

BAB IV
PENERAPAN TEKNIK MODELING MELALUI FILM *THE*
***BILLIONAIRE* DALAM MENGATASI RASA TAKUT GAGAL**
BERWIRAUSAHA

A. Proses konseling penerapan teknik modeling melalui film *The Billionaire* dalam mengatasi rasa takut gagal berwirausaha

Pada bab ini, saya akan memaparkan tahapan-tahapan teknik yang dilakukan dengan responden. Teknik yang dilakukan di Pondok Cilegon Indah (PCI) Blok D RT 03/RW 05 dalam upaya mengatasi rasa takut gagal berwirausaha pada remaja akhir. Saya menggunakan teknik modeling yang merujuk pada teori belajar sosial Albert Bandura. Dengan menggunakan metode modeling simbolik yang mencontoh perilaku model yang dijadikan contoh melalui film berdasarkan kisah nyata. Berikut teknik dan metode yang dilakukan terhadap remaja akhir dalam mengatasi rasa takut gagal berwirausaha.

Konseling ini menggunakan teknik modeling simbolik untuk membentuk perilaku. Jadi manusia tidak hanya sekedar meniru, ia memikirkan konsekuensi dari perilaku yang akan ia tiru. Ada empat tahap proses dalam modeling, yaitu *attention* (perhatian), *retention* (mengingat), *reproduction* (mengulang), dan *motivation* (motivasi).

1) *Attention* (Perhatian)

Pada fase ini, konseli akan menaruh perhatian pada model. Konseli akan menaruh perhatian pada satu model

yang menarik. Maka daripada itu, pada tahap pemilihan model harus diperhatikan. Karena konseli akan belajar memahami perilaku model dan menirunya. Konseli mengobservasi banyak perilaku, tapi tidak semua layak kita perhatikan.

2) *Retention* (Mengingat)

Fase ini adalah fase dimana konseli akan menggunakan kemampuan otak untuk menyimpan memori dan menirunya. Penting untuk mengingat perilaku sebelum mencoba untuk menirunya. Karena tidak semua modeling dapat dilakukan saat itu juga. Ada juga proses menunda, baru terjadi beberapa saat setelahnya. Proses modeling tidak berhasil kalau tidak diingat perilakunya.

3) *Reproduction* (Pengulangan)

Pada fase ini akan memperoleh gambaran dari memori konseli terhadap model. Konseli mengulang perilaku model (mempraktekkan) yang sudah ia lihat dan simpan dalam otak. Konseli akan mempraktekkan perilaku yang sudah diperhatikan dan diingat. Beberapa pengulangan bisa langsung berhasil dalam sekali percobaan, ada juga yang butuh usaha.

4) *Motivation* (Motivasi)

Konseli akan meniru (modeling) yang merasa dirinya akan lebih baik dan kemungkinan mendapatkan penguatan. Penguatan disini bisa berupa pujian atau motivasi. Suatu motivasi sangat tergantung pada penguatan (*reinforcement*) yang mendorong perilaku seseorang ke arah

pemenuhan tujuan tertentu. Perilaku akan terwujud apabila ada penguatan, misalnya *self reinforcement* adalah rasa puas diri. Penguatan (*reinforcement*) memiliki peran yang sangat penting dalam pembelajaran melalui pengamatan.

Pada proses konseling ini saya memberikan gambaran model dengan memberi tahu film *The Billionaire* melalui YouTube kepada konseli. Hal ini dilakukan supaya dapat mempermudah konseli untuk mengakses film tersebut. Durasi film *The Billionaire* kurang lebih 2 jam, walaupun terlihat lama akan tetapi film ini sangat menarik. Isi cerita pada film ini banyak yang dapat konseli ambil pelajarannya.

1. Pertemuan Pertama

Pada pertemuan pertama ini, saya melakukan hal yang sama kepada semua konseli yaitu saya melakukan *treatment*. Saya pun menanyakan kondisi usahanya saat ini dan memberikan pandangan serta masukan kepada konseli bahwa mereka pasti bisa melewati dan menghadapi ini semua. Dalam usaha ada keuntungan dan kerugian. Ketika situasi seperti ini, bukan hanya mereka yang usahanya sedang mengalami penurunan, semua pun merasakan. Setelah itu pengenalan model melalui media film yang akan dijadikan contoh agar konseling ini berjalan dengan lancar.

Pemberian model di sini bukan untuk membandingkan pengalaman konseli dengan model, melainkan untuk memotivasi konseli bahwa konseli dapat melewati ini dan mengatasi rasa takut gagal dalam berwirausaha. Saya langsung mengenalkan model melalui

media film *The Billionaire*. Saya ceritakan sedikit mengenai model dan alur cerita film *The Billionaire*.

Awal mula perjalanan Top tertarik berwirausaha dan ingin menjadi pengusaha muda.

“Film The Billionaire ini diambil dari kisah nyata. Menceritakan kisah Top, bagaimana dia memulai bisnisnya. Awalnya, ketika Top 16 tahun masih duduk dibangku SMA, ia adalah pecandu game online. Ketika itu, sesama pengguna (teman) dalam game online itu menawarkan uang sebagai imbalan dari pembelian senjata. Top melihat itu sebagai peluang usaha. Sejak saat itu, Top memperjual belikan berbagai senjata pada game online tersebut. Top tidak menyangka akan mendapatkan banyak uang dari usahanya tersebut. Namun, usahanya itu tidak bertahan lama, akun game Top diblokir karena dianggap dipergunakan untuk tujuan komersil. Selain itu, ayahnya Top tidak suka jika ia berada di depan komputer dalam waktu yang lama. Ayahnya beranggapan jika itu hanya buang-buang waktu saja. Top agak frustrasi pada saat itu dan membeli DVD player untuk dirinya bermain game di rumah. Setelah membelinya, Top memiliki ide jika berjualan DVD player tersebut dapat memberikannya banyak keuntungan. Karena Top masih ingin berwirausaha, akhirnya dari hasil jual beli senjata dalam game online tersebut, Top memulai usahanya kembali dengan berjualan DVD Player. Ia tergiur dengan tawaran penjual yang memberikan harga murah jika Top membeli DVD playernya

dalam jumlah yang banyak. Top langsung membeli 50 unit DVD player dan menawarnya dengan harga yang tentunya murah. Setelah penjual dan Top sepakat dengan harganya, 50 DVD player itupun dibeli oleh Top dan dibawa pulang. Setelah sampai di rumah, Top pun mencoba DVD player tersebut dan ternyata rusak. Top merasa ditipu karena DVD player tersebut bajakan. Top pun membawa kembali semua DVD playernya dan komplain kepada penjual. Namun, penjual tersebut berkata jika barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan. Top pun pulang dengan rasa kesal dan kecewa. Ayahnya menyuruh Top untuk berhenti berjualan dan fokus untuk melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi. Ayahnya berkata jika realita tidak semudah bermain game online. Akan tetapi, Top tidak menyerah dan tetap yakin dengan keinginannya menjadi pengusaha muda.”

Top tetap yakin dengan keinginannya untuk menjadi pengusaha muda dan mencoba peruntungannya untuk berjualan di bidang lain yaitu makanan.

“Suatu hari, Top sedang berada disuatu pameran alat-alat untuk berjualan. Salah satu alat ada yang menarik perhatian Top yaitu alat untuk membuat kacang yang praktis. Top pun mencicipi kacang hasil alat tersebut dan ternyata rasanya enak. Top masih memiliki sisa uang walaupun sudah mengalami kerugian dari DVD player. Akhirnya, Top membeli alat untuk membuat kacang dan membawanya pulang ke rumah. Keluarga Top kaget dan bertanya-tanya itu alat apa dan untuk apa. Setelah itu, Top

mencoba alat tersebut dan ternyata hasil kacangnya tidak seperti yang ada di pameran tadi. Ia pun menyuruh keluarganya untuk mencobanya dan ketika pamannya mencoba langsung dimuntahkan karena rasanya tidak enak. Top pun pergi ke tempat para penjual kacang yang sama dan sudah terkenal enak. Top memperhatikan para penjual tersebut, bagaimana mereka membuat kacangnya memiliki rasa yang enak. Top yang penasaran pun bertanya dan penjual menyuruhnya untuk membeli jika ingin diberi tahu. Akhirnya Top pun membelinya dan bertanya-tanya seputar proses pembuatan kacang tersebut. Top membeli bahan pelengkap yang diperlukan untuk membuat kacang yang enak. Sesampainya di rumah, Top mencoba kembali membuat kacang tersebut dengan resep yang berbeda dan ternyata rasanya enak. Rasa kacangnya mirip seperti para penjual yang kacang yang sudah terkenal tadi. Top pun yakin dan memulai usaha kacang goreng khas Thailand dengan memilih mall sebagai tempat yang dianggap strategis untuk berjualan.”

Ada banyak faktor yang harus diperhatikan dalam berwirausaha terutama dalam bidang makanan, tidak hanya memperhatikan rasa dan kualitas makanan. Selain itu, Top mengabaikan pendidikannya dan lebih memprioritaskan mimpinya untuk menjadi pengusaha muda.

“Top pun sudah memilih tempat dan membayar sewanya. Hari pertama jualan Top sangat antusias dengan pendapatan yang diterima. Hal yang kurang baik dan tidak

boleh dicontoh pada Top yaitu ia kurang memikirkan pendidikannya dan hanya memikirkan ingin melihat usaha barunya yaitu kacang goreng khas Thailand yang dijaga oleh pamannya. Pamannya yang selalu mendukung Top dan menyemangatnya. Top sangat yakin rasa kacangnya akan disukai banyak orang. Akan tetapi, kenyataannya tidak sesuai dengan ekspektasinya. Usaha kacangnya sepi pembeli, padahal pamannya sudah melakukan segala cara. Setelah mengamati penjual lain yang berada di mall. Top memiliki ide untuk memindahkan jualannya ke tempat yang lebih strategis yaitu dideket pintu masuk mall. Top pun membicarakan niatnya untuk memindahkan jualannya ke tempat yang ia inginkan kepada manajemen mall. Akhirnya, Top pun dapat pindah ke tempat sesuai keinginannya. Kali ini jualannya sesuai yang ia harapkan, banyak pembeli dan mendapatkan keuntungan yang lumayan dalam sehari. Setelah itu Top langsung berambisi untuk membuka cabang lain di mall tersebut. Top tergiur dengan keuntungan yang didapat satu hari pada satu cabang tersebut dan berpikir jika membuka lebih banyak cabang maka semakin banyak keuntungan yang didapat. Namun, Top mendapatkan masalah. Ia tidak diperbolehkan manajemen mall untuk berjualan lagi di mall tersebut. Alat pembuat kacang yang Top miliki mengeluarkan asap hitam yang mengotori langit-langit mall. setelah itu mesin penggorengan kacang miliknya menghasilkan asap dan membuat kotor langit-langit mall menjadi hitam dan kotor. Sehingga manajemen

mall membatalkan kontrak dan tidak mengizinkan Top berjualan kembali.”

Top mengambil keputusan dengan pendiriannya dan meyakinkan orang-orang terdekat bahwa ia dapat berhasil menjadi pengusaha muda.

“Suatu hari Top mengetahui orang tuanya bangkrut dan memutuskan untuk pindah ke China. Namun Top memilih untuk tetap tinggal di Thailand. Top masih tetap dengan keyakinannya bahwa ia akan sukses dan menjadi pengusaha muda. Top tinggal di Thailand bersama pamannya yang selalu mendukungnya. Ketika itu, salah satu teman Top yaitu Lin membawa oleh-oleh rumput laut dari provinsi Rayong. Ketika mencicipi rumput laut Top langsung terpikirkan untuk peluang usaha ia yang baru. Top akhirnya memutuskan untuk jualan rumput laut. Dimulai dengan Top membeli rumput laut mentah dan menggorengnya sendiri di rumah dengan bantuan pamannya. Setelah percobaan beberapa kali, rasa rumput laut tersebut tetap pahit. Top tidak menyerah, ia terus mengulang percobaannya dengan membeli rumput laut mentah dan menggorengnya kembali, hingga menghabiskan berkardus-kardus rumput laut. Tetapi, rasa rumput lautnya tetap saja pahit.”

Masa-masa sulit Top dan titik terakhir perjuangannya untuk menjadi pengusaha muda.

Ketika pulang ke rumah, tiba-tiba pamannya sudah tergeletak dan langsung dibawa ke rumah sakit oleh Top.

Kemungkinan, pamannya mengalami kelelahan. Melihat pamannya itu, ia makin bersemangat dan ingin memberi kabar gembira untuk pamannya. Pada saat itu Top tetap berusaha untuk mendapatkan rasa rumput laut yang enak. Ketika pulang ke rumah, ia mencoba kembali untuk menggoreng rumput lautnya dan tetap pahit. Hingga, ia menemukan satu bungkus rumput laut yang jatuh dibawah dan basah terkena air hujan. Top dengan ragu mencoba untuk menggoreng rumput laut yang basah tersebut dan mencobanya. Diluar dugaan, rasa rumput laut tersebut tidak pahit. Top pun mencoba untuk menggoreng ulang rumput laut yang tidak terkena air hujan dan yang terkena air hujan. Hasilnya, rumput laut tersebut memiliki rasa yang berbeda. Sejak saat itu, Top membiarkan rumput lautnya untuk terkena hujan dan setelah itu hasilnya ternyata sesuai dengan yang diharapkan. Top memulai jualan rumput laut di mall dan ternyata penjualannya laris manis. Banyak orang yang suka dengan rumput lautnya.

Keinginan kuat Top untuk membayar hutang dan memulangkan orang tuanya kembali ke Thailand yang membuatnya tidak pernah puas dan menjadikannya sebagai pengusaha muda dengan penghasilan milyaran.

Rumput laut Top sangat diminati oleh banyak orang. Ia bisa saja puas dengan hasil itu dan cukup untuk membuka beberapa cabang. Akan tetapi, setelah ia menghitung penghasilannya sekarang masih cukup jauh dan tidak cukup untuk membayar serta memulangkan orang

tuanya ke Thailand. Ketika Top beraktivitas keluar, ia selalu mengamati dan menghubungkan dengan usahanya. Banyak hal yang dapat kita ambil untuk kehidupan kita. Itulah yang Top lakukan ketika ia membeli sesuatu di supermarket 7-eleven. Setelah keluar dari supermarket, ia mendengar dan mencerna slogan dari supermarket tersebut dan menghasilkan suatu ide yang tentunya untuk kemajuan usahanya. Top ingin jualannya dapat masuk dan dijual di 7-eleven. Ia tertarik karena 7-eleven menerapkan strategi hutan rimba. Strategi itu tidak harus menghabiskan banyak biaya marketing bagi Top untuk publikasi dan transportasi usaha rumput lautnya. Tapi, bagaimana caranya agar konsumen bergerak sendiri menemuinya. Kerja keras Top untuk produknya dapat diterima di 7-eleven tidak mudah. Ia harus bersaing dengan banyak produk dan harus memenuhi standar yang sudah ditentukan 7-eleven. Awalnya produk rumput laut "Tae Kao Noi" ditolak oleh 7-eleven. Namun, ia tidak menyerah begitu saja. Top membuat pabrik sendiri sebagai syarat dari pihak 7-eleven dengan sisa uang yang ia miliki dan memperbaiki kekurangan pada produknya. Tidak sampai disitu tantangan yang dihadapi, pada saat Top mengirimkan rumput lautnya untuk dijual ia terlambat dan tidak diperbolehkan rumput lautnya untuk masuk. Namun, dengan kegigihan dan keinginannya yang kuat ia memohon kepada pihak 7-elevennya dan berjanji untuk tidak terlambat lagi. Akhirnya, produk rumput lautnya dapat masuk dan diekspor ke 27 negara di dunia. Produk

jualannya mendapat penerimaan yang baik di masyarakat hingga ia mempunyai perkebunan rumput laut di Korea Selatan. Ia menjadi salah satu milyarder termuda di Thailand. Pencapaiannya tidak lepas dari kerja keras dirinya dan bantuan pamannya. Tidak lupa ia terus mencari tahu apapun yang berhubungan dengan usaha yang dijalankannya, tidak mudah menyerah dan tidak malu bertanya kepada siapapun.”

Tidak banyak yang mengetahui film ini, namun konseli mengetahui produk yang dijual oleh model dalam film ini yaitu rumput laut kemasan ‘Tao Kae Noi’. Durasi film *The Billionaire* ini sekitar 2 jam. Saya memberikan tugas kepada konseli selama 1 minggu sampai nanti *treatment* pertemuan ke-2 dilaksanakan yaitu untuk menonton film *The Billionaire* yang diangkat berdasarkan kisah nyata pemeran utama yang dijadikan model pada konseling ini. Pada pertemuan ini, konseli diharapkan akan menaruh perhatian pada model setelah diceritakan sedikit tentang model dalam film tersebut. Model pada film ini sangat menarik karena sama-sama pada usia remaja sudah berwirausaha.

- Pertemuan pertama dengan responden AC dilakukan pada Kamis, 1 Juli 2021 (15.10 WIB).
- Pertemuan pertama dengan responden GR dilakukan pada Jum’at, 2 Juli 2021 (09.00 WIB).
- Pertemuan pertama dengan responden AS dilakukan pada Kamis, 1 Juli 2021 (16.07 WIB).

- Pertemuan pertama dengan responden SM dilakukan pada Kamis, 1 Juli 2021 (17.00 WIB).
- Pertemuan pertama dengan responden RI dilakukan pada Sabtu, 3 Juli 2021 (10.10 WIB).
- Pertemuan pertama dengan responden RZ dilakukan pada Sabtu, 3 Juli 2021 (10.45 WIB).
- Pertemuan pertama dengan responden AM dilakukan pada Sabtu, 3 Juli 2021 (20.08 WIB).
- Pertemuan pertama dengan responden FF dilakukan pada Jum'at, 2 Juli 2021 (19.40 WIB).
- Pertemuan pertama dengan responden SR dilakukan pada Minggu, 4 Juli 2021 (15.20 WIB).

2. Pertemuan Kedua

Pada pertemuan kedua ini, saya sudah memberikan tugas sebelumnya kepada konseli untuk menonton film *The Billionaire*. Setelah menonton film tersebut, konseli tertarik dan sangat terkesan pada perjalanan model yaitu Top atau Aitthipat dalam berwirausaha. Konseli sudah menaruh perhatian (*attention*) dan mengingat (*retention*) model pada film tersebut yang memulai usaha saat masih remaja yaitu ketika duduk dibangku Sekolah Menengah Atas (SMA). Hal ini membuat konseli merasa yakin bahwa semua ini dapat dilewati dan tidak ada yang tidak mungkin jika kita yakin dan mau berusaha.

- Pertemuan kedua dengan responden AC dilakukan pada Senin, 12 Juli 2021 (14.35 WIB). Tanggapan AC setelah

menonton film *The Billionaire* “Filmnya sangat menginspirasi, Top pantang menyerah dan tidak malu untuk bertanya kepada yang lebih berpengalaman. Saya ingat ketika Top memperhatikan dan bertanya pada penjual kacang untuk mendapatkan kacang yang bagus dan tentunya rasa yang enak. Film ini bagus untuk para remaja yang sedang berwirausaha seperti saya. Menurut saya remaja yang belum berwirausaha pun akan tertarik untuk berwirausaha setelah menonton film ini.”

- Pertemuan kedua dengan responden GR dilakukan pada Rabu, 14 Juli 2021 (11.25 WIB). Tanggapan GR setelah menonton film *The Billionaire* “Keadaan di filmnya kurang lebih sama dengan keadaan yang saya dan mungkin banyak remaja lainnya yang memang memutuskan untuk berwirausaha. Sangat cocok untuk ditonton para remaja lainnya. Tidak menyerah dengan keadaan walaupun mengalami kerugian karena ditipu. Top meyakinkan orang tuanya. Ketika Top dan ayahnya berada di mobil dan ayahnya menyuruh Top untuk kembali bersekolah. Ayahnya memberikan uang untuk kuliah Top. Akan tetapi, Top tetap yakin akan berhasil dan pada saat itu hanya kurang beruntung.”¹
- Pertemuan kedua dengan responden AS dilakukan pada Kamis, 15 Juli 2021 (17.10 WIB). Tanggapan AS

¹ GR. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 14 Juli 2021 pukul 11.25 WIB.

setelah menonton film *The Billionaire* “Bagus filmnya, seperti ada semangat baru. Top selalu ingin mengetahui hal baru tentang berwirausaha dan mencatatnya. Tidak menyerah dan tetap yakin seperti yang dilakukan Top di film tersebut walaupun banyak orang yang meremehkan dan tidak yakin kepada saya.”²

- Pertemuan kedua dengan responden SM dilakukan pada Sabtu, 17 Juli 2021 (14.40 WIB). Tanggapan SM setelah menonton film *The Billionaire* “Lebih termotivasi, apalagi usaha saya sama dengan di film ini yaitu makanan. Banyak yang dapat saya contoh dan ambil pelajaran dari film ini. Saya jadi dapat ide-ide baru untuk usaha saya dan apa yang harus saya lakukan seperti Top yang tidak malu bertanya kepada penjual lain dan orang yang lebih ahli.”³
- Pertemuan kedua dengan responden RI dilakukan pada Jum’at, 16 Juli 2021 (13.30 WIB). Tanggapan RI setelah menonton film *The Billionaire* “Menurut saya filmnya bagus banget, pas nonton ini jadi seperti ada semangat baru untuk menjalankan usaha saya lebih baik lagi. Membuat percaya diri dan saya pun mendapatkan ide apa yang harus saya lakukan untuk usaha saya ini supaya dapat bertahan dan lebih maju. Seperti semangat Top pada saat kemanapun pergi dan

² AS. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 15 Juli 2021 pukul 17.10 WIB.

³ SM. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 17 Juli 2021 pukul 14.40 WIB.

memperhatikan para penjual, selalu mencatat strategi apa yang dapat dilakukan untuk kedepannya.”⁴

- Pertemuan kedua dengan responden RZ dilakukan pada Jumat, 16 Juli 2021 (14.10 WIB). Tanggapan RZ setelah menonton film *The Billionaire* “*Alur filmnya seru, bikin orang jadi ada semangat baru dan tidak bermalas-malasan. Yang punya usaha jadi lebih semangat dan percaya diri untuk menjalankan usahanya dan tidak takut ada hambatan. Saya jadi lebih ikhlas dengan kerugian yang saya alami, dalam berwirausaha hal itu memang sudah tidak asing. Seperti Top yang meyakinkan dirinya dan keluarganya setelah ditipu. Bisa juga bikin orang jadi ikut belajar usaha dari film ini.”⁵*
- Pertemuan kedua dengan responden AM dilakukan pada Sabtu, 17 Juli 2021 (19.00 WIB). Tanggapan AM setelah menonton film *The Billionaire* “*Bagus banget ini filmnya. Saya sampai tidak kerasa menonton karena menikmati alur cerita dan tidak membosankan. Saya jadi semangat dan merasa lebih siap dengan semua hambatan yang ada. Perjalanan Top lebih berat, apalagi orang tua yang terlilit hutang yang cukup banyak. Top yakin dan memutuskan untuk tidak ikut dengan orang tuanya.”⁶*

⁴ RI, Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 16 Juli 2021 pukul 13.30 WIB.

⁵ RZ. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 16 Juli 2021 pukul 14.10 WIB.

⁶ AM. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 17 Juli 2021 pukul 19.00 WIB.

- Pertemuan kedua dengan responden FF dilakukan pada Kamis, 15 Juli 2021 (16.00 WIB). Tanggapan FF setelah menonton film *The Billionaire* “*Filmnya bagus, saya sampai terharu dan meneteskan air mata ketika menonton filmnya. Sangat menginspirasi dan merasa seperti ada yang menyemangati untuk saya menjalankan usaha ini. Saya pun sekarang lebih yakin pada diri sendiri bahwa saya pun bisa. Top yang tadinya membuat kacang tidak enak menjadi enak dan rumput laut yang tadinya tidak enak menjadi enak hingga menjadi pengusaha sukses muda yang produknya ada diberbagai negara.*”⁷
- Pertemuan kedua dengan responden SR dilakukan pada Sabtu, 14 Juli 2021 (15.45 WIB). Tanggapan SR setelah menonton film *The Billionaire* “*Saya banyak belajar dari film ini. Saya harus melakukan hal yang lebih lagi jika saya ingin sukses. Saya jadi lebih yakin dan percaya diri dengan apa yang saya pilih dan jalani sekarang. Disaat teman seusianya setelah sekolah dapat bermain atau melakukan hal yang diinginkan, tapi Top malah memilih untuk mencari tahu tentang berwirausaha, bereksperimen, dan mengurus usahanya bersama pamannya.*”⁸

Setelah konseli sudah menaruh perhatian dan mengingat perilaku model, selanjutnya akan ada

⁷ FF. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 15 Juli 2021 pukul 16.00 WIB.

⁸ SR. Remaja akhir PCI Blok D RT 03/RW 05. Diwawancarai oleh Astri Widhia Pryanti. 14 Juli 2021 pukul 15.45 WIB.

pengulangan yang akan dilakukan oleh konseli dalam kehidupannya seperti yang sudah dilakukan oleh model yaitu Top. Konseli melakukan pengulangan perilaku berdasarkan perilaku model yang membuat konseli tertarik dan mengingatnya karena sesuai dengan apa yang sedang terjadi pada masing-masing konseli.

3. Pertemuan Ketiga

Pada pertemuan ketiga ini adalah setelah konseli sudah tertarik dan mengingat perilaku yang menarik perhatian, selanjutnya yaitu pengulangan (*reproduction*) dan motivasi (*motivation*) setelah menonton film *The Billionaire*. Konselor pun melihat sudah mulai ada perubahan pada diri konseli. Dari yang sebelumnya terlihat seperti tidak percaya diri dan tidak bersemangat dengan usahanya, sekarang sudah mulai percaya diri dan memiliki semangat baru untuk membicarakan serta melanjutkan kembali usaha yang sudah mereka jalani.

- Pertemuan ketiga dengan responden AC dilakukan pada Rabu, 21 Juli 2021 (16.30 WIB) di rumah konselor. AC berkata ia memberanikan diri untuk bertanya kepada distributornya seputar usaha kerudung. Ia pun mencari tahu ke teman-temannya yang kenal dengan pengusaha kerudung. Setelah itu ia minta diantarkan ke tempat jualannya dan menanyakan seputar usahanya. AC mendapat ilmu baru
- Pertemuan ketiga dengan responden GR dilakukan pada

Selasa, 20 Juli 2021 (12.20 WIB) di rumah konselor. GR berkata ia sudah berbicara dan meyakinkan orang tua serta kakaknya jika usahanya dapat lebih berkembang kedepannya. GR ingin menjadi seperti ayahnya yang usahanya dapat berkembang hingga mendapatkan keuntungan.

- Pertemuan ketiga dengan responden AS dilakukan pada Selasa, 20 Juli 2021 (17.30 WIB) di rumah konselor. AS berkata ia lebih memperhatikan pengusaha *handphone second* lain baik online maupun offline. AS pun mencatat strategi yang bisa ia pakai untuk usaha kedepannya. Terutama untuk toko online yang memang namanya sudah tidak asing untuk penjualan *handphone second*.
- Pertemuan ketiga dengan responden SM dilakukan pada Jum'at, 23 Juli 2021 (13.12 WIB) di rumah konselor. SM berkata ia paksa dirinya untuk tidak malu bertanya pada penjual mie ayam yang memang tidak sulit ditemukan. Selain itu, SM membeli mie ayam yang laris dan tempatnya masih dapat dijangkau. SM memperhatikan dan bertanya seputar komponen mie ayam. SM pun mencoba bermacam-macam mie yang sekarang makin banyak untuk menambah referensinya.
- Pertemuan ketiga dengan responden RI dilakukan pada Kamis, 22 Juli 2021 (13.50 WIB) di rumah konselor. RI berkata ia semangat lagi untuk mencari tahu seputar macam-macam minuman baik di YouTube maupun di

berbagai *store* minuman offline. RI pun sudah mencoba resep-resep minuman yang menurutnya pas dan menambahkan sedikit perbedaan supaya tidak sama persis serta RI mengharapkan minumannya memiliki keunikan tersendiri. Keluarga serta temannya yang RI kasih untuk mencicipi minuman hasil buaatannya.

Pertemuan ketiga dengan responden RI dilakukan pada Kamis, 22 Juli 2021 (13.50 WIB) di rumah konselor. jika ia lebih percaya diri, menerima perkataan tetangga dan lebih bersemangat untuk meneruskan usahanya. RI pun berencana untuk berjualan lagi di CFD.

- Pertemuan ketiga dengan responden RZ dilakukan pada Kamis, 22 Juli 2021 (13.15 WIB) di rumah konselor. RZ berkata sekarang lebih memperhatikan dan mencatat dengan rinci semuanya, termasuk untuk *reseller-resellernya*. RZ akan memperjelas pembukuan pada usahanya dan mengamati ke pengusaha butik lain yang memiliki sistem *reseller* seperti dirinya untuk membuat sistem yang lebih baik. RZ pun memulai untuk lebih aktif di media sosial.
- Pertemuan ketiga dengan responden AM dilakukan pada Jum'at, 23 Juli 2021 (18.45 WIB) di rumah konselor. AM berkata memulai dengan lebih banyak mencari tahu dan mempelajari tentang foto produk yang bagus dan menarik serta aplikasi edit yang mendukung. AM mempelajari di media sosial dan mencatatnya aplikasi apa saja dan mana yang dapat AM pakai untuk foto dan

editnya.

- Pertemuan ketiga dengan responden FF dilakukan pada Rabu, 21 Juli 2021 (15.20 WIB) di rumah konselor. FF berkata mencari pengetahuan yang lebih lagi seputar usaha pakaian. FF pun mengamati di media sosial yang sudah terkenal, bahkan barangnya sangat ditunggu-tunggu oleh banyak orang. FF pun berusaha meyakinkan ibunya bahwa usahanya dapat berkembang kedepannya.
- Pertemuan ketiga dengan responden SR dilakukan pada Sabtu, 24 Juli 2021 (14.25 WIB) di rumah konselor. SR berkata lebih banyak mempelajari aplikasi edit untuk konten foto dan videonya di instagram. SR pun ingin mempromosikan di media sosial lainnya seperti yang trend sekarang yaitu tiktok. SR akan menjalankan terus promo yang sudah ia adakan sebelumnya. SR pun berbicara kepada orang tuanya dan meyakinkan bahwa usahanya dapat berjalan dengan menarik pembeli lebih banyak lagi. SR lebih semangat lagi, apalagi SR merasa jika usaha *franchise* nya ini lebih memiliki nilai lebih daripada yang lain karena lebih dikenal melalui media sosial.

4. Pertemuan Keempat

Pada pertemuan keempat ini adalah evaluasi setelah konseli sudah melakukan pengulangan (*reproduction*) dan motivasi (*motivation*) setelah menonton film *The Billionaire*. Konselor pun melihat

sudah mulai ada perubahan pada diri konseli. Dari yang sebelumnya terlihat tidak percaya diri dan tidak bersemangat dengan usahanya, sekarang sudah mulai percaya diri dan memiliki semangat baru untuk membicarakan serta melanjutkan kembali usaha yang sudah mereka jalani. Konseli pun banyak yang sudah memiliki rencana untuk kedepannya seperti melakukan inovasi-inovasi baru yang didapatkan dari media sosial seperti YouTube, instagram, dan tiktok.

- Pertemuan keempat dengan responden AC dilakukan pada Senin, 26 Juli 2021 (15.30 WIB) di rumah konselor. AC mulai kembali rajin posting jualannya di media sosial. AC pun sudah tidak malu dan takut jika ditanya mengenai jualan oleh keluarga, teman, dan tetangganya. AC mencari tahu dan belajar bagaimana cara untuk *packaging* yang lebih menarik untuk kedepannya supaya lebih menarik pembeli.
- Pertemuan keempat dengan responden GR dilakukan pada Senin, 26 Juli 2021 (12.30 WIB) di rumah konselor. . jika ia sudah lebih percaya diri dan yakin dengan usahanya. Selain itu, GR pun sudah lebih terbuka dan bertanya kepada kakaknya. GR lebih termotivasi lagi dengan dukungan dari orang tua serta kakaknya. Kedepannya GR akan mencari masker kecantikan yang memang lebih menarik pembeli dan akan mencari harga yang memang lebih murah, serta solusi untuk masalah ongkos kirim pengantaran supaya tidak memberatkan

pembeli.

- Pertemuan keempat dengan responden AS dilakukan pada Minggu 25 Juli 2021 (15.50 WIB) di rumah konselor. AS merasa lebih yakin dengan dirinya sendiri. Ia pun sudah berani lebih meyakinkan orang tuanya bahwa ia dapat mengembalikan modal dan bahkan usahanya dapat berkembang dan maju. AS berkeinginan menjadi pengusaha muda yang sukses.
- Pertemuan keempat dengan responden SM dilakukan pada Minggu, 25 Juli 2021 (11.15 WIB) di rumah konselor. Ia pun mulai lebih percaya diri dan menerima jika ada perkataan dari tetangganya dan menanggapi dengan santai. Ia pun meyakinkan orang tuanya bahwa usahanya akan lebih berkembang.
- Pertemuan keempat dengan responden RI dilakukan pada Selasa, 27 Juli 2021 (14.45 WIB) di rumah konselor. jika ia lebih percaya diri, menerima perkataan tetangga dan lebih bersemangat untuk meneruskan usahanya. RI pun berencana untuk berjualan lagi di *Car Free Day* (CFD) Cilegon.
- Pertemuan keempat dengan responden RZ dilakukan pada Kamis, 27 Juli 2021 (12.30 WIB) di rumah konselor. RZ sudah ikhlas dengan semua kerugiannya dan ingin bangkit memulai kembali. Ia akan membuka tokonya lebih sering dan membuatnya lebih menarik. RZ pun sudah kembali yakin dan percaya diri dengan usahanya serta tidak peduli dengan perkataan orang.
- Pertemuan keempat dengan responden AM dilakukan

pada Jum'at, 28 Juli 2021 (19.40 WIB) di rumah konselor. AM ingin belanja untuk memperbanyak jualanannya dan akan lebih bersemangat untuk mempromosikannya. AM pun membuat konten barang jualanannya lebih menarik di media sosial dengan aplikasi untuk edit foto.

- Pertemuan keempat dengan responden FF dilakukan pada Sabtu, 29 Juli 2021 (19.30 WIB) di rumah konselor. FF memiliki semangat baru dan akan terus melanjutkan usahanya. FF pun sudah meyakinkan orang tuanya dan ia pun sudah yakin dalam dirinya. FF ingin lebih menarik pembeli dengan mengubah tampilan dan *packaging*nya. FF berusaha untuk lebih mengikuti *trend*.
- Pertemuan keempat dengan responden SR dilakukan pada Sabtu, 30 Juli 2021 (15.10 WIB) di rumah konselor. SR pun lebih yakin dan percaya diri dengan usahanya. Ia pun membuat konten yang menarik untuk media sosial jualanannya. Hal itu diharapkan dapat menarik pembeli. Selain itu, SR pun mempromosikannya melalui tiktok, ia sudah aktif di tiktok namun untuk konten pribadinya. SR pun sudah meyakinkan keluarganya dan semua mendukung usaha SR.

B. Hasil Penerapan Teknik *Modelling* Dalam Mengatasi Rasa Takut Gagal Berwirausaha Pada Remaja Akhir

Keberhasilan proses konseling dapat dilihat dari perkembangan konseli dari memulai proses konseling sampai selesainya proses konseling. Keberhasilan ini tentunya didukung

oleh keinginan konseli untuk dapat merubah sikapnya menjadi lebih baik. Keberhasilan ini tentunya tidak terjadi secara langsung, akan tetapi perlahan-lahan. Perubahan mulai terasa ketika saya memberikan model melalui media film *The Billionaire* untuk konseli dapat menirunya. Saya memberikan pemahaman bahwasannya saat pemberian model, saya tidak ada niatan untuk membanding-bandingkan kehidupan konseli dengan orang lain, melainkan untuk memotivasi konseli bahwasanya bukan hanya dirinya yang mengalami hal tersebut dan bahkan masih banyak yang mengalami lebih dari apa yang terjadi pada konseli. Berikut ini merupakan perkembangan yang terjadi pada diri konseli:

- Responden AC sudah memulai kembali jualannya, *packagingnya* pun sudah diperbarui dan lebih menarik. Selain itu, AC pun membuat akun untuk khusus jualan kerudungnya dan membuat konten yang menarik seperti brand yang sudah terkenal. Karena budget terbatas, AC sendiri dan saudaranya yang menjadi modelnya, dibantu dengan saudaranya juga yang kebetulan memiliki *handphone* bagus dan diedit bersama. Selain kerudung, ada *fashion* hijab lain yang AC jual. Akun instagram tersebut diberi nama brand sendiri dengan nama yang unik.
- Responden GR membeli perlengkapan untuk foto barang jualannya seperti *background* dan *ringlight*. GR pun membeli banyak barang baru untuk jualannya beserta alat-alatnya seperti kuas masker dan mangkuknya. GR memoto

produknya dibantu dengan kakaknya.

- Responden AS sudah rajin untuk *update* jualan dan sudah *update* testimoni jualanannya dengan pembeli yang membeli barang jualanannya yaitu *handphone second*. AS tidak mempunyai akun tersendiri untuk jualanannya tersebut, ia menggunakan akun pribadinya.
- Responden SM rajin *update* di WhatsApp nya barang jualanannya yaitu mie ayam dan sekarang juga menjual makanan dan minuman yang lain. SM pun *update* testimoni nya di WhatsApp. Dalam satu hari, status yang di *update* kurang lebih 10 macam makanan dan minuman. SM mengambil jualan makanan dan minuman selain mie ayam itu di toko grosir dekat tempat tinggalnya. SM mengambil strategi untuk menarik perhatian pembeli dengan makanan dan minuman selain mie ayam supaya banyak yang tertarik.
- Responden RI lebih rajin update jualanannya. RI pun membeli perlengkapan untuk foto produk jualanannya. RI pun membuat akun jualan minuman tersebut untuk mempromosikannya melalui instagram. RI disarankan orang tuanya untuk membeli perekat gelas minuman dan membuatnya lebih menarik untuk jualan di *Car Free Day* (CFD). Bahkan, orang tuanya menyarankan untuk berjualan dengan menyewa ruko ketika RI lulus sekolah supaya tidak tertanggung. Orang tua RI ingin memberikan modal. Namun, masih dipikirkan RI saran dari orang tuanya tersebut. RI ingin semua itu terwujud dari

keuntungannya berjualan.

- Responden RZ mulai lagi pergi ke Jakarta untuk survey pakaian yang sedang *trend*. RZ ingin berbelanja lagi produk baru untuk di butiknya. RZ belum memulai aktif di media sosial, ia masih memikirkan konsep kontennya.
- Responden AM sudah mulai rajin update di media sosialnya. AM pun sekarang jualan dress, gamis, kaos kaki, kerudung, dan tas. AM sudah memperbarui barang jualannya. Barang jualan AM memang harganya sedikit mahal dibanding dengan yang lainnya, karena kualitas barang jualannya bagus. AM ingin menjual kualitas yang bagus, sesuai dengan ia yang ingin membeli barang dengan kualitas yang bagus.
- Responden FF sudah memulai jualan kembali di *Car Free Day* (CFD). FF sudah memperbarui barang jualannya dan FF pun *update* di media sosialnya seputar barang jualan dan ketika ia sedang jualan. FF memberikan diskon untuk barang jualan yang lama supaya menarik pembeli dan balik modal.
- Responden SR update jualannya yaitu minuman dan *handphone second* nya. SR menjaga stand minumannya dibantu dengan kakaknya yang sekarang mempunyai usaha juga disebelahnya. Ketika SR mendapatkan pembeli *handphone second* nya, ia menitipkan ke kakaknya dan melakukan jual beli *handphone second* tersebut. SR ini menyantumkan dan mempromosikan jualan *handphone second* nya di akun pribadinya.

Perubahan perilaku yang dapat terjadi melalui proses pembelajaran mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

- 1) Perubahan yang disadari. Individu yang melakukan proses pembelajaran menyadari bahwa pengetahuannya telah bertambah, keterampilannya telah bertambah, ia lebih yakin terhadap dirinya sendiri, dan sebagainya.
- 2) Perubahan yang berkesinambungan. Perubahan perilaku sebagai hasil pembelajaran akan berlangsung secara berkesinambungan, artinya suatu perubahan yang terjadi menyebabkan terjadinya perubahan perilaku yang lain.
- 3) Perubahan yang bersifat fungsional. Perubahan yang telah diperoleh sebagai hasil pembelajaran memberikan manfaat bagi individu yang bersangkutan.
- 4) Perubahan yang bersifat positif. Terjadi adanya penambahan perubahan dalam diri individu. Perubahan yang diperoleh senantiasa bertambah sehingga berbeda dengan keadaan sebelumnya. Orang yang telah belajar akan merasakan sesuatu yang lebih luas dalam dirinya.
- 5) Perubahan yang bersifat aktif. Perubahan itu tidak terjadi dengan sendirinya, akan tetapi melalui aktivitas individu. Perubahan yang terjadi karena kematangan, bukan hasil pembelajaran karena terjadi dengan sendirinya, sesuatu dengan tahapan perkembangannya. Dalam kematangan, perubahan itu akan terjadi dengan sendirinya meskipun tidak ada usaha pembelajaran.⁹

⁹ Lefudin, *Belajar dan Pembelajaran*, (Sleman: Deepublish, 2017), h. 16.

Tabel 4.1

**Perkembangan Konseli Dari Sebelum dan Sesudah Menjalani
Proses Konseling**

No.	Responden	Sebelum Proses Konseling					Sesudah Proses Konseling				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1.	AC	✓	✓	✓		✓	X	X	X		X
2.	GR	✓	✓	✓		✓	X	X	X		X
3.	AS	✓	✓	✓	✓	✓	X	X	X	X	X
4.	SM	✓	✓			✓	X	X			X
5.	RI	✓	✓	✓	✓	✓	X	X	X	X	X
6.	RZ	✓	✓			✓	X	X			X
7.	AM	✓	✓			✓	X	X			X
8.	FF	✓	✓			✓	X	X			X
9.	SR	✓	✓	✓	✓	✓	X	X	X	X	X

*Ket:

1 = Penghinaan dan Rasa Malu

2 = Penurunan Estimasi Diri

3 = Kehilangan Minat Penting Lainnya

4 = Ketidakpastian Masa Depan

5 = Mengganggu Kepentingan Orang lain

✓ = Rasa Takut Gagal yang Ada Dalam Diri Responden

X = Rasa Takut Gagal yang Sudah Tidak Ada Dalam Diri Responden