Saya dan FF sudah saling mengenal dan dekat. Saya memberikan pertanyaan tertutup dan terbuka untuk konseli. Pertanyaan ini seputar konseli ketika berwirausaha. FF berkata

*“Pendapatan sangat berkurang ketika pandemi Covid-19 dan Car Free Day (CFD) sudah tutup total untuk waktu yang tidak dapat ditentukan. Saya sudah mengadakan diskon, ada beberapa yang terjual. Karena ekonomi menurun, sekarang banyak yang memilih membeli kebutuhan pokok. Saya ada rasa malu kepada keluarga dan tetangga. Barang jualan saya pun hanya itu-itu saja. Saya pesimis untuk melanjutkan usaha.”*<sup>8</sup>

## **9. Responden SR**

SR merupakan salah seorang pelajar di salah satu Sekolah Menengah Atas (SMA) di kota Cilegon. SR sekarang berusia 17 tahun, ia lahir di Lampung 10 Oktober 2003. Ayah SR merupakan seorang abdi negara

---

<sup>8</sup> FF. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 7 Juni 2021 pukul 20.20 WIB.

dan Ibu SR merupakan seorang wirausahawan. Oleh karena itu, SR sudah tidak asing dengan dunia wirausaha. SR mulai berjualan ketika ia duduk di bangku Sekolah Menengah Pertama (SMP). Ketika itu SR berjualan case *handphone* dan makanan instan seperti mie, dll. SR tidak mengambil untung yang banyak pada saat itu, hanya seperlunya saja karena memang menyesuaikan dengan uang jajan teman-temannya ketika Sekolah Menengah Pertama (SMP). Pada saat itu barang jualan makanan lebih mendapat respon positif dari teman-temannya. SR membeli barang tersebut dari *online shop*. SR memang membeli makanan kekinian sesuai dengan selera makanan teman-temannya. SR berjualan case *handphone* dan makanan hingga ia Sekolah Menengah Atas (SMA). Hasil jualannya ini dapat ia belikan barang jualan lebih banyak lagi. Namun, terkadang ada saja kendala yang dialami SR seperti beberapa temannya mencicil dalam hal membayar barang jualannya yang tidak sedikit akan menjadi lupa dan akhirnya tidak dibayar.

SR sebenarnya mengetahui siapa saja yang belum membayar barang jualannya tersebut. Namun, terkadang orang tersebut seperti tidak ada keinginan untuk membayar. SR sudah menagihnya akan tetapi beberapa temannya mengulur-ulur waktu. Akhirnya, SR mengikhhlaskan dan menganggap itu sebagai amal untuk

dirinya. Untung yang didapatkan SR lumayan dari hasil tersebut. Ia menabung hasil tersebut dan hanya mengambil sedikit untuk membeli pakaian atau sesuatu yang ia inginkan. Akhirnya pada bulan Mei 2021 ia memutuskan untuk membeli usaha *franchise* minuman. Ia pun dibantu oleh orang tuanya dan menyewa lahan didepan ruko yang sudah ditempati. Ia ingin jualan merasakan pengalaman yang berbeda dengan berjualan langsung. SR mempromosikan jualannya kepada teman-temannya dan melalui media sosial. SR mencoba peruntungannya karena melihat banyak usaha *franchise* yang sukses. Awalnya banyak yang penasaran dan akhirnya membeli minuman tersebut. Namun, semakin hari hanya ada beberapa orang saja setiap hari ditambah dengan lokasi yang agak masuk ke perumahan membuat orang baru atau orang yang lewat agak susah untuk melihat dan tertarik. SR pun menjual *handphone second* dan aksesorisnya. Ketika ada pembeli minuman, ia pun mempromosikan jualan *handphone* nya. Namun, yang membeli *handphone* dapat dikatakan sangat jarang. Selain karena harganya yang tidak murah, *handphone* pun barang yang memiliki jangka waktu yang panjang. SR memilih tempat tersebut karena ia merasa modalnya cocok dengan dirinya. SR pun mulai merasakan rasa takut gagal berwirausaha.



SR merupakan pribadi yang cuek dan hanya menjawab pertanyaan jika ditanya dengan jawaban yang cukup singkat jika belum dekat dengannya. Saya dan SR baru mengenal dan berinteraksi. Saya memberikan pertanyaan tertutup dan terbuka untuk konseli. Pertanyaan ini seputar konseli ketika berwirausaha. SR berkata

*“Saya memilih tempat dan usaha itu disesuaikan dengan modal. Karena tidak terlalu ke jalan raya, banyak yang tidak tahu. Saya sekarang tidak sering membuka usaha minumannya, dikarenakan sepi pembeli. Saya sudah memberikan promo pada hari tertentu, tapi tidak begitu signifikan penjualannya. Saya malu kepada keluarga, karena usahanya tidak sesuai dengan yang diharapkan.”<sup>9</sup>*

#### **B. Bentuk kondisi rasa takut gagal berwirausaha pada remaja akhir Pondok Cilegon Indah (PCI) Blok D RT 03/RW 05**

Bentuk kondisi rasa takut gagal berwirausaha yang dapat dialami remaja akhir ada 5 yaitu, rasa takut akan penghinaan dan rasa malu, penurunan estimasi diri, penurunan estimasi diri, kehilangan minat penting lainnya, ketidakpastian masa depan, dan mengganggu kepentingan orang lain. Pada remaja akhir memiliki

---

<sup>9</sup> SR. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 6 Juni 2021 pukul 20.15 WIB.

persamaan bentuk gejala rasa takut gagal berwirausaha dari kesembilan responden meliputi 2 komponen yaitu fisik dan psikis. Fisik yaitu terjadinya perubahan yang memperlihatkan gejala dan ciri khas tertentu pada setiap remaja akhir. Misalnya meliputi gejala seperti sakit kepala dan lambung. Sedangkan secara psikis yaitu memperlihatkan tingkah laku responden yang lebih suka menyendiri memikirkan usahanya dan memikirkan masa depan.

Berikut ini rasa takut gagal berwirausaha yang dialami oleh responden. Rasa takut gagal berwirausaha yang dirasakan oleh para responden ini diakibatkan dari penjualan yang menurun dan adanya pandemi Covid-19 yang membuat sektor ekonomi menurun. Selain itu, banyak usaha kecil dan menengah yang bermunculan karena karyawan yang di Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) beralih ke dunia usaha. Berikut ini rasa takut gagal berwirausaha yang dialami oleh responden:

Tabel 3.1

## Jenis-jenis Rasa Takut Gagal Berwirausaha Pada Responden

Responden	Jenis-jenis Rasa Takut Gagal					Jenis Usaha
	Penghinaan dan Rasa Malu	Penurunan Estimasi Diri	Kehilangan Minat Penting Lainnya	Ketidakpastian Masa Depan	Mengganggu Kepentingan Orang lain	
AC	✓	✓	✓		✓	<i>Market Place Pakaian</i>
GR	✓	✓	✓		✓	<i>Market Place Skincare</i>
AS	✓	✓	✓	✓	✓	<i>Market Place Elektronik</i>
SM	✓	✓			✓	Makanan
RI	✓	✓	✓	✓	✓	Minuman
RZ	✓	✓			✓	Butik
AM	✓	✓			✓	<i>Market Place Pakaian</i>
FF	✓	✓			✓	<i>Market Place Pakaian</i>
SR	✓	✓	✓	✓	✓	<i>Franchise Minuman</i>

\*Ket:

- 1 = Ketakutan Akan Penghinaan dan Rasa Malu
- 2 = Ketakutan Akan Penurunan Estimasi Diri
- 3 = Takut Kehilangan Minat Penting Lainnya
- 4 = Ketakutan Akan Ketidakpastian Masa Depan
- 5 = Takut Mengganggu Kepentingan Orang lain
- ✓ = Rasa Takut Gagal yang Ada Dalam Diri

Responden

### **C. Faktor pendukung rasa takut gagal berwirausaha pada remaja akhir**

Ada beberapa faktor pendukung yang menyebabkan rasa takut gagal berwirausaha pada remaja akhir:

- 1) Merasa tidak punya bakat dan modal

Apa yang kita hasilkan, tergantung pada apa yang kita lakukan dan apa yang kita pikirkan dipengaruhi oleh apa yang kita ucapkan. Setiap kata yang kita dengar dan kita ucapkan akan mempengaruhi cara kita berpikir dan bertindak. Pada awalnya, ada yang merasa punya bakat yang diturunkan dari orang tuanya karena orang tuanya

berwirausaha. Ada juga yang merasa tidak punya bakat karena orang tuanya tidak berwirausaha. Namun, mereka semua merasakan hal yang sama yaitu tidak mempunyai bakat setelah mengalami masalah dan risiko kegagalan dalam berwirausaha. Mereka beranggapan, masalah dan risiko kegagalan dapat diatasi jika mereka memiliki modal yang cukup untuk membuat usahanya dapat berkembang seperti yang diharapkan. Namun, para remaja akhir tidak memiliki modal yang memadai untuk mengatasi masalah dalam usahanya tersebut.

2) Ragu-ragu ketika hendak melangkah

Keragu-ruguan selalu muncul pada remaja akhir ini ketika hendak memutuskan sesuatu dalam usahanya. Ragu-ragu dalam berwirausaha karena takut mengalami kebangkrutan dan menjadi cemoohan orang lain seperti teman atau tetangga.

3) Tidak berani mengambil risiko

Di dunia ini semua ada risikonya, termasuk berwirausaha. Para remaja akhir ini tidak berani mengambil risiko karena takut kehilangan uang lebih besar lagi dalam usahanya. Pada saat ini saja, banyak barang jualannya yang tidak laku. Maka dari itu, mereka tidak berani mengambil risiko untuk langkah selanjutnya dalam usahanya.

4) Tidak memiliki pengetahuan dasar-dasar berwirausaha

Pengetahuan adalah kunci keberhasilan. Tidak akan ada sukses tanpa sebuah pengetahuan. Mengetahui dasar-dasar untuk berwirausaha sangat diperlukan. Para remaja ini memulai usaha hanya dengan seadanya, tanpa membaca atau mencari tahu terlebih dahulu. Mereka berpikir, jika berwirausaha hanya dengan menawarkan barang dagangan yang mereka punya, barang laku terjual dan mereka mendapatkan untung. Padahal, ada banyak pengetahuan yang harus mereka ketahui dalam berwirausaha. Pengetahuan ini tidak hanya didapatkan dari sekolah bisnis, dapat juga dengan belajar dan menyerap ilmu dari para wirausahawan sukses, buku, internet, dan lain-lain.