

***HARDINESS WIRAUSAHAWAN DEWASA AWAL
DI BIDANG FASHION THRIFT***

SKRIPSI

Diajukan Kepada
Program Studi Psikologi Islam
Jurusan Psikologi dan Psikoterapi
Fakultas Ushuluddin dan Dakwah
Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta
Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Psikologi



Oleh :

DEVI LINDAYANI

NIM 19.11.4.1.057

**PROGRAM STUDI PSIKOLOGI ISLAM
JURUSAN PSIKOLOGI DAN PSIKOTERAPI
FAKULTAS USHULUDDIN DAN DAKWAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN MAS SAID SURAKARTA**

2023

Dr. Ernawati, S.Psi.,M.Si.

DOSEN PROGRAM STUDI PSIKOLOGI ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN MAS SAID SURAKARTA

NOTA PEMBIMBING

Hal : Skripsi Sdr. Devi Lindayani

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah

Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca, meneliti, mengoreksi, dan mengadakan perbaikan seperlunya terhadap skripsi saudara:

Nama : Devi Lindayani

NIM : 191141057

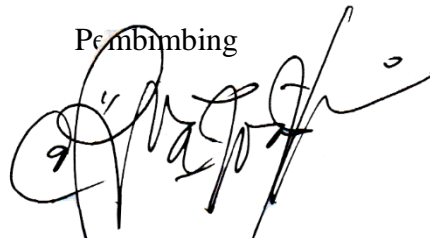
Judul : *Hardiness Wirausahawan Dewasa Awal di Bidang Fashion Thrift*

Dengan ini kami menilai skripsi tersebut dapat disetujui untuk diajukan pada Sidang Munaqosyah Program Studi Psikologi Islam, Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Surakarta, 06 Maret 2023

Pembimbing



Dr. Ernawati, S.Psi.,M.Si.

NIK. 19820330 201701 2 122

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Devi Lindayani

NIM : 191141057

Program Studi : Psikologi Islam

Fakultas : Ushuluddin dan Dakwah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya yang berjudul "**Hardiness Wirausahawan Dewasa Awal di Bidang Fashion Thrift**" adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri bukan hasil dari karya orang lain.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya. Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, maka sepenuhnya menjadi tanggungjawab peneliti.

Surakarta, 06 Maret 2023

Yang menyatakan,



Devi Lindayani
NIM. 19.11.4.1.057

HALAMAN PENGESAHAN

**HARDINESS WIRUSAHAWAN DEWASA AWAL
DI BIDANG *FASHION THRIFT***

Disusun oleh:

DEVI LINDAYANI

NIM 19.11.4.1.057

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ushuluddin dan Dakwah
Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta
Pada hari Jumat, 17 Maret 2023
dan dinyatakan telah memenuhi syarat
Guna Memperoleh Gelar S. Psi

Surakarta, 14 April 2023

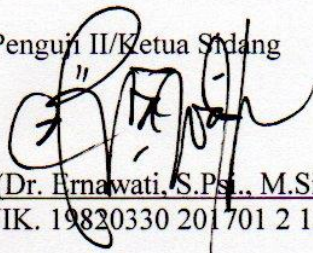
Penguji utama



(Dhestina Religia Mujahid, M.M, M.A.)

NIP. 19920916 201903 2 015


Penguji II/Ketua Sidang



(Dr. Ernawati, S.Psi., M.Si)

NIK. 19820330 201701 2 122

Penguji I/Sekretaris Sidang



(Lintang Seira Putri, M.A.)

NIP. 19910414 201903 2 011

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah
Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta



(Prof. Dr. Islah, M. Ag.)

NIP. 19730522 200312 1 001

HALAMAN PERSEMBAHAN

Saya persembahkan skripsi ini kepada orang tua, kakak pertama, kakak ipar

MOTTO

“Tidak termasuk golongan kami orang yang tidak memuliakan yang lebih tua dan menyayangi yang lebih muda serta yang tidak mengerti (hak) orang yang berilmu (agar diutamakan pandangannya). “

(H.R. Ahmad)

“Beljarlah kalian ilmu untuk ketentraman dan ketenangan serta rendah hatilah pada orang yang kamu belajar darinya.”

(H.R. At-Tabrani)

“Manusia asalnya dari tanah, makan hasil tanah, berdiri diatas tanah, akan kembali ketahah. Kenapa masih bersifat langit?”

(Hamka)

ABSTRAK

Devi Lindayani 191141057, “*Hardiness* Wirausahawan Dewasa Awal di Bidang *Fashion Thrift*”. Skripsi: Program Studi Psikologi Islam Jurusan Psikologi dan Psikoterapi Fakultas Ushuluddin dan Dakwah Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta 2023

Hardiness merupakan kemampuan seseorang dalam meminimalisir kondisi efek negatif dari masalah menjadi individu lebih kuat, dan optimis dalam menghadapi masalah. Sebagai wirausahawan rentan mengalami masalah kurangnya pengetahuan berwirausaha, penipuan, tidak tercapainya target penjualan, tawar menawar. Adanya *hardiness* akan membantu wirausahawan bertahan dengan baik dalam keadaan penuh tekanan dan mengurangi dampak buruk akibat stress. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendiskripsikan gambaran *hardiness* wirausahawan dewasa awal di bidang *fashion thrift*.

Penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Informan peneliti yang digunakan adalah wirausahawan dewasa awal di bidang *fashion thrift*. Informan adalah wirausahawan di bidang *fashion thrift* dengan kategori dewasa awal berusia 18-40 tahun. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data pada penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur, observasi dengan teknik pencatatan *check-list* dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menurut Miles dan Huberman (dalam Ahyar et al., 2020) reduksi data, penyajian data, verifikasi data. Kredibilitas penelitian menggunakan triangulasi sumber dan teknik.

Hasil penelitian gambaran *hardiness* wirausahawan dewasa awal di bidang *fashion thrift* menunjukkan bahwa wirausahawan memiliki kepribadian *hardiness*, hal tersebut dicirikan dengan sikap tidak mudah menyerah, melakukan inovasi dalam mempertahankan usahanya. Dari aspek kontrol diri wirausahawan mengendalikan diri untuk mengambil keputusan pemecahan masalah yang tepat. Wirausahawan menyadari resiko usaha bukan sebuah hambatan bagi wirausahawan melainkan kesempatan untuk meningkatkan potensi diri untuk perubahan yang lebih baik.

Kata Kunci: *Hardiness*, Dewasa Awal, *Thrift*

ABSTRACT

Devi Lindayani 191141057, "Early Adult Entrepreneur Hardiness in the Field of Fashion Thrift". Thesis: Islamic Psychology Study Program, Department of Psychology and Psychotherapy, Faculty of Ushuluddin and Da'wah, State Islamic University of Raden Mas Said Surakarta 2023

Hardiness is a person's ability to minimize the negative effects of problems to become a stronger individual, and optimistic in dealing with problems. As an entrepreneur, you are prone to experiencing problems with lack of entrepreneurial knowledge, fraud, not achieving sales targets, bargaining. The existence of hardiness will help entrepreneurs survive well under stressful conditions and reduce the adverse effects of stress. This study aims to identify and describe the hardiness of early adult entrepreneurs in the field of fashion thrift.

The research used is qualitative research with a phenomenological approach. The research informants used were early adult entrepreneurs in the fashion thrift field. Informants are entrepreneurs in the field of fashion thrift with the early adult category aged 18-40 years. The methods used in collecting data in this study were semi-structured interviews, observation with a check-list recording technique and documentation. The data analysis technique used in this study is according to Miles and Huberman (in Ahyar et al., 2020) data reduction, data presentation, data verification. Research credibility using source and technique triangulation.

The results of the research on the hardiness description of early adult entrepreneurs in the field of fashion thrift show that entrepreneurs have a hardiness personality, this is characterized by an attitude of not giving up easily, innovating in maintaining their business. From the aspect of self-control, entrepreneurs control themselves to make the right problem-solving decisions. Entrepreneurs realize that business risk is not an obstacle for entrepreneurs but rather an opportunity to increase their potential for better change.

Keywords: Hardiness, Early Adulthood, Thrift

KATA PENGANTAR

Assalamuallaikum warahmatullahi wabarakatuh

Alhamdulillah puji syukur kehadirat Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, yang telah senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Tak lupa sholawat dan salam peneliti curahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta sahabat dan keluarganya untuk senantiasa istiqomah dalam menegakkan agama Islam.

Skripsi yang berjudul “*Hardiness Wirausahawan Dewasa Awal di Bidang Fashion Thrift*” disusun untuk memenuhi persyaratan skripsi guna memperoleh gelar Sarjana Psikologi program studi Psikologi Islam Fakultas Ushuluddin dan Dakwah Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta. Dalam proses penyusunan skripsi, peneliti menyadari bahwa keberhasilan skripsi ini tidak terlepas dari pihak lain. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini peneliti menyampaikan terimakasih kepada:

1. Kepada Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW
2. Bapak Prof. Dr, Mudofir, S.Ag., M.Pd., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.
3. Dr. Islah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.
4. Dosen Dr. Ernawati., S. Psi, M. Si selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan penyusunan penyelesaian skripsi ini.
5. Dosen Dhestina Religia Mujahid, M.M, M.A. selaku dosen penguji utama yang telah memberikan arahan dan masukan untuk memperbaiki skripsi menjadi lebih baik.
6. Dosen Lintang Seira Putri, M. A selaku penguji I/ Sekertaris sidang yang memberikan saran penulisan skripsi menjadi lebih baik.
7. Dosen Maharani Tyas Budi Hapsari, M.Psi yang telah memberikan masukan mengenai skripsi.

8. Seluruh dosen program studi Psikologi Islam dan staff pegawai di Fakultas Ushuluddin dan Dakwah Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta.
9. Kepada orang tua dan kakak yang telah memberikan perhatian kasih sayang serta mendampingi saya dalam menyelesaikan skripsi.
10. Teman-teman angkatan 2019 yang telah memberikan dukungan dalam penyusunan skripsi.
11. Serta bagi seluruh informan yang telah bersedia berpartisipasi dalam penelitian skripsi.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, masih banyak kekurangan dalam penulisan. Dengan hati yang lapang, peneliti menerima bentuk arahan dan saran untuk memperbaiki skripsi menjadi lebih baik. Peneliti mengucapkan terimakasih kepada pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi peneliti dan khususnya bagi pembaca.

Wassalamualaikum Warahmatulahi Wabarakatuh

Surakarta, 06 Maret 2023

Devi Lindayani
NIM. 191141057

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
NOTA PEMBIMBING	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO.....	vi
ABSTRAK	vii
<i>ABSTRACT</i>	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR BAGAN	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7

1. Manfaat Teoritis	7
2. Manfaat Praktis.....	7
BAB II PEMBAHASAN	9
A. Tinjauan Pustaka.....	9
1. <i>Hardiness</i>	9
2. Dewasa Awal.....	15
3. <i>Thrift</i>	18
B. Telaah Pustaka.....	19
C. Kerangka Berfikir	26
BAB III METODE PENELITIAN	29
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	29
B. Lokasi Penelitian	30
C. Sumber Data Penelitian.....	30
1. Data Primer	31
2. Data Sekunder	31
D. Teknik Pengumpulan Data.....	32
1. Wawancara.....	32
2. Observasi.....	33
3. Dokumentasi.....	34
E. Teknik Analisis Data	34
1. Reduksi Data	35

2.	Penyajian Data.....	35
3.	Verifikasi Data.....	36
F.	Kreadibilitas Penelitian	36
1.	Triangulasi Sumber.....	37
2.	Triangulasi Teknik.....	37
G.	Peran Peneliti.....	37
H.	Etika Penelitian.....	38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		39
A.	Setting Penelitian.....	39
B.	Temuan Hasil Penelitian	41
1.	Karakteristik informan IR	42
2.	Karateristik informan ASR.....	43
C.	Temuan Penelitian	44
1.	Informan IR	44
2.	Informan ASR	53
D.	HASIL ANALISIS DATA.....	66
1.	Analisis IR.....	66
2.	Analisis ASR	73
E.	PEMBAHASAN.....	79
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		92
A.	Kesimpulan.....	92

B. Saran	93
DAFTAR PUSTAKA	95
LAMPIRAN	99

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Waktu Wawancara Informan Utama	41
Tabel 4. 2 Waktu Wawancara <i>Significant Other</i>	41
Tabel 4. 3 Data Informan Utama Penelitian	42
Tabel 4. 4 Data <i>Signicant Other</i> Penelitian	42
Tabel 4. 5 Analisis Informan IR	67
Tabel 4. 6 Analisis Informan ASR.....	73

DAFTAR BAGAN

Bagan 4. 1 Analisis Data Informan IR	72
Bagan 4. 2 Analisis Data Informan ASR.....	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir	28
Gambar 4. 1 Alur Penelitian	40

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Panduan Wawancara	100
Lampiran 2 Transkrip Verbatim	102
Lampiran 3 Lembar Observasi	133
Lampiran 4 <i>Informed consent</i>	144
Lampiran 5 Dokumentasi IR	148
Lampiran 6 Dokumentasi ASR.....	150
Lampiran 7 Dokumentasi Foto Wawancara	152
Lampiran 8 Surat Plagiasi	154
Lampiran 9 Identitas Peneliti.....	155

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perilaku gaya hidup manusia yang konsumtif dalam bidang *fashion* menyebabkan pakaian yang tidak terpakai menjadi menumpuk dilemari. Menurut Sax (2018), menyatakan semakin banyak pakaian yang tidak digunakan maka semakin besar juga potensi sampah baju bekas yang akhirnya menumpuk di tempat pembuangan sampah, baju bekas dengan kualitas masih bagus dan layak pakai adalah *thrift* (Nayoan et.al., 2021).

Kata *thrift* dalam bahasa Inggris memiliki arti yaitu penghematan *thrift* bergerak pada komoditi sandang (pakaian), penghematan disini memiliki arti harga barang yang dijual lebih murah dari harga normal dengan kualitas barang yang bagus. Menurut Putri & Patria (2022) *thrifting* merupakan aktivitas berbelanja baju bekas dengan harga yang terjangkau, selain aktivitas membeli baju *thrifting* memiliki manfaat dalam upaya penyelamatan lingkungan dari sampah polusi dan limbah dalam industri tekstil. Menurut Andriani & Menuk Sri (2021) fenomena diatas *fashion thrift* selain untuk dikenakan sendiri dalam perkembangannya dapat dijadikan sebagai peluang bisnis perdagangan yang memiliki nilai jual tinggi. Sebagai wirausahawan dalam bisnis *thrift* memiliki tantangan seperti persaingan segmentasi pasar, kemampuan penjual dalam menawarkan barang, kondisi barang yang ditawarkan, harga produk dan target (Farah Fu et al., 2022).

Menjadi wirausahawan tidak terukur dari rentang usia remaja, dewasa dan tua. Usia dewasa awal merupakan masa puncak individu dalam masa pencarian untuk penemuan dalam pematangan bagi perkembangan setiap manusia. Menurut Hurlock (dalam Putri, 2018) menyatakan masa dewasa awal biasanya dimulai sejak usia 18 hingga usia 40 tahun. Peralihan masa remaja ke masa dewasa ditandai dengan pertumbuhan pubertas dan organ pada kelamin anak yang telah berkembang dan sudah mampu untuk bereproduksi. Pada masa ini, individu akan mengalami perubahan secara fisik dan psikologis, seiring berjalannya waktu akan muncul masalah-masalah baru dalam kehidupannya dengan hal tersebut peran penyesuaian diri dan harapan-harapan terhadap perubahan sosial. Menurut Hurlock (dalam Putri, 2018) orang dewasa awal diharapkan memiliki peran baru sebagai suami atau istri, orang tua, dan pencari nafkah, mengembangkan sikap-sikap baru dan nilai-nilai baru sesuai tugas baru.

Menurut Shyrock (dalam Jahya, 2011) masa dewasa awal memiliki beberapa faktor seperti faktor fisik yaitu perubahan bentuk tubuh bukan sebagai ukuran seseorang telah dewasa, tetapi kesiapan individu dalam menghadapi dan mencari solusi. Setiap masalah mempunyai hikmah baik atau buruk dari masalah, percaya pada diri sendiri dan tidak bergantung pada orang lain merupakan ukuran kedewasaan. Faktor kemampuan mental orang dewasa dapat dilihat dari dalam cara berfikir secara logis serta tindakannya dari pengalaman. Faktor pertumbuhan sosial pada dewasa awal dapat dilihat dari cara individu dalam menjalin hubungan interaksi sosial yang baik dengan

sikap saling menghormati, menyayangi, perasaan simpatik kepada orang lain. Pada masa dewasa awal faktor kestabilan emosi dapat dilihat dari cara seseorang dalam mengendalikan emosi. Dorongan nafsu dari dalam diri akan dikendalikan oleh akal dengan merubah perilaku negatif menjadi positif serta memiliki kelapangan dada dalam menerima kesulitan hidup. Faktor pertumbuhan spiritual dan moral seseorang dewasa awal dapat dilihat dari kepandaian dan tenang dalam menghadapi kesulitan hidup yang menimpa dirinya (Jahya, 2011).

Di dalam kehidupan usia dewasa awal, bekerja merupakan tugas yang pokok untuk mengisi waktu dalam kehidupan. Penentuan pilihan bidang yang cocok dengan minat dan bakat akan meningkatkan kegigihan berusaha lebih keras dan mempertahankan pekerjaan lebih lama, dengan menghasilkan penyelesaian tugas yang lebih besar secara keseluruhan (Barber et al., 2019). Hasil dari melakukan penyesuaian diri dengan peran-peran baru dalam dunia kerja berupa pengalaman kerja. Menurut Super (Putra, 2021) teori perkembangan (*developmental theory*) karir berfokus pada konsep diri, perkembangan teori dapat mengidentifikasi dan mengases sikap dan kompetensi yang terkait dengan pertumbuhan karir yang efektif. Dalam perkembangan karir penelitian ini usia antara 25 hingga 35 tahun dalam fase stabilisasi, pada fase konsolidasi individu berusaha meningkatkan karirnya untuk mencapai posisi status yang tinggi. Pilihan karir merupakan keputusan individu secara psikologis dalam menentukan pilihan pekerjaan yang sesuai

jenis pekerjaan dengan kompetensi yang dimiliki, untuk memenuhi kebutuhan ekonomi serta meningkatkan identitas diri (Falentini et al., 2013).

Kematangan emosi pada usia dewasa awal cukup stabil untuk memenuhi diri atas kebutuhan psikologis berupa rasa cinta dan kasih sayang dari orang terdekat. Dimasa dewasa awal perasaan cinta tidak hanya romantis namun diungkapkan melalui komitmen untuk menjalin hubungan bersama dalam ikatan pernikahan. Kepuasan dalam pernikahan merupakan salah satu indikasi bahwa keberhasilan untuk mencapai kepuasan pernikahan. Aspek kepuasan pernikahan dibagi menjadi tiga yaitu terpenuhinya pertama, kebutuhan material berupa kebutuhan fisik (biologis) seperti kebutuhan makan, kondisi keuangan, yang stabil dan tempat perlindungan berupa rumah. Kedua, kebutuhan seksual yaitu interaksi hubungan seks pasangan suami istri mencapai kepuasan, hal ini dapat menjadi kekuatan dalam mencapai kebahagiaan pernikahan. Ketiga, kebutuhan psikologis berupa ikatan emosional, saling memahami dan menghormati, untuk peran komunikasi disini sangat berpengaruh dalam kebijakan mengambil keputusan sebuah masalah akibat konflik (Wulan, 2017).

Masa dewasa sebagai masa yang sulit karena individu mengalami ketegangan emosi hal ini dapat terjadi karena munculnya rasa ketakutan atau kekhawatiran akan kegagalan dimasa depan. Hal ini dikarenakan manusia hidup ini dipenuhi dengan pengalaman batin, pikiran, perasaan yang tidak dapat diungkapkan dengan kata. Tanggung jawab yang besar dan individu

dituntut untuk melepaskan ketergantungannya terhadap orang tua dan berusaha untuk dapat berdiri sendiri (Mosquera & Stobäus, 2016).

Ketika seseorang berumur 20 sampai 30 tahun kondisi emosionalnya belum terkendali karena masa dewasa awal adalah masa yang penuh tekanan mengakibatkan individu cenderung memiliki perasaan labil dan resah. Mulai merasa keterasingan sosial karena dimasa dewasa tekanan dalam kerjaan dan keluarga membuat kegiatan sosial menjadi terbatas. Hubungan antara teman sebaya menjadi renggang karena ada daya saing untuk sukses dalam berkarir. Diperkuat temuan dalam penelitian (Vasquez, 2015) yang melaporkan bahwa individu pada awal masa dewasa memang rentan mengalami *quarter-life crisis* sebagai akibat dari tekanan pekerjaan, hubungan, dan berbagai harapan untuk menjadi orang dewasa yang benar-benar sukses (Herawati & Hidayat, 2020).

Hasil wawancara awal dengan narasumber sebagai wirausahawan *fashion thrift* mengatakan bahwa kendala yang dialami yaitu tidak memiliki pengalaman dan pengetahuan berwirausaha yang cukup, rentan penipuan, tidak tercapainya target penjualan, tawar menawar. Hal demikian dilatarbelakangi subjek yang tidak memiliki bakat berbisnis, sebelum mendirikan bisnis *fashion thrift* subjek bekerja diperusahan selama 9 tahun namun mengalami pemutusan hubungan kerja (PHK) dikarenakan perusahaan mengurangi karyawan saat pandemi covid-19 mewabah di Indonesia. Perubahan yang terjadi membentuk *hardiness* narasumber dalam

wirausahawan di bidang *fashion thrift* untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Berdasarkan hasil wawancara narasumber di atas, narasumber tersebut telah memenuhi kriteria yang sedang dicari peneliti. Sebagai wirausahawan bidang *fashion thrift* yang mengalami kendala yang berbeda-beda. Dengan demikian narasumber tersebut memiliki masalah mengenai *hardiness* dalam menjalankan usaha. Setiap individu memiliki pengalaman serta cara penyelesaian masalah yang berbeda-beda untuk memiliki kepribadian yang tangguh *hardiness*. Menurut Kobasa et al. (1982) kepribadian tangguh *hardiness* merupakan kepribadian individu yang memiliki kemampuan dalam meminimalisir kondisi efek negatif dari masalah menjadi individu lebih kuat, stabil, dan optimis dalam menghadapi masalah.

Berdasarkan penjelasan dari latar belakang diatas dan fenomena *thrift* yang sedang populer di masyarakat khususnya kalangan anak muda yang mengikuti perkembangan *fashion*. Maka peneliti tertarik dan penting melakukan penelitian ini untuk mengetahui mengenai gambaran *hardiness* dari kendala masalah yang dialami narasumber. Sifat *hardiness* mempengaruhi ukuran kinerja, suasana hati, dan kesehatan, bukan sebaliknya (Maddi, 2016). Maka dari itu peneliti mengambil judul penelitian sebagai berikut: "*Hardiness* Wirausahawan Dewasa Awal di Bidang *Fashion Thrift*".

B. Rumusan Masalah

Penelitian ini diangkat dari fenomena yang dituangkan dalam latar belakang masalah. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

sebagai berikut: Bagaimana gambaran *hardiness* wirausahawan dewasa awal di bidang *fashion thrift*?

C. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah penelitian ini, tujuan yang ingin dicapai peneliti adalah untuk mengetahui dan mendiskripsikan mengenai gambaran *hardiness* wirausahawan dewasa awal di bidang *fashion thrift*.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan khususnya pada bidang psikologi industri dan organisasi. Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat menjadi tambahan pengetahuan bagi penulis untuk membandingkan ilmu teori yang ada dalam perkuliahan dengan hal yang terjadi dalam dunia nyata.

b. Bagi Wirausahawan

Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan mengenai *hardiness* yang dimiliki wirausahawan dalam menjalankan bisnis usaha.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan menjadi tambahan informasi untuk penelitian selanjutnya mengenai *hardiness* sebagai wirausahawan di bidang lainnya.

BAB II

PEMBAHASAN

A. Tinjauan Pustaka

1. Hardiness

a. Pengertian *Hardiness*

Kepribadian individu yang mempunyai peran dalam menghadapi masalah hidup yang menimbulkan stress disebut *hardiness*. Pertama kali konsep *hardiness* dikemukakan oleh ilmuwan Kobasa pada tahun 1982. Menurut Kobasa et al. (1982) *hardiness* merupakan kepribadian individu yang memiliki kemampuan dalam meminimalisir kondisi efek negatif dari masalah menjadi individu lebih kuat, stabil, dan optimis dalam menghadapi masalah. Menurut Santrock (2015) menjelaskan bahwa *hardiness* adalah kepribadian individu yang memiliki pengendalian diri dengan baik yang ditandai dengan adanya komitmen dalam diri yang melihat sebuah rintangan suatu masalah menjadi sebuah tantangan yang harus dihadapi. (Kobasa, S. C., Maddi, S. R., & Kahn, 1982)

Kreitner & Kinicki (2014) mendefinisikan bahwa *hardiness* merupakan kemampuan dari sudut pandang dan perilaku individu dalam mengubah rangsangan negative menjadi rangsangan positif melalui tantangan. Maddi (2013) juga mengemukakan bahwa

hardiness merupakan kombinasi antara sikap dengan strategi yang dilakukan secara bersama-sama untuk mengubah suatu kondisi tekanan yang ada menjadi kesempatan untuk mengembangkan potensi yang ada didalam diri individu (Kreitner, Robert & Angelo, 2014).

Individu yang memiliki tingkat *hardiness* tinggi akan cenderung mempunyai perasaan yang kuat dalam bekerja serta mudah dalam beradaptasi dengan perubahan lingkungan (Muslimin, 2020). Individu dengan kepribadian *hardiness* akan timbul rasa senang menikmati proses pekerjaannya serta mengambil keputusan secara bijak dalam masalah. Individu mempunyai rasa tanggung jawab dan berkomitmen dalam aktifitas kerja. Dengan cara pandang yang terbuka dan fleksibel, individu memandang sebuah tantangan menjadi hal mempunyai manfaat dan bermakna untuk perubahan yang lebih baik (Muslimin, 2020). Berbanding terbalik individu yang *hardiness* rendah lebih cenderung menggunakan koping penghindaran seperti penyalahgunaan zat atau alkohol hal ini akan berdampak pada kesehatan mentalnya (Wang et al., 2019).

Berdasarkan beberapa pendapat para ahli diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa *hardiness* adalah kepribadian yang memiliki kemampuan dalam meminimalisir kondisi efek negatif dari masalah menjadi individu lebih kuat untuk meningkatkan kestabilan dalam diri dan menjadi pribadi yang optimis dalam menghadapi stress

masalah, hal ini merujuk pada teori *hardiness* pendapat Kobasa pada tahun 1982.

b. Aspek *Hardiness*

Menurut Kobasa & Maddi (dalam Bartone et al, 1989) keperibadian *hardiness* dapat terbentuk melalui tiga aspek sebagai berikut:

1) Aspek Tantangan

Tantangan merupakan perubahan yang terjadi dalam kehidupan manusia yang sifatnya menghambat. Individu yang memiliki *hardiness* memandang suatu perubahan yang terjadi sebagai kesempatan untuk mengembangkan diri. Individu yang menyukai tantangan akan memiliki kekuatan untuk memecahkan masalah dan menilai tantangan bukan sebagai ancaman. Dengan demikian individu akan secara ikhlas bersedia terlibat dalam segala perubahan dan melakukan segala aktivitas baru untuk dapat lebih maju.

2) Aspek Kontrol

Kontrol merupakan keyakinan individu bahwa dirinya dapat mempengaruhi peristiwa yang terjadi atas dirinya, aspek ini memuat keyakinan individu dapat mengendalikan apa saja yang terjadi dalam hidupnya. Apabila individu mampu memahami mengenai peristiwa yang menimpanya, maka respon yang muncul cenderung lebih positif, yaitu tidak mudah

menyerah, optimis terhadap kesulitan yang dialaminya. Individu yang memiliki ketangguhan *hardiness* yang tinggi maka mempunyai sudut pandang bahwa semua masalah yang dialami dapat ditangani dengan kontrol diri yang baik. Oleh karena itu individu memiliki rasa tanggung jawab terhadap apa yang harus dilakukan sebagai respon terhadap stres.

3) Aspek Komitmen

Komitmen merupakan aspek yang berisikan keyakinan individu untuk menyelesaikan masalah yang sedang dihadapi. Memiliki rasa percaya bahwa hidup itu bermakna serta memiliki tujuan. Individu yang memiliki komitmen yang tinggi, dalam membuat strategi untuk pemecahan masalah dengan cara mengambil keputusan yang bijak menyesuaikan tujuan dan kapasitas kemampuan diri. Dengan komitmen maka individu akan memiliki kepribadian yang tangguh *hardiness*. Percaya dengan perubahan yang terjadi akan membantu dirinya berkembang serta mendapat pengalaman yang berguna untuk belajar melakukan perubahan yang lebih baik.

Berdasarkan uraian diatas aspek *hardiness* menurut Kobasa, Maddi, & Kahn, (1982) membagi aspek menjadi 3 bagian yaitu tantangan kontrol, dan komitmen. Dengan ini penelitian memilih aspek yang dikemukakan oleh Kobasa & Maddi (1982) untuk selanjutnya digunakan untuk membuat

pertanyaan mengenai *hardiness* wirausahawan dewasa awal di bidang *fashion thrift*.

c. Faktor *Hardiness*

Menurut Kreitner & Kinicki (dalam Nindya, 2017) ada beberapa faktor- faktor yang memengaruhi *hardiness* antara lain sebagai berikut:

- 1) Kemampuan dalam membuat rencana yang realistis. Rencana realistis disini mempunyai arti bahwa Individu dapat merencanakan hal untuk mengambil keputusan atau pemecahan masalah yang terbaik untuk dilakukan.
- 2) Percaya diri, individu akan lebih optimis apabila merasa percaya diri serta mampu mencerminkan sikap yang positif sehingga ia dapat terhindar dari stres.
- 3) Keterampilan komunikasi dan kapasitas untuk mengolah perasaan. Individu dapat berkomunikasi dengan baik, dan mampu mengembangkan potensi yang ada pada dirinya. Dari keterampilan komunikasi individu dapat dengan mudah menghadapi suatu permasalahan tanpa adanya emosi dan stress. Dengan demikian individu tersebut menjadi pribadi yang kuat atau tangguh.

d. Manfaat *Hardiness*

Selain faktor *hardiness* menurut Kreitner & Kinicki (2005) yang telah dijelaskan diatas, *hardiness* memiliki fungsi yang bermanfaat bagi individu sebagai berikut:

- 1) Membantu individu dalam proses adaptasi, dan memiliki toleransi terhadap stres. Proses adaptasi merupakan kemampuan individu dalam penyesuaian diri dengan perubahan. Individu yang memiliki *hardiness* mampu merubah keadaan yang sulit menjadi individu yang tabah dalam situasi stres.
- 2) Dapat mengurangi dampak buruk yang timbul akibat stres, hal demikian memungkinkan terjadi burnout dan penilaian negatif terhadap suatu kejadian yang mengancam dan meningkatkan pengharapan untuk melakukan coping agar berhasil.
- 3) Individu yang memiliki *hardiness*, memiliki pandangan positif setiap masalah yang dialami. Hal demikian karena, individu membuat pengaruh positif untuk menghindari pengaruh negatif stress seperti ketidakberdayaan yang membuat mereka tengelam dalam masalah.
- 4) Membantu individu mengambil keputusan yang baik ketika stres, dengan kemampuan mengumpulkan informasi dan memilih tindakan yang konkret untuk mengambil sebuah keputusan.

e. Jenis *Hardiness*

Menurut Hermanto (2011) dalam buku yang berjudul “Mengubah Pribadi Rapuh Menjadi Pribadi Tangguh”, membagi *hardiness* tersebut menjadi 3 jenis yaitu:

- 1) Ketangguhan individual, yaitu ketangguhan pribadi yang ada dan melekat pada diri individu bermanfaat untuk mengembangkan diri.
- 2) Ketangguhan sosial, yaitu seseorang yang memiliki pribadi *hardiness*, mudah dalam membangun hubungan pergaulan di lingkungan sosial. Hal ini tampak dari sikapnya yang pandai menempatkan diri bersosialisasi dalam masyarakat.
- 3) Ketangguhan spiritual, yaitu individu yang tangguh secara spiritual dapat dilihat dari sikap individu yang mencintai kehidupan. Dengan demikian individu akan merasa dekat kepada Sang Maha Pencipta. Menjalani kehidupan tanpa rasa mengeluh dan tidak mudah menyerah atas situasi yang dihadapi.

2. Dewasa Awal

a. Pengertian Dewasa Awal

Menurut Hurlock (dalam Putri, 2018) dewasa awal adalah masa puncak dimana individu dalam masa pencarian untuk penemuan dalam pemantapan bagi perkembangan setiap manusia, dari rentang umur 18 tahun sampai 40 tahun. Menurut Putri (2018)

Masa dewasa awal merupakan masa pencarian, penemuan, pemantapan dan masa reproduktif. Masa ini adalah masa dimana individu penuh dengan masalah dan ketegangan emosional, periode isolasi sosial, periode komitmen dan masa ketergantungan, perubahan nilai-nilai, kreativitas dan penyesuaian diri pada ola hidup yang baru.

b. Karakteristik Dewasa Awal

Menurut Hurlock (dalam Putri, 2018) dewasa awal mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

- 1) Usia produktif yaitu rentang usia yang cocok untuk menentukan pasangan hidup menikah, karena alat reproduksi manusia telah mencapai kematangan dan sudah siap untuk melakukan reproduksi.
- 2) Masa bermasalah karena seseorang mengalami perubahan dalam hidup. Dalam masa bermasalah ini individu harus melakukan penyesuaian diri dengan peran baru. Peran Baru meliputi perkawinan dan pekerjaan. Faktor yang mempengaruhi dalam masa bermasalah yaitu individu kurang siap dalam menghadapi peran baru dan tidak memperoleh dukungan dari keluarga dalam menyelesaikan masalah.
- 3) Ketegangan emosional yaitu kondisi emosionalnya yang tidak terkendali dan cenderung labil. Hal tersebut dikarenakan

munculnya rasa khawatir dan ketakutan akan kegagalan dimasa depan.

- 4) Ketergantungan yaitu seseorang masih bergantung pada orang tua atau instansi yang mengikutinya.

c. Tugas Perkembangan Dewasa Awal

Menurut Hurlock (dalam Putri, 2018) tugas dalam perkembangan dewasa awal dibagi menjadi beberapa point sebagai berikut:

- 1) Mendapatkan suatu pekerjaan
- 2) Memilih teman hidup
- 3) Belajar hidup menjadi suami istri dalam membentuk keluarga
- 4) Membesarkan anak
- 5) Menjalankan rumah tangga
- 6) Bertanggung jawab sebagai warga negara
- 7) Bergabung dengan kelompok sosial

Penelitian ini peneliti menggunakan masa dewasa awal, karena dalam masa dewasa awal merupakan masa awal individu mengalami masalah dengan tugas baru dalam kehidupannya. Pada masa bermasalah seseorang mengalami perubahan dalam hidup. Sehingga individu harus melakukan penyesuaian diri dalam peran baru. Setiap individu yang memasuki masa dewasa awal memiliki tugas perkembangan pada setiap fase kehidupannya. Tugas perkembangan dewasa awal dalam penelitian ini meliputi

mendapatkan suatu pekerjaan. Individu dituntut dapat memenuhi kebutuhannya sendiri dengan cara bekerja. Dalam pekerjaannya tersebut, individu dituntut untuk dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan kerja.

Individu yang berhasil menjalani tugas perkembangan tersebut, akan timbul rasa kebahagiaan yang mengarahkan pada keberhasilan dalam menjalani tugas perkembangan selanjutnya. Individu yang mengalami kegagalan dalam menjalani tugas-tugas perkembangannya maka akan mengalami kekacauan yang menimbulkan rasa ketidakbahagiaan yang dapat menghambat tugas perkembangan selanjutnya (Putri, 2018).

3. *Thrift*

a. Pengertian *Thrift*

Untuk terlihat *Fashionable* tidak harus mahal, banyak alternatif lainnya yang menawarkan berbagai produk demi menunjang penampilan tanpa harus mengeluarkan banyak biaya. Membeli pakaian bekas merupakan sebuah alternatif untuk tampil *fashionable* bagi sebagian para remaja yang ingin mengikuti gaya hidup masyarakat modern perkotaan (Dwiyantoro, 2014). Kata *thrift* memiliki arti yaitu penghematan, *thrift* adalah perilaku individu yang pandai memilih produk dengan mempertimbangkan harga dengan baik, dengan demikian individu dapat mengatur pengeluaran dengan baik untuk membeli suatu produk. *Thrift* diartikan suatu barang

bekas atau barang *second* atau biasa juga disebut dengan *preloved*. Barang *second* adalah barang yang kondisinya sudah tidak 100% mulus seperti barang baru, produk *thrift* biasanya di *import* dari luar negeri (Nayoan et al., 2021). *Fashion thrift* memiliki tema yang beragam misalnya *retro* atau *vintage*. Barang bekas atau *secondhand* ini memiliki ciri khas tersendiri. Ciri khas dari barang *thrift* adalah kita hanya menemukan satu barang dan produk *thrift* memiliki kemungkinan kecil adanya kesamaan dengan orang lain (Permatasari et al., 2021).

B. Telaah Pustaka

Penelitian mengenai *hardiness* telah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu. Setiap peneliti memiliki keabsahan data dengan menunjukkan keunikan serta fokus yang berbeda-beda. Oleh sebab itu peneliti menggunakan kajian teori yang memiliki kesamaan baik dalam variabel penelitian maupun jenis penelitian sebagai berikut:

1. Penelitian oleh Nindya (2017) yang berjudul “*Hardiness* Karyawan yang Mengalami Pemutusan Hubungan Kerja”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif menggunakan pendekatan studi kasus, teknik yang digunakan adalah *sampling*. Sampel penelitian ini sebanyak 3 orang yang mengalami pemutusan hubungan kerja. Hasil penelitian menunjukkan walaupun subjek yang digunakan dalam penelitian ini memiliki kedudukan dipekerjaan yang berbeda-beda namun mengalami rasa kekecewaan yang sama. Akibat pemutusan hubungan kerja subjek

mengalami perubahan sifat dan sudut pandang mereka terhadap suatu masalah. Demikian komitmen subjek untuk bangkit dari permasalahan demi memenuhi kebutuhan keluarga menjadi tantangan dalam hidup mereka. Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian lainnya karena penelitian ini memfokuskan kepribadian tangguh *hardiness* pada komitmen yang dimiliki setiap subjek dengan berusaha dan tidak putus asa untuk mencari pekerjaan baru (Nindya & Garaga, 2017).

2. Penelitian oleh Septiningsih (2021) yang berjudul “Karakter Kepribadian Tahan Banting (*Hardiness*) sebagai Prediktor Stres Kerja (*Work Stress*) pada Anggota Polri”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kuantitatif menggunakan Skala survey stres Kerja pengambilan data dengan *kuesioner*. Subjek yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 1 Anggota kepolisian Polsek Tambun, Bekasi; dan 2 Anggota unit Intelkam, Lantas, Reskrim, Sabhara, dan Bhabinkamtibmas dalam kriteria yang ditetapkan oleh peneliti. Hasil penelitian menunjukkan kepribadian tahan banting berhubungan negatif dengan stres kerja. Subjek yang memiliki kepribadian tahan banting yang tinggi, tingkat stresnya lebih rendah. Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian di atas yaitu memfokuskan pada penggunaan metode penelitiannya serta perbedaan dalam karakter tingkat stres dan kepribadian tahan banting pada unit kerja (Septiningsih & Iqbal, 2021).
3. Penelitian oleh Dian (2014) yang berjudul “Kepribadian *Hardiness* dengan Prestasi Kerja Pada Karyawan Bank”. Penelitian ini

menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan skala *hardiness* dan prestasi kerja. Subjek yang digunakan sebanyak 280 karyawan yang bekerja sebagai pegawai bank. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada hubungan kepribadian *hardiness* dengan prestasi kerja pada karyawan Bank yang sangat signifikan dengan nilai korelasi sebesar 0,447 yang berarti adanya hubungan dengan arah yang positif dan mempunyai keterkaitan antar variabel. Penelitian ini memiliki perbedaan dengan peneliti yang diatas karena lebih fokus kepribadian *hardiness* terhadap prestasi kerja dan perbedaan pendekatan pada peneliti sebelumnya (Olivia, 2014).

4. Penelitian oleh Aini (2020) yang berjudul “Hubungan Antara Kepribadian *Hardiness* Dengan *Work-Family Conflict* Pada Pegawai Wanita Unit Pelaksana Tugas Penunjang Di Badan Pemeriksa Keuangan Republik Indonesia”. Subjek penelitian sebanyak 80 orang sebagai pegawai wanita sudah berkeluarga dengan masa kerja minimal satu tahun di BPK RI Kantor Pusat Jakarta. Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *convenience sampling* dan pengumpulan data menggunakan skala psikologi berbentuk likert empat jenjang terdiri dari aitem *favorable* dan *unfavorable*. Hasil penelitian ini menunjukkan hubungan negatif antara variabel *hardiness* dengan *work-family conflict*. Semakin tinggi *hardiness* maka semakin rendah *work-family conflict* dan sebaliknya. Perbedaan dengan penelitian sebelumnya

yaitu fokus *hardiness* pada *work-family conflict* dan perbedaan pendekatan peneliti sebelumnya. (Aini & Ratnaningsih, 2020).

5. Penelitian oleh Hamida (2022) yang berjudul “Hubungan Antara Kepribadian *Hardiness* Dengan *Psychological Well-Being* Pada Karyawan”. Subjek yang digunakan sebanyak 60 karyawan, metode penelitian ini adalah kuantitatif menggunakan teknik sampling jenuh pengumpulan data dengan skala kepribadian *hardiness* dan skala *psychological well-being*. Hasil penelitian ini menunjukkan nilai taraf signifikan 0.000 ($p < 0.05$) dengan nilai koefisien korelasi yakni 0.802, artinya ada hubungan yang signifikan serta positif antara kepribadian *hardiness* dan *psychological well-being* pada karyawan instansi X. Hal ini menunjukkan bahwa makin tinggi kepribadian *hardiness* karyawan, maka makin tinggi juga *psychological well-being*-nya. Penelitian ini memiliki perbedaan pada teknik yang digunakan dari penelitian sebelumnya (Hamida, 2022).
6. Penelitian oleh Muslimin (2020) yang berjudul “Pengaruh Kepribadian *Hardiness* dan Kepemimpinan *Transformational* terhadap Kinerja Karyawan PDAM Kota Malang”. Subjek penelitian sebanyak 150 karyawan dengan pembagian 87 laki-laki dan 63 perempuan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode statistik pada data *numerical*. Hasil penelitian ini lebih menekankan pada pengaruh kepribadian *hardiness* dan kepemimpinan *transformational*, data N koefisien (r) sebesar 0,705 dan nilai koefisien (r^2) determinan 0,497

dengan tingkat signifikan (P) = 0,000. Penelitian ini memiliki perbedaan dengan peneliti yang di atas karena lebih fokus kepribadian *hardiness* terhadap kepemimpinan *transformational* terhadap kinerja karyawan dan perbedaan pendekatan pada peneliti sebelumnya (Muslimin, 2020).

7. Penelitian oleh Evendi (2013) yang berjudul “Hubungan Antara *Hardiness* (Kepribadian Tahan Banting) Dengan Intensi *Turnover* Pada Karyawan Pt Sumber Alfaria Trijaya Tbk Di Wilayah Gombong Kabupaten Kebumen”. Subjek yang digunakan 40 orang yang terdiri dari kasir, merchandiser (MD), asisten kepala toko (AKT), dan pramuniaga di PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk di wilayah Gombong. Menggunakan metode kuantitatif dengan analisis korelasi *product moment*, pengumpulan data dengan instrument skala *hardiness* dan skala *intensi turnover*. Hasil dari penelitian ini menunjukkan adanya hubungan negatif antara *hardiness* dengan intensi *turnover*. Semakin tinggi *hardiness* yang dimiliki karyawan maka tingkat intensi *turnover*nya rendah (Evendi, 2013).
8. Penelitian oleh Temaja (2016) yang berjudul “Pengaruh *Profesionalisme*, Kepribadian *Hardiness*, Motivasi Dan Budaya Organisasi Pada Kinerja Auditor Di Kantor Akuntan Publik”. Subjek yang digunakan 55 orang, hasil dari penelitian ini menunjukkan varian variabel *profesionalisme*, kepribadian *hardiness*, motivasi kerja dan budaya organisasi sebesar 82 persen. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode pengambilan sampel sampling jenuh. Dengan demikian *profesionalisme*,

kepribadian *hardiness*, motivasi kerja dan budaya organisasi memberikan pengaruh positif pada kinerja auditor. Penelitian ini memiliki perbedaan dengan peneliti yang di atas karena lebih fokus pada pengaruh *profesionalisme* terhadap kepribadian *hardiness* dalam motivasi kinerja dan perbedaan pendekatan pada peneliti sebelumnya (Temaja, 2016).

9. Penelitian oleh Esiyannera (2022) yang berjudul “Hubungan Antara *Hardiness* Dengan Optimisme Pada Orang Tua Yang Memiliki Anak Berkebutuhan Khusus Di Pusat Terapi X Bekasi”. Subjek yang berjumlah 40 orang tua yang memiliki anak berkebutuhan khusus di Pusat Terapi X Bekasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode korelasional, selanjutnya pengumpulan data menggunakan metode kuesioner. Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya yang lebih memfokuskan padahubungan antara *hardiness* dengan *optimisme* pada orang tua yang memiliki anak berkebutuhan khusus di Pusat Terapi X Bekasi, dengan nilai korelasi 0,688 dan taraf signifikansi 0,01 (1%). Penelitian ini menggunakan metode yang digunakan berbeda dengan penelitian sebelumnya (Esiyannera & Dewi, 2022).
10. Penelitian oleh Sintiyah (2021) yang berjudul “*Hardiness Of Paud Teachers (Study Of Paud Teachers In Himpaudi Kecamatan Candi)*”. Subjek yang digunakan berjumlah 100 guru paud di HIMPAUDI Kecamatan Candi. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif deskriptif, pengambilan sampel menggunakan probability

sampling dengan teknik simple random sampling. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat *hardiness* pada guru PAUD di HIMPAUDI Kecamatan Candi tergolong menengah ke bawah. Dengan demikian guru paud memiliki sikap dan keterampilan untuk bertahan dalam menghadapi masalah namun belum maksimal dalam mengambil keputusan dalam pemecahan masalah. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yang berbeda dengan peneliti sebelumnya (Sintiyah, 2021).

Seperti yang telah dijelaskan pada bagian telaah pustaka yang dilakukan penelitian terdahulu, maka penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian yang dilakukan sebelumnya. Hal ini dapat dilihat sebagai berikut:

1. Pada penelitian ini menggunakan fenomena yang sedang hangat dikalangan masyarakat. Fenomena *fashion thrifting* merupakan budaya masyarakat dengan berbelanja barang berupa pakaian bekas dengan kualitas yang masih bagus dan layak pakai adalah *thrift*. Mode fashion yang semakin bervariasi dengan kreativitas serta inovasi membuat daya tarik *thrifting* dapat menjangkau semua kalangan usia. Dengan demikian fenomena tersebut relevan untuk diteliti karena *fashion* terus berkembang tiada henti seiring berjalannya waktu.
2. Subjek penelitian yang digunakan yaitu peneliti berfokus pada informan yang memiliki hubungan dengan fenomena *thrifting*. Informan tersebut adalah wirausahawan bidang *fashion thrift* dengan rentang usia 18-40 tahun kategori dewasa awal.

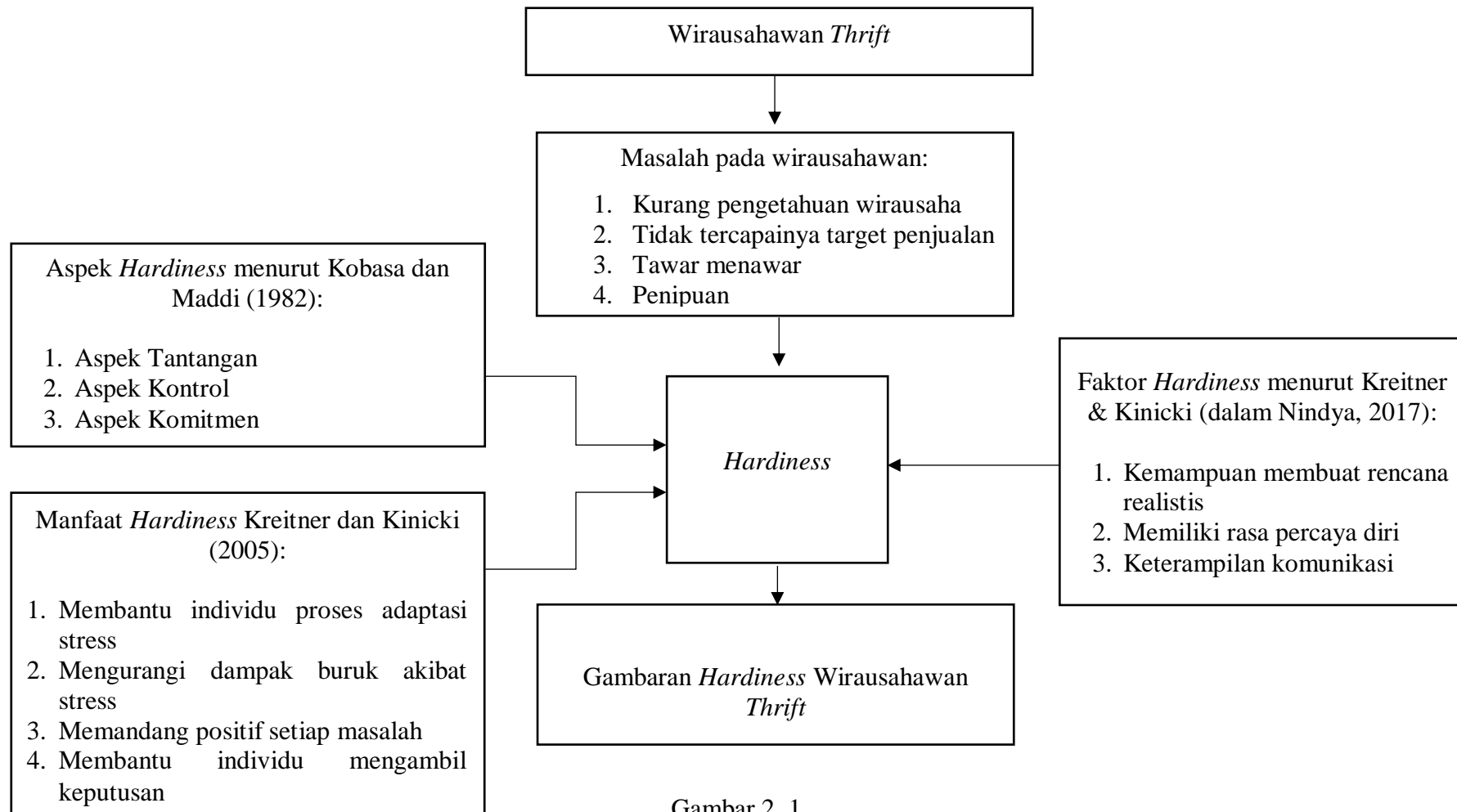
3. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan fenomenologi, karena peneliti bertujuan untuk memberikan gambaran *hardiness* wirausahawan *fashion thrift*.

C. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir merupakan suatu model dengan konseptual mengenai bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting (Sugiyono, 2013). Dalam dunia usaha, sebagai wirausahawan mengalami sebuah masalah yang menyebabkan mereka mengalami tekanan yang menimbulkan gangguan psikologis dan kerugian secara material. Dari gambar dibawah ini peneliti mengamati mengenai *hardiness* dari persoalan masalah yang muncul pada subjek. Dengan pengamatan dan wawancara peneliti mengkaji menggunakan aspek *hardiness*. Aspek yang pertama, tantangan wiausahawan memandang suatu tantangan suatu kesempatan untuk mengembangkan diri untuk berubah menjadi lebih baik. Aspek yang kedua, kontrol dalam wirausahawan penting karena untuk mengendalikan diri dalam mencari solusi yang tepat. Aspek kontrol disi dapat dilakukan diri sendiri dan dapat dibantu pihak lain misalnya dukungan dari keluarga. Aspek yang ketiga, komitmen merupakan keyakinan dalam wirausahawan untuk bertanggung jawab dalam menyelesaikan masalah (Nindya & Garaga, 2017)

Sebagai wirausahawan perlu memiliki faktor *hardiness* seperti, kepercayaan diri, kemampuan dalam berkomunikasi dan kemampuan dalam membuat rencana untuk mencari keputusan yang terbaik. Menurut Muslimin

(2020) wirausahawan yang mempunyai komitmen, kontrol dan tantangan dalam menghadapi masalah menjadikan situasi yang sulit menjadi sebuah kesempatan untuk berkembang maju. Wirausahawan yang memiliki tingkat *hardiness* tinggi dapat memberikan dampak positif bagi dirinya seperti, menjadi individu yang optimis dan lebih kuat tidak mudah menyerah dalam menghadapi masalah. Dengan adanya hal tersebut disini peneliti ingin mengetahui mengenai gambaran *hardiness* wirausahawan dewasa awal di bidang *fashion thrift*. Secara ringkas kerangka berfikir dalam penelitian ini digambarkan dalam skema sebagai berikut:



Gambar 2. 1
Kerangka Berpikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Metode penelitian merupakan bagian yang menjelaskan mengenai teknis prosedur pengumpulan data, pengelolaan dan analisis data dalam melaksanakan penelitian. Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Menurut Harahap (2020) Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang digunakan untuk meneliti kondisi pada subjek secara alamiah misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, secara *holistic*, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah. Tujuan penelitian kualitatif adalah untuk menjelaskan suatu fenomena dengan mengumpulkan data, semakin mendalam hasil data yang diteliti maka semakin baik kualitas penelitian (Harahap, 2020).

Menurut Creswell (2015) pendekatan fenomenologi pada fenomena *thrift* merupakan suatu pendekatan dalam penelitian kualitatif yang memberikan fokus perhatian pada pengalaman atau peristiwa hidup dari mereka yang berada dalam kondisi terkait dengan fenomena. Pendekatan fenomenologi memiliki tujuan yaitu untuk menghasilkan deskripsi sifat dari suatu fenomena tertentu. Proses dalam pendekatan fenomenologi melibatkan pertanyaan terbuka, prosedur dilakukan dalam suasana alamiah, data

dianalisis secara deduktif yaitu tema umum menjadi kasus, dan menginterpretasi makna dari data yang diperoleh menjadi sebuah makna (Creswell, 2015).

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Jenis dan pendekatan ini sesuai dengan tujuan dari peneliti yaitu untuk mengetahui mengenai gambaran *hardiness* wirausahawan dewasa awal di bidang *fashion thrift*.

B. Lokasi Penelitian

Tempat penelitian merupakan sumber diperolehnya data yang digunakan dalam penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti memilih lokasi penelitian di area karesidenan Surakarta yang meliputi daerah Kota Praja Surakarta, Kabupaten Karanganyar, Kabupaten Sragen, Kabupaten Wonogiri, Kabupaten Sukoharjo, Kabupaten Klaten Dan Kabupaten Boyolali.

C. Sumber Data Penelitian

Menurut Lofland (dalam Moleong, 2002), sumber data utama dari penelitian kualitatif yaitu kata dan tindakan selebihnya adalah bahan seperti dokumentasi dan lain-lain. Dalam penelitian kualitatif subjek yang digunakan adalah informan. Informan akan memberikan informasi sedalam-dalamnya dan sedetail mungkin tentang berbagai informasi yang hendak kita gali dari hasil survei observasi, wawancara, dokumen, rekaman, hasil

evaluasi (Harahap, 2020). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan sumber data penelitian yaitu data primer.

1. Data Primer

Menurut Narimawati (2008), data primer adalah data yang berasal dari sumber asli atau pertama. Hasil dari data dapat berupa kata, data tidak tersedia berupa angka dan sebagainya. Data primer dalam penelitian ini diperoleh peneliti secara langsung dari sumber informan melalui observasi maupun wawancara. Data Primer dalam penelitian ini adalah wirausahawan dewasa awal di bidang *fashion thrift*. Guna memperkuat data penelitian, peneliti menggunakan *significant other* yaitu orang terdekat dari informan.

Penelitian ini menggunakan teori dewasa awal Hurlock (dalam Putri, 2018) dengan kriteria informan usia 18-40 tahun masa dewasa awal. Peneliti menggunakan masa dewasa awal karena masa ini individu mengalami masalah dalam menjalani kehidupannya, sehingga individu mengalami perubahan baik dari segi fisik, psikologis, sosial, budaya maupun yang lainnya. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan informan wirausahawan yang sudah berkencimpung dalam usaha *fashion thrift* minimal 2 tahun.

2. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2008), data sekunder adalah sumber data yang berasal secara tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data sekunder dapat juga dikatakan sebagai data pelengkap yang dapat

digunakan untuk memperkaya data agar dapat yang diberikan benar-benar sesuai dengan harapan peneliti dan mencapai titik jenuh. Data sekunder dalam penelitian ini adalah media sosial wirausahawan dewasa awal di bidang *fashion thrift*.

Kriteria informan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Informan memiliki usia 18-40 tahun masa dewasa awal.
2. Informan adalah sebagai wirausahawan yang memiliki bisnis di bidang *fashion thrift*.

D. Teknik Pengumpulan Data

Penggunaan teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dapat ditentukan oleh konteks permasalahan dan gambaran data yang mau diperoleh. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara merupakan percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai yang memberikan jawaban atas pertanyaan (Moleong, 2002). Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti. Wawancara semi terstruktur memiliki tujuan untuk menemukan permasalahan dengan lebih terbuka, dimana subjek diminta pendapat dan ide-idenya (Sugiyono, 2013). Dalam penelitian ini wawancara yang digunakan

untuk pengumpulan data yaitu wawancara semi terstruktur. Dalam pelaksanaan wawancara semi terstruktur lebih bebas dibandingkan wawancara terstruktur yang topik masalahnya tidak meluas. Dengan wawancara semi terstruktur, pertanyaan yang dibuat peneliti terdiri dari pertanyaan mengenai *hardiness* wirausahawan bidaang *fashion thrift*.

2. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan pada orang dan obyek-obyek alam yang lain. Teknik pengumpulan data dengan observasi berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam lainnya pelaksanaan pengumpulan data, observasi dapat dibedakan menjadi *participant observation* (observasi berperan serta) dan *non participant observation* (Sugiyono, 2013).

Dalam menggunakan teknik observasi yang terpenting ialah mengandalkan indera pengamatan yaitu mata dan telinga dan ingatan peneliti. Peralatan yang diperlukan dalam observasi yaitu catatan-catatan *check-list* dan alat-alat elektronik seperti tustel, video, tape recorder, dan lain-lain. Observasi dapat dilakukan secara partisipasi ataupun nonpartisipasi. Dalam observasi partisipatif (*participatory observation*), yaitu pengamat ikut serta dalam kegiatan yang sedang berlangsung, pengamat ikut sebagai peserta rapat atau peserta pelatihan. Dalam observasi nonpartisipatif merupakan pengamat tidak ikut serta dalam kegiatan, dia hanya berperan mengamati kegiatan, tidak ikut dalam kegiatan (Ahyar et al., 2020). Dalam penelitian ini peneliti

menggunakan jenis teknik observasi non partisipasi yaitu peneliti hanya berperan mengamati kegiatan, tidak ikut dalam kegiatan. Teknik pencatatan observasi dalam penelitian ini berupa *check-list* dan *narrative description*. *Narrative description* merupakan tipe pencatatan data dengan mencatat apa yang ada dalam konteks tertentu dan secara keseluruhan (Kusdiati & Fahmi, 2019).

3. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi ialah pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen. Data-data yang dikumpulkan dengan teknik dokumentasi cenderung merupakan data sekunder. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), biografi, dan sebagainya. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Teknik dokumentasi merupakan pelengkap dari penggunaan teknik observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif (Ahyar et al., 2020). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dokumentasi berupa dokumen pribadi informan secara tertulis. Peneliti lebih memfokuskan teknik wawancara dan observasi, dokumen pribadi berupa aktivitas media sosial informan.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengelompokkan data ke dalam kategori.

Selanjutnya data yang telah dikategorikan kemudian dijabarkan ke dalam unit-unit untuk melakukan sintes guna menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari. Tahap yang terakhir berupa membuat kesimpulan sehingga mudah difaharni oleh diri sendiri maupun orang lain (Sugiyono, 2013).

Proses analisis data dalam penelitian ini berupa reduksi data, penyajian data dan verifikasi data atau kesimpulan (Sugiyono, 2013). Menurut Miles dan Huberman (dalam Ahyar et al., 2020), proses analisis data pada penelitian sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari hasil wawancara kemudian merangkum untuk memilih hal pokok yang penting untuk menentukan tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Dalam mereduksi data, setiap peneliti akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai, tujuan tersebut berupa temuan.

2. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dengan demikian melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah difahami. Penyajian data dalam penelitian ini berupa

uraian kalimat dan foto sebagai data pendukung untuk memperkuat sajian data yang diperoleh dari informan pelaku bisnis bidang *fashion thrift* usia dewasa awal.

3. Verifikasi Data

Kesimpulan ini masih bersifat sementara belum permanen, hal demikian dapat berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori. Dapat disimpulkan bahwa data akan menjadi akurat dan faktual jika memiliki bukti yang sesuai dengan hasil lapangan.

F. Kreadibilitas Penelitian

Reabilitas dalam penelitian kualitatif adalah berkenaan yang mengarah pada konsistensi dan stabilitas data atau temuan. Dalam penelitian kuantitatif untuk mendapatkan data yang valid, reliabel serta obyektif, maka penelitian dilakukan dengan menggunakan instrurmen yang valid dan reliabel. Dilakukan pada sampel yang mendekati jumlah populasi dan pengumpularn serta analisis data dilakukan dengan cara yang benar (Sugiyono, 2013).

Temuan atau data dinyatakan valid jika tidak ada perbedaan antara hasil laporan dengan kondisi pada subjek. Agar hasil penelitian itu

memperoleh hasil yang kredibilitas yang tinggi perlu dilakukan oleh para peneliti yang melakukan antara lain:

1. Triangulasi Sumber

Yaitu menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Dalam penelitian ini peneliti akan menguji kredibilitas data mengenai *hardiness* pelaku usaha, maka pengumpulan dan pengujian data yang telah diperoleh dilakukan ke orang terdekat seperti pasangan atau karyawan kerja. Data yang diperoleh kemudian dianalisis oleh peneliti menghasilkan kesimpulan data selanjutnya dimintakan kesepakatan (*member check*) untuk memastikan keakuratan temuan untuk dituliskan dalam laporan akhir (Sugiyono, 2013).

2. Triangulasi Teknik

Yaitu uji kredibilitas data dengan cara mengecek data dari sumber yang sama namun dengan teknik atau metode yang berbeda. Uji kredibilitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik wawancara, observasi dan dokumentasi. Perlunya diskusi dalam uji kredibilitas triangulasi teknik ini untuk memastikan kebenaran data tersebut.

G. Peran Peneliti

Dalam penelitian ini peneliti memiliki peran penting dalam menentukan berbagai pertimbangan hasil data yang diperoleh dilapangan. Peneliti bertanggung jawab untuk kebenaran dan keterpercayaan dalam data

yang dihasilkan. Peneliti melibatkan diri dalam menganalisis data penelitiannya sebagai saksi utama. Peneliti wajib bersikap jujur dalam penelitian ini, untuk melakukan antisipasi terhadap perspektif, pikiran yang mengganggu, dan keyakinan dalam mengembangkan konsep, hipotesis teori yang muncul dari informan (Afiyanti, 2014).

H. Etika Penelitian

Etika Penelitian yang harus dipatuhi, setiap aturan dan etik harus dipahami peneliti sebelum melakukan penelitian. Sikap ilmiah (*scientific attitude*) perlu dipegang teguh oleh seorang peneliti berdasarkan prinsip etik dan norma penelitian demi kenyamanan informan (Handayani, 2018).

Prinsip etika penelitian yang perlu diperhatikan sebagai peneliti sebagai berikut: Menghormati harkat dan martabat manusia, sebagai manusia pribadi (*personal*) yang memiliki kebebasan menentukan pilihan. Menghormati memiliki arti dalam penelitian ini tidak ada paksaan untuk berpartisipasi dalam kegiatan penelitian, menghormati privasi dan menjaga kerahasiaan data penelitian. Keadilan, bahwa setiap informan penelitian harus diperlakukan dengan baik dan adil tidak pilih kasih. Sikap baik bertujuan agar subjek tidak merasa dirugikan serta dapat memberikan manfaat yang maksimal dalam penelitian.

BAB IV

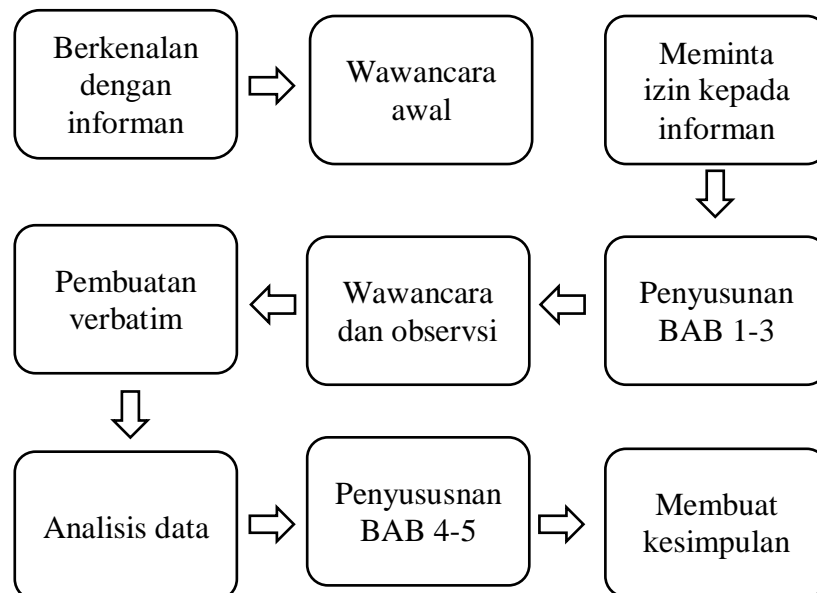
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. *Setting Penelitian*

Pada bab ini peneliti akan menjelaskan hasil penelitian yang bertujuan untuk mengetahui mengenai gambaran “*Hardiness Wirausahawan Dewasa Awal di Bidang Fashion Thrift*”. Penelitian ini dilaksanakan wilayah area Karesidenan Surakarta dengan lokasi menyesuaikan informan. Informan yang digunakan dalam wawancara ini berjumlah 2 informan utama merupakan wirausahawan *thrift* yang terdiri dari 2 perempuan. Informan utama dipilih berdasarkan kriteria yang sudah ditentukan yaitu dewasa awal usia 18-40 tahun sebagai wirausahawan yang memiliki bisnis *fashion thrift*. Penelitian ini menggunakan 2 *significant other* adalah keluarga terdekat dan *team* dari informan.

Tahapan pertama melakukan perkenalan bersama informan dengan membangun rapport, kemudian mengali informasi dengan mengobrol. Setelah mengobrolan dengan informan, peneliti menyampaikan maksud dan tujuan dari penelitian ini. Kemudian meminta izin kepada informan untuk ketersediannya menjadi informan dalam penelitian ini. Setelah informan menyetujui untuk menjadi informan, peneliti memberikan *informed consent*. Peneliti kemudian menyusun BAB 1-3, selanjutnya peneliti menghubungi masing-masing informan untuk melakukan wawancara guna penggalan data. Karena informan sering mengikuti acara *event thrift* yang berpindah-pindah, maka peneliti membuat perjanjian waktu yang disesuaikan oleh informan.

Pengambilan data penelitian dilakukan dari 2 informan utama dengan waktu dan tempat yang berbeda-beda, hal tersebut disesuaikan dengan kesepakatan masing-masing informan. Pengambilan data pada informan dilakukan pada saat informan mengikuti acara *event thrift* dengan lokasi yang berbeda. Wawancara Informan utama IR wawancara dilakukan disalah satu Gedung De'Tjolomadoe *event* Ngelapak-Day di colomadu kabupaten Karanganyar. Wawancara informan utama ASR dilakukan di Gedung Olahraga Raden Mas Said Karanganyar. Wawancara yang ke 2 dilaksanakan di Convention Hall Tirtonadi, jalan Jend A Yani 200 rt 004/rw 01 lantai atas terminal tertonadi, solo, Manahan, kecamatan banjarsari, kota Surakarta. Penelitian ini dilaksanakan dengan alur peneliti berinteraksi dengan informan guna penggalian data sebagai berikut:



Gambar 4. 1
Alur Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, hasil data penelitian diperoleh dari teknik wawancara semi terstruktur. Selanjutnya pengambilan data dalam penelitian menggunakan alat bantu berupa catatan, *handphone* sebagai alat perekam suara serta sebagai alat komunikasi untuk membuat janji dengan informan dan alat sebagai dokumentasi. Data yang diperoleh dalam penelitian ini berupa rekaman audio wawancara.

Penelitian ini melalui wawancara dan observasi pada setiap informan, dibawah ini adalah tabel dalam pelaksanaan wawancara dan observasi sebagai berikut:

Tabel 4. 1
Waktu Wawancara Informan Utama

Informan Utama	Tanggal Wawancara 1	Tanggal Wawancara 2
IR	6 Januari 2023	18 Maret 2023
ASR	14 Januari 2023	18 Maret 2023

Tabel 4. 2
Waktu Wawancara *Significant Other*

<i>significant other</i>	Tanggal
RR	6 Januari 2023
AJ	16 Januari 2023

B. Temuan Hasil Penelitian

Pada penelitian ini peneliti akan memaparkan hasil temuan selama proses penelitian mengenai *hardiness* wirausahawan dewasa awal di bidang *fashion thrift*. Pada penelitian ini informan yang digunakan sebanyak 4 informan yang terdiri dari 2 informan utama dan 2 *significant other*. Untuk menjaga

privasi informan peneliti memberikan nama identitas informan dengan nama inisial.

Di bawah ini adalah tabel identitas informan sebagai berikut:

Tabel 4. 3
Data Informan Utama Penelitian

Nama	IR	ASR
Usia	34 tahun	35 tahun
Jenis kelamin	Perempuan	Perempuan
Keterangan	Informan utama 1	Informan utama 2

Tabel 4. 4
Data *Signicant Other* Penelitian

Nama	RR	AJ
Usia	29 tahun	20 tahun
Jenis kelamin	Perempuan	Perempuan
Keterangan	<i>Team IR</i>	<i>Team ASR</i>

1. Karakteristik informan IR

IR merupakan seorang wirausahawan *thrift* yang sudah berkecimpung selama 3 tahun lebih. Sejak awal berdirinya usaha *thrift* IR memberikan nama usahanya yaitu (fakarin_thriftshop). IR tidak memiliki store sehingga informan sering mengikuti *event* yang diadakan area karesidenan Surakarta atau diluar kota. IR tidak memiliki store yang tetap sehingga barang dagangannya ditaruh didalam ruangan khusus di rumah IR.

Sebelum menjadi wirausahawan Latar IR memiliki pengalaman bekerja selama 9 tahun disalah satu perusahaan telekomunikasi. Dengan latar belakang tersebut informan memiliki kemampuan dalam komunikasi *public speaking* yang cukup baik, hal ini berguna dalam berwirausaha untuk berinteraksi dengan pembeli. Informan tidak memiliki usaha tambahan sehingga hanya fokus dalam usaha *thrift*. IR tinggal di perum puncak solo blok Q6 rt 04 rw 29 mojosongo jebres Surakarta. IR merupakan anak ke dua dari dua bersaudara, saat ini IR berusia 34 tahun belum menikah.

Keluarga IR bukan dari kalangan wirausahawan, sehingga IR memiliki keterbatasan pengetahuan di bidang usaha. Walaupun pengetahuan mengenai usaha terbatas informan merupakan seseorang yang memiliki rasa keingintahuan yang tinggi, sehingga informan mencari informasi dari rekan-rekan usahanya dan belajar dari pengalaman orang lain selama proses berwirausaha. Sebagai wirausahawan IR mendapatkn dukungan sepenuhnya dari keluarga khususnya orang tua IR. Sebagai wirausahawan selain untuk menyambung hidup guna memenuhi kebutuhan sehari-hari, IR juga memiliki targed dimasa depan.

2. Karateristik informan ASR

ASR merupakan seorang wirausahawan *thrift* sekaligus sebagai ibu rumah tangga yang memiliki 2 anak, satu perempuan dan satu laki-laki. ASR pada tahun ini memasuki usia 35 tahun, ASR tinggal di rumah yang

beralamatkan di ngruki rt 003 rw 16 cemani grogol. ASR berkecimpung dalam dunia wirausahawan sudah cukup lama, sebelum beralih dalam *fashion thrift* ASR dulu berwirausaha di bidang kecantikan *skincare*. Pengalaman yang telah dimiliki ASR dari usaha sebelumnya membuat ASR memiliki pengetahuan mengenai segmentasi pasar. ASR menyewa tempat *store* untuk produk *thrift* yang beralamatka di HTC (Hartono Trade Center) solo jl insinyur seokarno grogol, solo, sukoharjo. ASR mendapat dukungan terbesar dari suami, ASR memiliki alasan menjadi wirausahawan untuk membantu perekonomian suami dan ingin usahanya ini dapat diwariskan ke anaknya.

C. Temuan Penelitian

1. Informan IR

a. Temuan Aspek *Hardiness*

1) Aspek Tantangan

Awalnya menjadi wirausaha IR merasa tidak percaya diri, setelah melewati penyesuaian diri sebagai wirausahawan IR berupaya mempertahankan usahanya semaksimal mungkin, hal tersebut membuat IR bersemangat untuk mengembangkan usahanya.

“untuk saat ini aku menikmati dek karena aku berfikir usaha ini akan aku pertahankan sampai dimasa tua ku, karena jika suatu saat nanti aku menikah aku tetap bisa bekerja tanpa terikat oleh waktu. Dulu waktu awal usaha thrift aku malu dev, aku harus angkat barang dari mobil box ke lokasi, merangkai gawang dan kadang memanjat-manjat untuk memasang benner nama, memasang lampu,

mendisplay produk sampai tangan aku kasar dek. Namun seiring berjalannya waktu aku sudah mulai terbiasa”

(INF:1:IR:W1:90)

IR tidak setuju mengenai berita larangan baju bekas impor di Indonesia.

“iya dah denger kemarin beritanya rame sampai pak presiden RI juga memberi tanggapan thrift dilarang”

(INF:1:IR:W2:4)

“aku pribadi ga setuju ya masak thrift langsung dilarang gitu to” (INF:1:IR:W2:9)

IR memilih memanfaatkan *event thrift* ngelapak-day di Convention Hall Terminal Tertonadi semaksimal mungkin dengan memberikan penawaran terbaik kepada pembeli. walaupun keuntungan lebih sedikit hal ini berguna untuk meminimalisir kerugian yang lebih besar.

“untung aja aku ikut event ngelapak-day season 8 di convention hall terminal tertonadi solo dek jadi seengaknya stok barangku berkurang. Di event ini harusnya keuntunganku banyak tapi mau gimana lagi adanya berita ini aku jadi memuter otak biar barang bisa laku. Harusnya harga barangku tuh 85 ribu tapi ditawar 80 aku kasih”

(INF:1:IR:W2:24)

“kalau rugi banget sih enggak, cuma keuntungannya jadi ngepres kan. Tapi gak papa daripada barangku ga laku terus numpuk malah rugiku semakin gede”

(INF:1:IR:W2:32)

Hasil dari wawancara RR mengatakan bahwa IR merupakan wirausahawan yang bekerja keras untuk

mewujudkan keinginan mempunyai *store* tetap. Dengan demikian IR mempertahankan usahanya semaksimal mungkin untuk mencapai target yang diharapkan.

“IR berkeinginan tetap meneruskan usaha thrift ini walau sudah menikah, bahkan IR pengen punya kios sendiri untuk usahanya” (SO:1:RR:59)

“menurutku ya dia wirausahawan cewek yang pekerja keras sih, soalnya di usaha ini IR udah banyak tajuh banggunya” (SO:1:RR:64)

“yaa dari dia mengalami kerugian ketipu reseller, IR bangkit lagi memperbaiki usahanya mulai dari nol lagi”

(SO:1:RR:67)

2) Temuan Aspek Kontrol

Sebagai wirausahawan masalah dapat datang dari pihak manapun yang paling sering adalah dari pembeli. Dari hasil IR mengalami perubahan dalam emosinya, namun IR menyikapinya dengan lapang dada karena IR menyadari bahwa itu resiko wirausaha. IR mengatakan jika memperlakukan pembeli dengan tidak baik akan memberi dampak buruk bagi usaha.

“dari masalah yang aku alami, aku merasakan naik turunnya emosi ku dev dari yang tidak stabil. Merasakan stress menghadapi pasang surutnya usaha kadang pembeli menawar jualan kita dengan harga yang tidak selayaknya. pembeli yang awam tidak tahu mengenai thrift merk biasanya ibu-ibu lanjut usia kadang mengkritik dengan cibiran yang pedas seperti “baju kaya gini aja dijual mahal-mahal mbak”. Aku digituin sebenarnya sakit hati banget, kalau misalnya ga jadi beli kan yaudah gitu ga usah ngata-ngatain. Tapi ya mau gimana lagi itu resiko ku

ketemu pelanggan dengan berbagai sifat, aku tetep menyikapinya dengan lapang dada aja, gak mungkin aku marahin pelanggan nanti bisa kabur ga jadi beli dong hehe”

(INF:1:IR:W1:272)

IR memiliki cara dalam mengontrol emosi dengan bersikap diam, IR memilih kamar sebagai tempat paling nyaman untuk mengontrol emosinya. IR juga menarik diri dari lingkungan yang ramai untuk menghindari orang disekitarnya, IR memanfaatkan waktu menyendiri dengan beristirahat.

“ketika lagi ada masalah di usahaku aku pilih diem dan menyendiri dikamar terus tidur. Menurutku kamar adalah tempat yang nyaman bisa buat aku mikir soal e tenang gak berisik. Aku mendesain kamarku senyaman mungkin, kamarku sudah dilengkapi dengan televisi, kamar mandi dalam dan lemari es. Aku sengaja ga keluar kamar biar orang rumah enggak tau kalau aku punya masalah, takut aja nanti mereka kepikiran apalagi bapak ibuk ku”

(INF:1:IR:W1:303)

Sebagai wirausahawan IR sudah mengupayakan cara untuk mengatur strategi dalam usaha supaya meminimalisir timbulnya resiko, hal ini ditunjukkan dengan cara IR berhati-hati dalam mengambil keputusan jangka panjang. Hal ini menunjukkan bahwa IR menghadapi masalah dengan mengontrol pikirannya dengan baik.

“aku secara pribadi sudah mengatur strategi dalam usaha, misalnya selalu berinovasi, selalu belajar dari pengalaman. Nah dalam wirausaha masalah tak terduga dapat terjadi seperti masalah yang timbul karena pembeli, permodalan atau lain-lain. respon berfikir dengan tenang tidak mudah terburu-buru dan mengambil keputusan dengan mempertimbangkan untuk jangka kedepannya”

(INF:1:IR:W1:322)

IR memilih cara untuk menghindari stress akibat berita larangan baju bekas impor atau *thrift* di Indonesia dengan cara tidak mengikuti kabar berita yang sedang beredar.

“tak kurangi liat media sosial dulu sih, soal e nek aku liat terus malah jadi pusing banyak berita beredar dan opnum yang jahat memanfaatkan ini agar keadaan tambah memanas kan” (INF:1:IR:W2:115)

Menurut *significant other* RR yang merupakan *team* dari IR yang ikut membantu dalam usaha *thrift*, dia mengatakan bahwa IR merupakan orang yang tidak mudah terpancing emosi sebagai wirausahawan

“pernah dek, dulu IR pernah dikomplain pembeli dia tetep aja bisa iyaa iyaa sambil senyum, padahal pembelinya udah bilang ini itu dan ga jadi beli, kalau aku udah emosi marah-marah” (SO:1:RR:27)

3) Temuan Aspek Komitmen

IR merupakan anak perempuan yang belum menikah, selain untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, IR memiliki tujuan dan target dimasa depan. IR memenuhi kebutuhannya sehari-hari dari hasil usaha *thrift*, karena IR tidak bergantung pada pemberian orang lain. Hal ini dapat dilihat dari IR mengabaikan perkataan orang lain dan tetap fokus menjalankan usaha *thrift*. IR memiliki pengalaman yang kurang baik ketika bekerja bukan sebagai wirausahawan.

“Karena aku belum married, untuk menyambung hidup terus insyaallah pengen beli mobil biar orang tua ku kalau pergi gak kehabisan atau kepanasan dan pengen punya kios tetap aja. Aku udah capek ikut orang, terikat waktu di sepelekan mentang-mentang aku karyawan. Dan aku ingin menjadi wanita yang mandiri punya uang sendiri, aku ga mau berpangku tangan dengan orang lain termasuk pacarku” (INF:1:IR:W1:378)

“yaa tetep tak jalani aja, dan cuek dengan cibiran orang. Aku menanamkan mindset dalam diri ku bahwa baju yang aku display jadi cuan, jadi aku semangat terus”

(INF:1:IR:W1:110)

IR juga memiliki rasa tanggung jawab untuk menghadapi masalah dengan terlibat secara langsung dalam masalah dan tidak melibatkan orang lain. IR memiliki komitmen sebagai wirausahawan menjaga kepuasan pembeli dengan cara tidak mengecewakan pembeli dari produk yang dijual atau dari pelayanan kenyamanan.

“jika ada masalah aku semaksimal mungkin menyelesaikan sendiri. Menurutku jika aku lepas tanggung jawab tidak akan menyelesaikan masalah. Jika masalah dari komplain pembeli, aku menghadapinya dengan kesabaran dan berdiskusi mencari jalan tengah. Misalnya tidak puas atau ada kerusakan produk yang aku jual bisa ditukar dengan jangka waktu yang ditentukan. Prinsip aku sebagai wirausahawan tidak mau mengecewakan pembeli karena akan fatal menyangkut citra diri dan daya beli”

(INF:1:IR:W1:289)

IR tidak menjual produk dengan kondisi kualitas buruk, hal demikian bertujuan untuk memberikan kepuasan bagi pembeli. Untuk mengatasi kerugian produk yang mengalami

kerusakan dengan cara IR menjual produk tersebut kepada pengepul barang bekas.

“Sudah aku cuci dan aku kasih penghilang noda dan pemutih tapi tidak hilang dan kerusakan pada baju seperti bolong sudah tidak bisa dijahit atau ditembel. Pembeli juga mau membeli kalau kondisi barang seperti itu. Akhirnya barang itu aku jual di tukang rosok kiloan barangkali bisa dimanfaatkan menjadi kain perca” (INF:1:IR:W1:183)

IR memiliki cara dalam menyelesaikan masalah setelah larangan *thrift* dengan cara alternatif untuk memasarkan produk *thrift*. Jika regulasi kebijakan *thrift* sudah berlaku IR tetap bekerja dengan mencari pekerjaan lainnya untuk keberlangsungan hidupnya.

“iya lah, kan kita harus berputar otak cari cara baru biar bisa tetap laku. Pinter-pinter e kita aja pasti kan ada celah buat cari solusi. Aku paling tak jual di WA aja biar gak mencolok. Terus aku juga gak posting di IG biar gak benned gitu sek sih” (INF:1:IR:W2:103)

“engak lah, aku tetep harus cari kerja sampingan untuk bertahan hidup memenuhi kebutuhan sehari-hari”

(INF:1:IR:W2:110)

Sesuai yang dikatakan *significant other* RR mengatakan bahwa, walaupun IR mempunyai *team thrift* ia tidak bergantung pada *team*. RR juga mengetahui IR menabung untuk mewujudkan keinginan dimasa depan.

“IR itu kadang suka lembur-lembur, IR sering mencuci sendiri produk jualannya padahal ada laundry tapi IR pengen dikerjain sendiri biar hemat budget katanya. IR itu orang e apa-apa kerjain sendiri gak mau dibantu, dulu IR bilang pengen buat beliin orang tuanya mobil gitu”

(SO:1:RR:19)

Significant other RR menilai IR memiliki tanggungjawab sebagai wirausahawan *thrift*. Ketika IR mengalami masalah dalam usaha IR tidak mengorbankan orang lain dalam masalah tersebut.

“Kadang aku sungkan juga kalau lagi sepi pembeli aku tetap digaji dek, tapi IR selalu bilang “tenang rezeki yang ngatur allah” (SO:1:RR:39)

b. Temuan Faktor *Hardines*

1) Kemampuan untuk membuat rencana yang realistis

Pada faktor ini IR merupakan orang yang berfikir secara logis mengenai rencana untuk mempertahankan usahanya dengan cara terus mengikuti *trend* yang terus berkembang sesuai kesukaan pembeli.

“aku sebagai owner biasanya membaca pasar dengan melihat fenomena apa yang sedang digemari atau naik daun dimasyarakat. Usaha thrift yang aku rintis memiliki ciri khas kaos yang bercorak karakter Disney. Namun memasuki pertengahan 2022 celana jeans boyfriend dan celana boyfriend rawis sedang digandrungi laki-laki dan perempuan. Karena di jaman sekarang fashion baju atau celana laki-laki bisa dipakai perempuan, sehingga saya selalu berinovasi dalam berusaha” (INF:1:IR:W1:253)

IR memfokuskan produknya sesuai segmentasi pasar yang paling banyak di gemari pembeli, sehingga produknya berpotensi terjual lebih banyak.

“produk yang aku jual kebanyakan untuk perempuan dek, sasarannya dari kalangan remaja sampai orang tua. Pada umumnya anak kuliah, tapi jaman sekarang ibuk-ibuk

jaman now juga membeli baju atau celanaku agar terlihat fashionable” (INF:1:IR:W1:265)

2) Memiliki rasa percaya diri

IR memiliki banyak perspektif positif dari *support system* orang-orang di sekitarnya yang selalu memberikan semangat membuat kepercayaan dirinya semakin meningkat.

“yang pertama keluarga papi dan mami ku, kemudian temen yang aku percaya dan kebetulan aku punya pacar yang bisa aku ajak sharing, dia juga menjadi support system ku soalnya dia orangnya dewasa banget selalu memberiku semangat” (INF:1:IR:W1:257)

Ketika menghadapi masalah, IR memerlukan *support system* untuk mengurangi bebannya pikirannya.

“bagi ku penting dek, soalnya mereka akan selalu ada disaat aku susah dan senang. Aku ga perlu mereka memberiku solusi mereka cukup mendengarkan itu aku udah plong dan senang” (INF:1:IR:W1:363)

3) Keterampilan komunikasi

Sebagai seorang wirausahawan IR menerapkan komunikasi dengan menghindari perdebatan yang bisa membuat pembeli tidak nyaman, jika ada produk yang tidak sesuai keinginan pembeli, IR berdiskusi dengan pembeli untuk mendapatkan kesepakatan kedua belah pihak.

“Cara aku menghadapi masalah konsumen yang tidak puas, aku akan mendengarkan apa yang disampaikan konsumen kemudian meminta maaf atas ketidaknyamanan. Jika yang dikomplain mengenai jahitan aku biasanya memberikan garansi jahit atau permak. Namun jika masalahnya adalah noda baju biasanya aku menyarankan produk penghilang noda baju. Akan tetapi ada pelanggan

yang ingin menukar baju dan aku memberikan kelongaran penukaran maksimal 2 hari setelah pembelian. Aku menghindari banyak perdebatan dengan konsumen karena akan memberikan dampak yang kurang baik untuk usaha”

(INF:1:IR:W1:332)

IR merasakan naik turun emosi ketika ada pembeli yang mencela produknya supaya di beri harga yang murah. Meskipun begitu IR tetap menyikapi dengan sabar dan memahami bahwa pembeli dengan karakter yang berbeda beda.

“dari masalah yang aku alami, aku merasakan naik turunnya emosi ku dev yang tidak stabil. Merasakan stress menghadapi pasang surutnya usaha kadang pembeli menawar jualan kita dengan harga yang tidak selayaknya. pembeli yang awam tidak tahu mengenai thrift merk biasanya ibu-ibu lanjut usia kadang mengkritik dengan cibiran yang pedas seperti “baju kaya gini aja dijual mahal-mahal mbak”. Aku digituin sebenarnya sakit hati banget, kalau misalnya ga jadi beli kan yaudah gitu ga usah ngata-ngatain. Tapi ya mau gimana lagi itu resiko ku ketemu pelanggan dengan berbagai sifat, aku tetep menyikapinya dengan lapang dada aja, gak mungkin aku marahin pelanggan nanti bisa kabur ga jadi beli dong hehe”

(INF:1:IR:W1:272)

2. Informan ASR

a. Temuan Aspek *Hardiness*

1) Aspek Tantangan

ASR merupakan seorang ibu rumah tangga dan sebagai wirausahawan *thrift*. Awalnya ASR memulai usaha *thrift* karena ingin membantu ekonomi keluarga yang mengalami kebangkrutan. Dengan kondisi itu membuat ASR termotivasi

membantu mengembalikan ekonomi keluarganya. ASR merupakan seorang ibu rumah tangga dan sebagai wirausahawan *thrift*.

“aku tidak melupakan kewajibanku sebagai istri dan ibu untuk anak-anak. Aku melakukan pekerjaan rumah seperti ibu pada umumnya. Kalau anak sudah berangkat sekolah, aku baru mengerjakan pekerjaan ku seperti mengecek stok barang, kemudian mengecek apakah ada transaksi pembelian, dan berangkat ke store HTC”

(INF:2:ASR:W1:212)

*“awalnya aku depresi mbak, aku cuma diem gak tau mau ngapain. Waktu itu bersamaan di kondisi suami mengalami kebangkrutan dan usaha *thrift* ku juga sepi. Aku binggung banget posisi itu, berjalannya waktu aku mikir kalau aku ga bekerja lebih keras lagi kasian suami ku saat kondisi ekonomi kami lagi down banget. Dari sini aku semangat berputar otak untuk membantu suami, dengan mengikut event dimana-mana. Tapi dengan keadaan ini membuat aku semakin banyak belajar dan terus optimis”*

(INF:2:ASR:W1:272)

Dari berita baju bekas impor dilarang di Indonesia berdampak pada wirausahawan *thrift* dan pembeli. Hal demikian dirasakan oleh ASR yang mengalami kerugian dalam bentuk material dan gangguan psikologis. Kerugian material terlihat dari ASR mengalami penurunan omset karena barang yang sudah disetok untuk dijual di bulan Ramadhan, menjadi sepi pembeli karena berita larangan baju bekas impor. Gangguan psikologis ASR terlihat dari perubahan emosi yang muncul akibat rasa khawatir untuk keberlangsungan usahanya.

“rugi itu pasti, yang tak sayangkan tuh kenapa berita ini up ketika pas mau mendekati lebaran. Aku udah atur strategi nyetok barang buat dijual lebaran gitu. Terus berita ini up kan jadi ngaruh ke daya beli juga kan. Harga aku beli ball bulan ini aja udah naik dari reseller ditambah ada berita ini kan jadi pendapatan menurun” (INF:2:ASR:W2:17)

“yang aku rasain sebagai wirausahawan ya pembeli yang dateng ke event jadi menyusut mungkin pembeli juga takut kalik ya ada razia gitu pokoknya. Menurutku ini juga jadi kesempatan pembeli buat menawar produk thrift dengan harga lebih murah ini bisa merusak harga dipasaran”

(INF:2:ASR:W2:31)

“aku jadi gampang emosi karena kepikiran gimana caranya buat balik modal aja, aku kan nyewa store di HTC jadi was-was kan mau buka takut ada sidak dari keamanan jadi mau gak mau aku tutup dulu” (INF:2:ASR:W2:25)

ASR tidak setuju jika *thrift* dipandang sebelah mata menjadi sampah dan penyebab pencemaran lingkungan. Sebelum produk *thrift* dijual ASR melakukan langkah-langkah dalam sterilisasi supaya produk aman sampai ketangan pembeli. *Thrift* juga memiliki dampak positif bagi lingkungan berupa mengurangi emisi gas rumah kaca.

“gak setuju ya, walaupun thrift ini pakaian bekas atau second tapi kebersihannya terjamin. Produk yang aku jual itu udah melalui tahap perendaman air panas, aku cuci beberapa kali, aku semprot pewangi yang mengandung anti bakteri apek. Lalu aku strika akek uap panas jadi bakteri jamur pasti juga hilang. Aku tu mastiin barang sampai ke pembeli itu keadaan udah aman” (INF:2:ASR:W2:47)

“menurutku semua produk yang dibuat manusia tu punya sisa limbah yang berbahaya deh, tinggal manusia itu menyikapinya gimana aja. Limbah bisa berbentuk cair, polusi yang sama aja semua merusak lingkungan”

(INF:2:ASR:W2:56)

“thrift bisa menurunkan tingkat sampah tekstil di lingkungan dan mengurangi emisi gas akibat produksi barang baru yang berpengaruh bagi rumah kaca”

(INF:2:ASR:W2:63)

Hasil dari wawancara AJ mengatakan bahwa ASR merupakan wirausahawan yang mau belajar dari kesalahan. ASR yakin semua masalah pasti ada kesalahannya dan evaluasi bertahap menjadi solusi pilihan. Hal tersebut membuat ASR berhati-hati untuk menentukan keputusan yang di ambil.

“pas datang barangnya gak sesuai yang di harapkan, ASR pusing banget waktu itu, ASR meminta kami untuk misahin barang yang masih bagus dan yang kurang bagus, biasanya produk yang kurang bagus di jual dengan harga diskon atau kalau enggak buat bonus pembelian produk lainnya, untung sedikit gak apa apa lah, dari pada rugi kan”

(SO:2:AJ:19)

“Kalau gak hati-hati bisa di tipu reseller, penipuan seperti ini emang menuntut ASR berhati-hati untuk memilih reseller. Setelah kejadian itu ASR selalu membuat kesepakatan dengan reseller supaya tidak tertipu lagi”

(SO:2:AJ:29)

2) Temuan Aspek Kontrol

ASR merupakan wirausahawan yang pantang menyerah, meyakini setiap masalah pasti ada jalannya dan membahagiakan keluarga menjadi motivasi yang utama. Sebagai wirausahawan, masalah adalah bagian dari menjalankan usaha. Pengadaan

barang menjadi masalah bagi ASR, tidak sesuainya barang yang datang dari *reseller* menentukan untung dan ruginya usaha *thrift*.

“karena aku belinya barang itu perkarung jadi aku ga bisa lihat secara detail. Waktu aku buka pernah dapat barang yang jelek, kadang bolong dan kena noda”

(INF:2:ASR:W1:82)

“caranya ya dihadepi jangan menyerah, masih ada banyak solusi kalau kita mau berusaha. Selalu inget pada tujuan ku ingin membahagiakan keluargaku jadi aku ga mau menyerah selagi masih dikasih kesehatan”

(INF:2:ASR:W1:156)

ASR mengontrol emosinya dengan cara menyendiri di kamar hal ini dapat menurunkan emosi. Setelah kondisi emosi membaik ASR baru mencari solusi permasalahan usahanya.

“yaa aku orang yang kalau stress banyak diem dikamar. biasanya aku menyiapkan semua keperluan anak seperti makan, terus memberikan gadget ke anak, selanjutnya aku quality time nya dikamar aku kunci lalu dengerin musik terus tidur sih dek” (INF:2:ASR:W1:96)

“aku biasanya mengendalikan diriku sendiri dulu, ketika aku sudah tenang aku baru mencari solusi permasalahan itu. Aku mengkoreksi diri ku kurangnya dimana, soalnya aku juga sering pelupa orangnya” (INF:2:ASR:W1:158)

ASR memiliki respon positif terhadap tekanan masalah dengan tetap fokus pada usahanya dan memilih bersikap tidak peduli dengan pihak yang membawa dampak buruk pada usahanya. ASR merasakan tekanan usaha tidak hanya datang dari pembeli melainkan persaingan antar wirausahawan juga berpengaruh besar dari ketertarikan pembeli yang datang.

“pastinya ada dek, yang paling buat aku kepikiran itu sesama wirausahawan saling menjatuhkan. Biasanya menjelekan kualitas produk yang aku jual terus dari perbedaan harga juga dipermasalahkan”

(INF:2:ASR:W1:87)

“yaa awalnya kepikiran maklum kan aku ibu-ibu kan baperan. Tapi lama kelamaan aku juga bodo amat, aku tetep fokus untuk mengembangkan usaha ku dengan selalu berusaha. Aku tidak mau mengkorbankan keluarga ku dan berdampak pada usaha” (INF:2:ASR:W1:107)

ASR memiliki cara untuk mengantisipasi resiko usaha setelah larangan baju bekas *thrift* di Indonesia dengan mengikuti informasi perkembangan yang ada di media sosial.

“aku selalu update perkembangan aja, soalnya bisa buat jaga-jaga buat mengatur strategi baru untuk penyesuaian baru. Informasi itu sangat penting kan larangan thrift gak cuma disolo tapi berdampak bagi wirausahawan thrift di seluruh Indonesia” (INF:2:ASR:W2:65)

Menurut *significant other* AJ yang merupakan *team* dari ASR yang ikut membantu dalam usaha *thrift*, dia mengatakan bahwa ASR merupakan orang yang serius dan detail untuk memastikan usahanya berjalan sesuai rencana.

“Tiap hari harus ada catatan stok barang, kalau sehari aja lupa kami langsung di peringati dan kadang ASR sendiri yang mengambil alih catatan stok jika ada yang tidak sesuai, baginya stok aman maka usaha akan berjalan sesuai yang di harapkan tinggal memikirkan strategi pemasaran aja” (SO:2:AJ:39)

3) Temuan Aspek Komitmen

ASR merupakan ibu rumah tangga yang mandiri, hal ini terlihat dari ASR tidak hanya mengandalkan pemberian uang

bulanan dari suami. ASR memilih berwirausaha *thrift* untuk menambah pemasukan uang bulanan dan meringankan beban suami. Menjadi seseorang yang multitalenta merupakan pilihan ASR karena dapat meningkatkan kompetensi diri melalui berwirausahawan dengan memanfaatkan waktunya di sela kesibukannya menjadi seorang ibu rumah tangga.

“alasan yang pertama aku pengen punya pendapatan sendiri bisa beli barang apa yang aku mau tanpa harus mengurangi uang bulanan dari suami. Kedua mengisi waktu luang yang menghasilkan uang. Menurutku sebagai ibu rumah tangga tidak hanya duduk beres-beres dirumah. Menjadi wirausahawan menurutku akan meningkatkan potensi yang ada didalam diriku, misalnya melatih kesabaran kaya gitu” (INF:2:ASR:W1:201)

“aku tidak melupakan kewajibanku sebagai istri dan ibu untuk anak-anak. Aku melakukan pekerjaan rumah seperti ibu pada umumnya. Kalau anak sudah berangkat sekolah, aku baru mengerjakan pekerjaan ku seperti mengecek stok barang, kemudian mengecek apakah ada transaksi pembelian, dan berangkat ke store HTC”

(INF:2:ASR:W1:212)

Sebelum terjun dalam dunia *fashion thrift*, ASR pernah mencoba berbagai bidang usaha. Di balik menjadi seorang wirausahawan ada banyak suka dan duka yang dirasakan ASR. Dari suka dan duka yang dirasakan membentuk pengalaman bagi ASR. Dengan pengalaman tersebut berguna untuk belajar melakukan perubahan yang lebih baik dalam meminimalisir segala resiko usaha *thrift* menjadi lebih teliti.

“selama ini kan aku gak cuma usaha thrift aja mbak, sebelumnya aku juga udah pernah rental komputer, bimbel,

skincare, konter, laundry, rental mobil juga pernah, sama bengkel las juga pernah punya suamiku, dan yang terakhir thrift ini, ketika ini sudah jalan dan menghadapi masalah masalah bisnis itu sudah sudah terbiasa, kalau pun pembeli di paksa beli juga ga bisa, mau emosi juga percuma, lebih baik menerima dan tetap ramah” (INF:2:ASR:W1:67)

“kalau sukanya itu kalau laris suka banget, apalagi kalau mencapai target melampaui target, dapat barang yang bagus bagus itu suka banget, penjualan untung sampai 80% itu senang banget, pas jualan lagi bagus gini bikin semangat dan percaya diri meningkat dek, setelah tau strateginya aku yakin usaha ini bisa berkembang”

(INF:2:ASR:W1:245)

“dukanya pasti pas lagi sepi mbak, ada juga komplainan pelanggan dua tiga orang tapi masih standar lah, dan yang paling parah itu ketika saya pas loading in mobil yang di bawa itu mogok sampai 3 kali, sampai suami ku itu sampai marah marah gitu mbak, tapi di situ saya masih kondisi tenang si mbak, dan itu dari jam 10 malem lo kita seharusnya jam 11 udah selesai kita sampai jam 4 pagi itupun belum selesai kita belum pulang kita istirahat dulu ya karena mogok sampai 3 kali itu mbak”

(INF:2:ASR:W1:253)

Selain mendapatkan keuntungan dari usaha, ASR memilih menjadi wirausahawan karena merasa dirinya menyukai bidang ini. Hal tersebut di tunjukan dari kebahagiaannya ketika melihat pembeli puas berbelanja produknya.

“yang jelas manfaatnya banyak sekali mbak, bisa membantu dari segi finansial keluarga terutama suami. Memiliki kepuasan tersendiri ketika customer suka sama koleksi koleksi baju dias.id juga gitu, menyengakan orang lain itu lo mbak rasanya sesuatu yang berharga bagiku dek”

(INF:2:ASR:W1:238)

Upaya ASR dalam menyelesaikan masalah dengan cara bertawakal mendekatkan diri kepada Allah SWT, ASR meyakini semua masalah yang ada pasti ada solusinya, sejalanannya doa dan usaha optimis masalahnya bisa terselesaikan. ASR juga memiliki rasa tanggung jawab menyelesaikan masalah dengan memastikan usahanya berjalan sesuai harapan.

“yakin mbak, karena saya sendiri beragama muslim, aku punya pedoman dan petunjuk yaitu al qur’an. Kalaupun aku ada masalah aku kembalikan Ke Allah kembali ke rosul maka aku yakin semua masalah bisa diatasi dan pastinya diimbangi dengan usaha juga ya. Kalau cuma berdoa enggak ada usaha juga sama aja jadi harus balance. Aku yakin rezeki sudah allah yang mengatur dan pintu rezeki akan dibuka melalui segala pintu tergantung kita yang usaha”

(INF:2:ASR:W1:190)

“ya melibatkan saya sendiri itu udah pasti dalam mengatasi masalah dek, apapun masalahnya harus di hadapi dan harus sampai tuntas” (INF:2:ASR:W1:185)

Dalam mempertahankan usaha ASR memiliki cara dengan mendaur ulang baju *thrift* menjadi barang yang bermanfaat dan memiliki nilai jual.

”nampaknya belum soalnya keputusan regulasinya kan belum ada aku masih mengupayakan mempertahankan usaha dengan berjualan pakek sistem yang tadi. Tapi misalnya emang udah gak bisa di bidang thrift aku bisa memanfaatkan bahan thrift untuk didaur ulang jadi kerajinan mungkin ini masih planning juga. Soalnya kalau produk baju disimpem juga rugi kan mode fashion setiap hari berubah dan produk saat ini bisa gak laku karena modelnya jadul” (INF:2:ASR:W2:80)

Significant other AJ menilai ASR memiliki tanggung jawab sebagai wirausahawan *thrift*. Ketika mengalami masalah

dalam usaha ASR terdepan untuk menghadapinya, berupaya mencari solusi yang terbaik untuk keberlangsungan usahanya.

“Namanya juga pembeli kan karakternya pasti berbeda beda, kalau pas dapat yang bawel itu yang bikin kesel, biasanya kalau yang kayak gitu selain jatuhin harga semauanya sendiri juga banding bandingin dagangan sebelah, kalau udah parah si ASR langsung yang melayaninya, ASR sangat sabar berdiskusi dengan pembeli. Dia selalu bilang kalau pun ada pembeli yang rewel itu tetap dilayani dengan baik, setidaknya kalau dia tidak beli dagangan minimal tidak menjelekkkan produk kita”
(SO:2:AJ:56)

b. Temuan Faktor *Hardiness*

1) Kemampuan membuat rencana yang realistis

Sebagai wirausahawan ASR berinovasi dalam mengembangkan usahanya. Menggunakan media sosial menjadi media promo dan *update* produk yang di jual, hal ini membantu pemasaran lebih luas. ASR menerapkan strategi promo untuk menambah daya tarik produk yang di jual, strategi ini di nilai berhasil karena pembeli lebih tertarik dengan harga yang miring dengan kualitas yang tidak terlalu buruk.

“biasanya aku posting produk yang aku jual setiap hari, misalnya hari ini khusus jaket nanti hari berikutnya blouse gitu. Kemudian aku lakukan itu setiap hari untuk menarik konsumen membeli. Selalu berinovasi dan melakukan pembaruan model barang yang aku jual”

(INF:2:ASR:W1:115)

“aku pakek whatshapp dan Instagram aja dek “

(INF:2:ASR:W1:122)

“aku biasanya bikin promo mbak, tapi sebelumnya harga aku naikan dulu dari harga normal lalu di buat diskon, misalnya harga baju 50 aku naikan jadi 100 lalu aku diskon 30%+20% gitu” (INF:2:ASR:W1:125)

ASR memiliki cara untuk meminimalisir resiko usaha saat ini dengan mematuhi peraturan pemerintah dan merubah strategi penjualan produk. ASR memiliki harapan kepada pemerintah untuk menyediakan wadah bagi wirausahawan di bidang apapun sebagai antisipasi timbulnya pihak yang dirugikan. Produk *thrift* sendiri tidak hanya dipandang sebagai sampah. Bagi peminat *thrift*, *thrift* memiliki sejarah tersendiri yang tidak di dapatkan pada produk yang baru.

“aku dan temen wirausahawan karanganyar sepakat buat nyopot nama lebel thrift di media sosial ku. Terus mematuhi aturan perintah dulu aja cari amannya”

(INF:2:ASR:W2:99)

“menurutku pemerintah membuat market place UMKM dan thrift sendiri-sendiri biar gak ada yang merasa dirugikan. Soalnya aku ngerasain sebagai wirausahawan peminat pembeli produk UMKM dan thrift udah sendiri-sendiri sih. Kan ada orang suka produk baru ada juga suka produk bekas. Aku punya temen dia wirausaha juga dia suka produk bekas dari furniture soalnya dia suka barang yang punya sejarah kaya antik-antik. Jadi kan barang bekas itu gak cuma baju aja ka” (INF:2:ASR:W2:111)

“aku main harga produk, aku bikin sistem penjualan dengan buy one get one. Caranya aku naikin harga awal 1 produk normal 50 ribu ini jadi 95 tapi dapet 2 barang. Ini menurutku cara jitu buat mengurangi stok barang yang ada walaupun laba sedikit” (INF:2:ASR:W2:38)

2) Memiliki rasa percaya diri

ASR memilih tenang dengan tidak memperdulikan cibiran yang dilakukan oleh orang sekitar. Cibiran tersebut menjadikan bahan bakar bagi ASR untuk bangkit menuju kesuksesan.

“Waktu awal awal dulu malu dek di omongin temen temen gitu, dulunya jualan skincare kok sekarang jualan baju bekas, bukannya berkembang malah anjlok”, tapi aku sikapi dengan tenang aja. Aku lebih baik fokus ngembangin usaha ini dan membantu mengembalikan ekonomi keluarga itu yang lebih penting” (INF:2:ASR:W1:33)

“engak lah kejulitan mereka bikin aku semangat, besok aku tutup mulut dia pakek suksesanku” (INF:2:ASR:W1:42)

Setelah mengetahui cara yang tepat, grafik penjualan meningkat dan mendapat keuntungan yang berlipat membuat ASR optimis usaha terus berkembang. Hal itu membuat percaya diri ASR meningkat.

“kalau sukanya itu kalau laris suka banget, apalagi kalau mencapai target melampaui target, dapat barang yang bagus bagus itu suka banget, penjualan untung sampai 80% itu senang banget, pas jualan lagi bagus gini bikin semangat dan percaya diri meningkat dek, setelah tau strateginya aku yakin usaha ini bisa berkembang”

(INF:2:ASR:W1:245)

ASR mendapat dukungan penuh dari suami dan orang tua. Dukungan ini berperan dalam meningkatkan percaya diri ASR.

“iya dong, keluarga adalah tempat yang paling nyaman. Mereka menjadi pendengar baik ku menjadi tempat aku

berdiskusi dan memberikan semangat untuk menghadapi masalah” (INF:2:ASR:W1:171)

“yang utama sih suami ya, karena satu rumah dan dia orang yang enak aku ajak ngobrol. Kemudian anak-anak ku, kalau orang tua biasanya mendoakan ku dan memberikan nasehat yang membuat aku menjadi bisa semangat lagi” (INF:2:ASR:W1:177)

3) Keterampilan komunikasi

Keterampilan komunikasi yang baik dapat menghindari terjadinya kesalahpahaman antara wirausahawan dan pembeli. Dalam dunia usaha menjumpai pembeli dengan berbagai perilaku dan menawar harga menjadi masalah utama. ASR memilih memberikan pelayanan terbaik bagi pembeli dengan tanggap mengenai keluhan.

“masalah yang paling sering yaitu tawar menawar harga yang terlalu sadis dek, kadang sudah sampai di coba bajunya, karena nawarnya terlalu sadis trus gak jadi beli dan langsung di gantung lagi, hal semacam itu kadang bikin emosi penjual kan naik turun kan”

(INF:2:ASR:W1:309)

“misal ada komplainan saya memberikan ketenangan, kalau saya sendiri dengan menjelaskan barang itu secara detail, misal mbak komplain gini "mbak ini gimana mbak kok kancingnya kayak gini, Ohh iya bu mohon maaf harga itu cocok dengan barang seperti itu" yaa semacam memberi penjelasan supaya pembeli bisa menerima kondisi barang dengan baik” (INF:2:ASR:W1:266)

Sebagai seorang wirausahawan ASR menerapkan komunikasi dengan sabar dan ramah. Dengan karakter pembeli yang berbeda beda memungkinkan mendapatkan pembeli yang

susah. Namun ASR menyikapi pembeli seperti itu dengan ramah, emosi justru menyebabkan kekacauan berkepanjangan.

“selama ini kan aku gak cuma usaha thrift aja mbak, sebelumnya aku juga udah pernah rental komputer, bimbel, skincare, konter, laundry, rental mobil juga pernah, sama bengkel las juga pernah punya suamiku, dan yang terakhir thrift ini, ketika ini sudah jalan dan menghadapi masalah masalah bisnis itu sudah sudah terbiasa, kalau pun pembeli di paksa beli juga ga bisa, mau emosi juga percuma, lebih baik menerima dan tetep ramah” (INF:2:ASR:W1:67)

D. HASIL ANALISIS DATA

Berdasarkan temuan yang telah dipaparkan sebelumnya, berikut adalah hasil analisis data yang telah peneliti lakukan :

1. Analisis IR

Informan pada penelitian ini adalah IR, merupakan wirausahawan berusia 34 tahun yang sudah 3 tahun lebih berkecimpung usaha *thrift*. Menurut Hurlock (dalam Putri, 2018) usia IR masih termasuk dewasa awal. IR merupakan pribadi yang ramah, *friendly*, mudah bergaul, dan memiliki rasa humoris yang tinggi. IR *excited* menyambut kedatangan peneliti dan menjawab pertanyaan dengan baik dan cukup jelas dan sesekali membuat candaan yang membuat wawancara ini tidak terlalu tegang.

Berdasarkan analisis data hasil wawancara dengan IR, peneliti menemukan kesesuaian teori berupa aspek dan faktor *hardiness*. Hal ini peneliti tampilkan dalam table hasil wawancara sebagai berikut:

Tabel 4. 5
Analisis Informan IR

Temuan Aspek <i>Hardiness</i>	
Tantangan	<ul style="list-style-type: none"> - Penyesuaian diri agar tidak malu sebagai wirausahwan di bidang <i>thrift</i> - Membiasakan diri dengan pekerjaan berat saat <i>loading in</i> dan <i>loading out</i> barang di <i>event</i> - Baju bekas impor dilarang di Indonesia - Larangan baju bekas impor di Indonesia menyebabkan <i>thrifting</i> menjadi sepi dengan menurunnya daya beli konsumen, akhirnya IR memaksimalkan penjualan produk dengan mengikuti <i>event</i> - Larangan baju bekas impor di Indonesia menyebabkan IR mengalami kerugian secara materiil dalam bentuk laba yang sedikit
Kontrol	<ul style="list-style-type: none"> - IR menyikapi pembeli yang komplain dengan lapang dada - IR mengontrol emosi dengan bersikap diam - Menghadapi masalah usaha dengan berfikir secara tenang dan tidak mudah terburu-buru dalam mengambil keputusan - IR memilih tidak mengikuti perkembangan berita larangan baju bekas impor di Indonesia untuk menghindari stress
Komitmen	<ul style="list-style-type: none"> - Cibiran orang lain tidak mengurangi semangat IR dalam berwirausaha - IR memiliki target di masa depan membeli mobil dan memiliki kios <i>thrift</i> - Bertanggungjawab dalam meyelesaikan masalah tanpa melibatkan orang lain

	<ul style="list-style-type: none"> - Menjaga kepuasan pembeli dengan memberikan pelayanan terbaik dan menjual produk <i>thrift</i> yang berkualitas - Fokus berjualan <i>thrift</i> dengan media sosial whatsapp setelah ada larangan baju bekas impor di Indonesia
<i>Temuan Faktor Hardiness</i>	
Perencanaan Realistis	<ul style="list-style-type: none"> - Menjual produk <i>thrift</i> menyesuaikan <i>timeline trend</i> di pasaran - IR menentukan segmentasi demografis berdasarkan jenis kelamin. IR menjual produk <i>thrift</i> khusus perempuan dari usia remaja sampai orang tua. Harga yang ditawarkan dapat dijangkau dari kantong mahasiswa hingga pekerja.
Percaya Diri	<ul style="list-style-type: none"> - Dukungan keluarga membantu meningkatkan percaya diri - Keluarga memiliki peran dalam meningkatkan percaya diri sebagai pendengar baik
Keterampilan Komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> - Memilih cara memersuasi kepada pembeli - Menawarkan produk <i>thrift</i> dengan menggunakan bahasa yang mudah dipahami pembeli

Proses pembentukan *hardiness* dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni kemampuan membuat rencana yang realistis, memiliki rasa percaya diri dan keterampilan dalam komunikasi. Gambaran *hardiness* informan IR dapat di lihat dari beberapa aspek yakni aspek yakni tantangan, kontrol dan komitmen.

Aspek tantangan terlihat dari cara IR mempertahankan usahanya sebagai penghasilan utama, selain itu untuk tujuan masa depannya.

Dengan berita mengenai larangan baju bekas impor di Indonesia membuat IR harus melakukan strategi usaha yang lebih untuk melewati masalah yang ada. Setelah melewati proses penyesuaian diri sebagai wirausahawan, IR menyadari adanya kesulitan memiliki usaha *thrift* tidak hanya saat mengikut *event thrift* saja melainkan datang dari beberapa pihak misalnya pembeli.

Aspek kontrol yang dilakukan adalah mengendalikan perubahan emosi, masalah yang paling sering dirasakan seperti pasang surut usaha dan tawar menawar dengan pembeli. IR memilih menyikapinya dengan lapang dada karena menyadari hal tersebut adalah bagian dari resiko usaha. Semua masalah dialami menyebabkan IR kelelahan dan *stress*, IR mengontrol dirinya dengan cara bersikap diam. IR dalam menghadapi masalah usaha memilih berfikir dengan tenang dan tidak mudah terburu-buru dalam mengambil keputusan dalam menghadapi masalah usaha. IR memilih mengurangi aktifitas penggunaan *gadget* dengan tidak mengikuti perkembangan berita larangan baju bekas di Indonesia untuk menghindari diri dari *stress*. Hal tersebut menunjukkan bahwa IR menghadapi masalah dengan mengontrol pikirannya dengan baik.

Aspek komitmen yang diterapkan adalah IR sebagai wirausahawan *thrift* memiliki target dimasa depan yaitu memiliki kios dan membeli alat transportasi mobil. Dengan memiliki kios *thrift* akan memudahkan jangkauan pembeli hal ini bertujuan untuk mengembangkan usaha *thrift*.

Selain itu aspek komitmen juga terlihat dari cara IR menyelesaikan masalah dengan cara bertanggungjawab tanpa melibatkan orang lain.

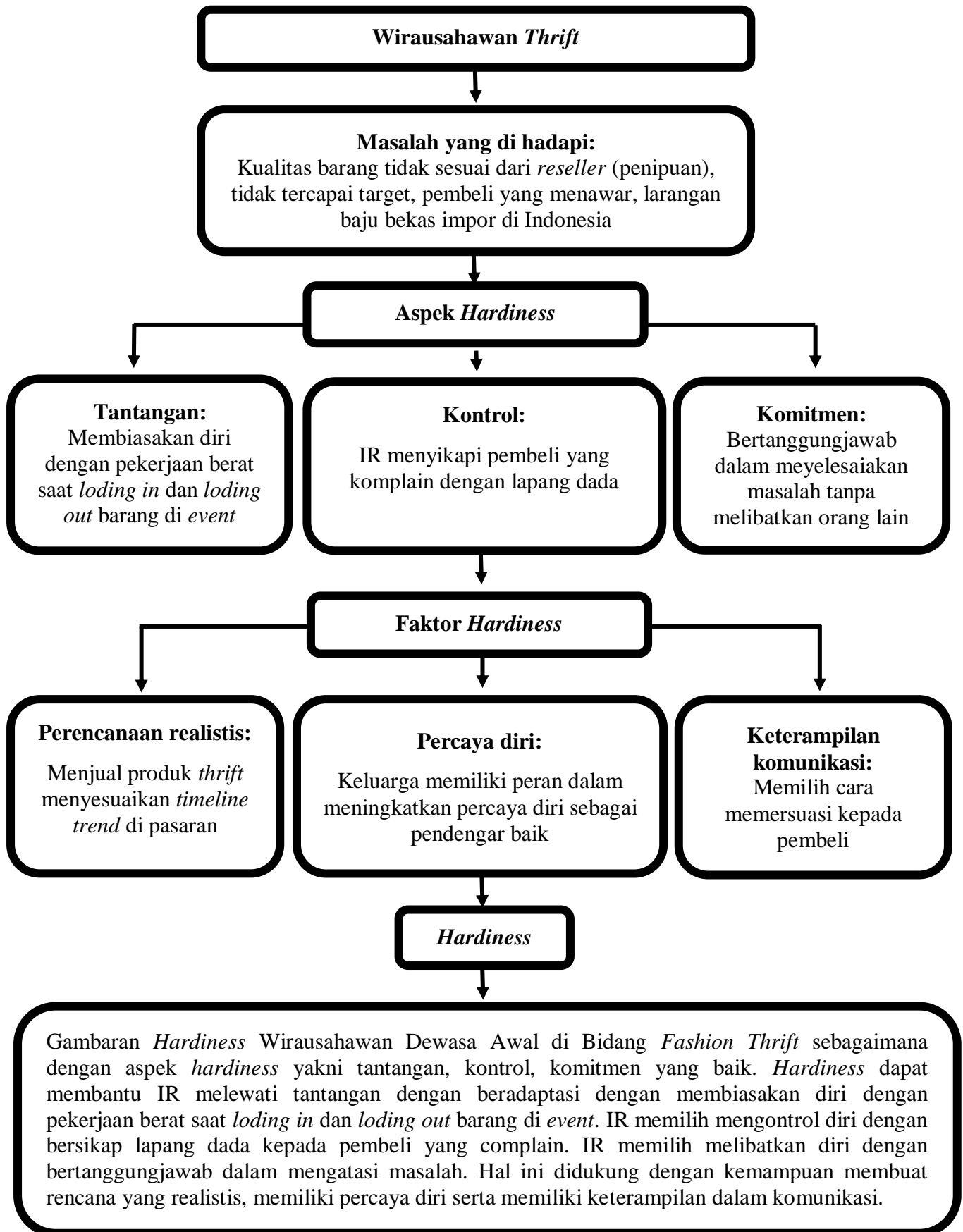
IR memberikan pelayanan terbaik dan menjual produk *thrift* dengan kualitas terbaik untuk menjaga kepuasan pembelinya. IR memilih cara alternatif lain untuk memasarkan produk dengan media sosial whatsapp setelah ada larangan baju bekas impor di Indonesia. IR memilih fokus berwirausaha disertai mindset yang positif bahwa setiap usaha akan membuahkan hasil tanpa memperdulikan perkataan negatif orang lain. Hal ini IR lakukan dalam upaya mempertahankan usaha.

Faktor pendukung *hardiness* yang dimiliki IR yakni faktor kemampuan untuk membuat rencana yang realistis mempelajari segmentasi pasar minat pembeli adalah upaya IR mengembangkan usahanya. Hal itu terlihat ketika IR menjual produk yang sedang naik daun atau *trend* di masanya yang membuat produk dagangannya menjadi pusat perhatian pembeli. IR memfokuskan sasaran pembeli dengan menentukan segmentasi demografis berdasarkan jenis kelamin. IR menjual produk *thrift* khusus perempuan dari usia remaja sampai orang tua. Harga yang ditawarkan dapat dijangkau dari kantong mahasiswa hingga pekerja. Hal itu tentu akan menghasilkan keuntungan berlipat, selain itu meningkatkan *optimisme* IR dalam mengembangkan usaha *thrift* yang di jalani.

Faktor *hardiness* yakni memiliki kepercayaan diri, IR mendapat dukungan penuh dari keluarga dan orang disekitarnya. Dengan memiliki dukungan baik dari keluarga memberikan dampak positif bagi IR.

Memiliki pendengar baik yang membuat IR merasa lega ketika sudah bercerita. Hal tersebut meningkatkan kepercayaan diri IR dan dapat mengurangi stress yang di sebabkan masalah usaha yang di alami.

Faktor *hardiness* yang dimiliki IR yakni faktor keterampilan komunikasi. IR memilih berdiskusi dengan membujuk secara halus dan meyakinkan pembeli, hal ini dapat menghindari perdebatan ketika tawar menawar harga yang mengakibatkan pembeli tidak nyaman. Selain itu IR dalam menawarkan produk kepada pembeli dengan menggunakan bahasa yang mudah dipahami. Hal tersebut penting dilakukan untuk membangun reputasi usaha menjadi bagus dan prospek untuk tujuan jangka panjang usaha yang dijalani.



Bagan 4. 1 Analisis Data Informan IR

2. Analisis ASR

ASR merupakan ibu rumah tangga berusia 35 tahun yang memiliki 2 anak yakni perempuan dan laki laki, selain itu juga sebagai wirausahawan *thrift*. ASR merupakan pribadi yang periang, murah senyum dan mudah bergaul dengan lingkungan sekitar. ASR menyambut peneliti dengan baik dan mudah berinteraksi karena dapat menjawab pertanyaan peneliti dengan jelas dan santai. Saat wawancara berlangsung sesekali ASR melakukan kontak mata dengan peneliti. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan ASR, peneliti menemukan beberapa temuan aspek dan faktor *hardiness* sebagai berikut:

Tabel 4. 6
Analisis Informan ASR

Temuan Aspek <i>Hardiness</i>	
Tantangan	<ul style="list-style-type: none"> - Membagi waktu antara keluarga dan pekerjaan - Kebangkrutan yang dialami suami ASR menyebabkan kondisi ekonomi keluarga menjadi <i>down</i>. ASR berusaha semaksimal mungkin dengan mengikuti setiap <i>event thrift</i> - Akibat larangan baju bekas impor di Indonesia menyebabkan daya beli masyarakat menurun sehingga stok barang menumpuk - Produk <i>thrift</i> dipandang sebagai penyebab pencemaran lingkungan
Kontrol	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak mudah putus asa ketika mendapat produk <i>thrift</i> dengan kualitas kurang bagus - Memilih <i>me time</i> dengan mendengarkan musik di kamar

	<ul style="list-style-type: none"> - Tetap fokus pada usaha meskipun dalam keadaan penuh tekanan - Mengikuti perkembangan informasi larangan baju bekas impor di Indonesia sebagai bentuk kewaspadaan
Komitmen	<ul style="list-style-type: none"> - Tetap memprioritaskan keluarga tanpa mengabaikan pekerjaannya - Pengalaman usaha berguna untuk belajar melakukan perubahan yang lebih baik dalam meminimalisir resiko usaha <i>thrift</i> - Berikhtiar dan tidak bergantung pada orang lain merupakan pedoman ASR dalam menyelesaikan masalah - Memanfaatkan produk <i>thrift</i> yang tidak laku untuk di daur ulang menjadi kerajinan yang memiliki nilai jual
Temuan Faktor <i>Hardiness</i>	
Perencanaan Realistis	<ul style="list-style-type: none"> - Memanfaatkan media sosial sebagai sarana mempromosikan produk dengan membuat promo dan diskon yang menarik - Selain membuat diskon, ASR menerapkan variasi pemasaran produk menggunakan strategi promo <i>buy one get one</i>
Percaya Diri	<ul style="list-style-type: none"> - Cibiran orang menjadi bahan bakar untuk bangkit dari keterpurukan - Mencapai target penjualan meningkatkan semangat dan percaya diri - Dukungan suami dan orang tua meningkatkan percaya diri
Keterampilan Komunikasi	<ul style="list-style-type: none"> - Tanggap mengenai keluhan pembeli - Menggunakan bahasa yang santun dalam melayani

	pembeli
--	---------

Gambaran *hardiness* informan ASR dapat di lihat dari beberapa aspek yakni aspek yakni tantangan, kontrol dan komitmen. Proses pembentukan *hardiness* dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni kemampuan membuat rencana yang realistis, memiliki rasa percaya diri dan keterampilan dalam komunikasi.

Aspek *hardiness* yang pertama adalah aspek tantangan. ASR merupakan seorang wanita berperan ganda sebagai ibu rumah tangga dan seorang wirausahawan *thrift* tentunya menemui kesulitan membagi waktu antara pekerjaan dan keluarga. ASR memulai usaha *thrift* karena ingin membantu ekonomi keluarga yang mengalami kebangkrutan. Kondisi seperti itu membuat ASR bekerja keras membantu mengembalikan ekonomi keluarga dengan mengikuti setiap *event thrift*. Dengan adanya larangan baju bekas impor di Indonesia membuat ASR mengalami kerugian berbentuk materiil. Hal ini dikarenakan ASR sudah memiliki stok barang yang akan dijual pada waktu bulan Ramadhan. Dengan demikian produk yang sudah ada menjadi tidak terjual akibat daya beli masyarakat menurun.

Aspek *hardiness* yang kedua adalah kontrol, sebagai wirausahawan ASR memiliki masalah terkait pengadaan stok produk dagangan, kualitas barang yang datang dari *reseller* menentukan untung dan ruginya usaha *thrift*. Hal tersebut disadari ASR dan mengatasinya dengan cara memilih *reseller* yang tepat dan jujur, selain itu ASR

melakukan cek secara berkala stok produk jualan yang ada untuk memastikan usaha *thrift* berjalan sesuai yang di harapkan. Hal tersebut tentunya mengakibatkan ASR mengalami perubahan emosi yang mengakibatkan *stress* dari masalah yang di alami.

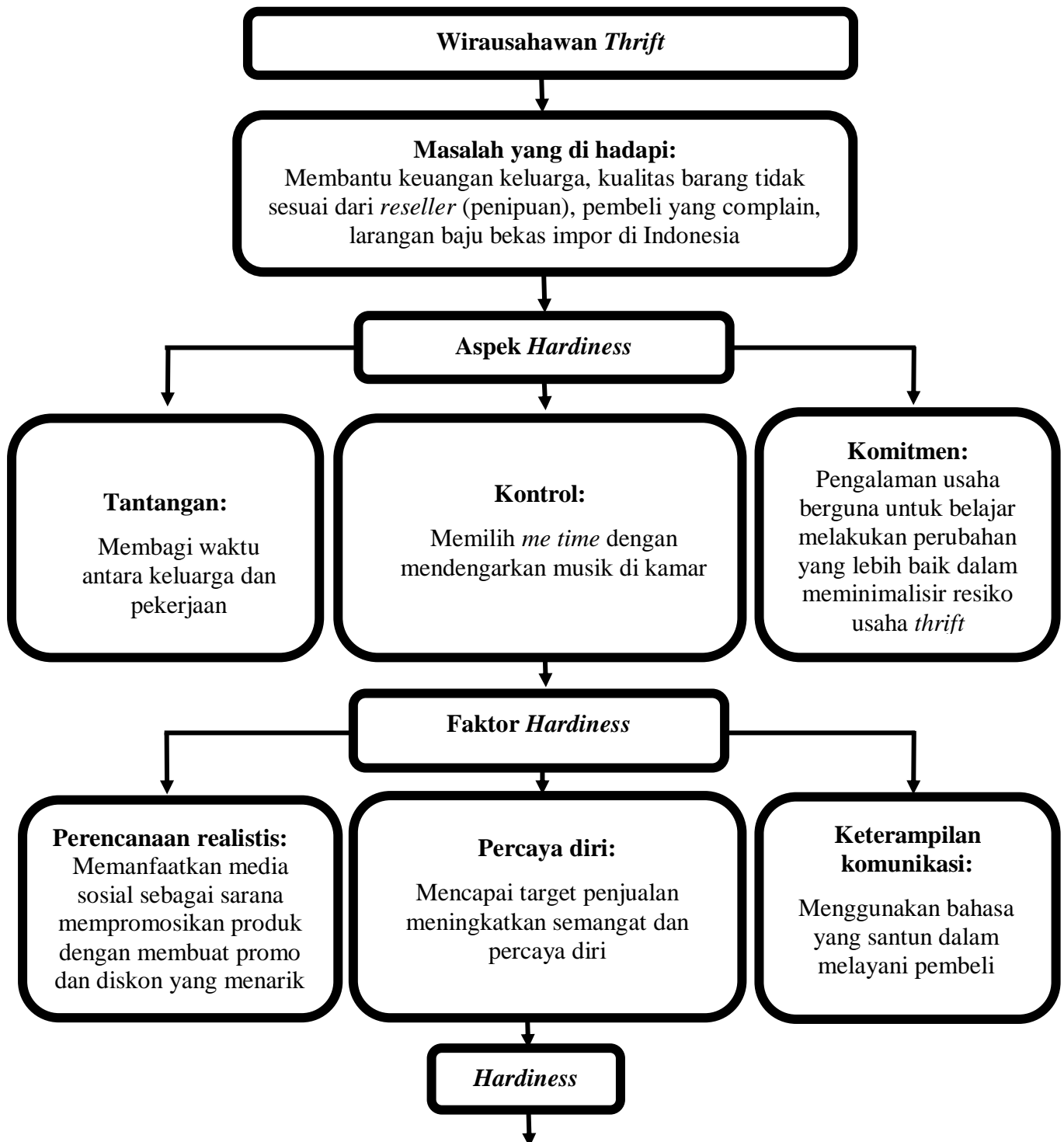
ASR memilih mengontrol dirinya dengan *me time* dengan mendengarkan musik di kamar, setelah dirinya merasa baik ASR mengoreksi kesalahannya dan mencari solusi dari masalah yang di alami. Terkait larangan baju bekas impor di Indonesia ASR memilih mengikuti perkembangan informasi sebagai upaya mengantisipasi resiko kerugian yang lebih besar. ASR memilih tetap fokus dan tidak mudah putus asa dalam menghadapi masalah usaha. Hal tersebut menunjukkan bahwa ASR memiliki kontrol yang baik menghadapi masalah usaha yang di jalani.

Aspek *hardiness* yang ketiga adalah komitmen, ASR sebagai wirausahawan tetap memprioritaskan keluarganya tanpa mengabaikan pekerjaannya, terlihat dari ASR memiliki manajemen waktu yang baik dalam mengatur skala prioritas. Pengalaman usaha yang ASR dapati dari usaha sebelumnya berguna untuk belajar melakukan perubahan yang lebih baik dalam meminimalisir resiko usaha *thrift*. Selain itu ASR memiliki pedoman dalam menyelesaikan masalah dengan berikhtiar dan tidak bergantung pada orang lain. Aspek komitmen dapat dilihat dari ASR tidak menyerah begitu saja dalam masalah larangan berita baju belas di Indonesia, ASR memilih mendaur ulang produk *thrift* untuk dimanfaatkan menjadi kerajinan yang berguna dan memiliki nilai jual.

Faktor pendukung *hardiness* dalam penelitian ini peneliti menemukan faktor *hardiness* kemampuan untuk membuat rencana yang realistis dengan memanfaatkan media sosial sebagai sarana mempromosikan produk membuat promo diskon besar untuk menambah daya tarik pembeli, strategi ini berhasil karena pembeli lebih tertarik harga yang miring dengan kualitas barang bagus. ASR melakukan strategi pemasaran untuk memperluas jangkauan pembeli. Sebagai wirausahawan *thrift* ASR mematuhi peraturan pemerintah larangan baju bekas impor dengan mengganti nama *thrift* di media sosial serta menutup *store* dalam jangka waktu tertentu.

Faktor percaya diri ASR dapat dilihat dari tercapainya target jualan yang membuat ASR menjadi lebih bersemangat dalam menjalani usaha. Dukungan suami dan keluarga ASR meningkatkan percaya diri, ASR memiliki sikap yang positif dengan mengubah cibiran orang lain menjadi bahan bakar ASR dalam mengembangkan usaha.

Keterampilan berkomunikasi ASR dapat dilihat dari tanggap mengenai keluhan pembeli dengan mendengarkan apa yang diinginkan pembeli, kemudian memberikan solusi. ASR menyadari karakter dan perilaku pembeli yang berbeda beda mengharuskan memilih cara yang tepat dengan melayani pembeli dengan bersikap ramah dan menggunakan bahasa yang santun agar pembeli merasa nyaman. Hal tersebut memberi pengaruh positif untuk menjaga reputasi usaha tetap bagus.



Gambaran *Hardiness* Wirausahawan Dewasa Awal di Bidang *Fashion Thrift* sebagaimana dengan aspek *hardiness* yakni tantangan, kontrol, komitmen yang baik. ASR beradaptasi dengan peran ganda, ASR memiliki kontrol diri dengan memilih *me time* dengan mendengarkan musik di kamar, hal ini berguna mengurangi dampak buruk akibat stress. ASR memiliki pandangan positif terhadap kesalahan untuk perubahan yang lebih baik. Hal ini didukung dengan kemampuan membuat rencana yang realistis, memiliki percaya diri serta dan keterampilan dalam komunikasi.

Bagan 4. 2 Analisis Data Informan ASR

E. PEMBAHASAN

Berdasarkan wawancara dan analisis data yang dilakukan oleh peneliti, informan utama dari penelitian ini memiliki latar belakang sebagai seorang wirausahawan *thrift* yang memiliki masalah terkait resiko usaha yang di jalani. Masalah yang terjadi yakni mengenai kualitas barang dari *reseller* yang tidak sesuai, tawar menawan harga dengan pembeli, tidak tercapainya target penjualan dan persaingan antar penjual menyebabkan *stress* dan perubahan emosi tidak stabil.

Hal ini yang dirasakan IR sebagai wirausahawan yang menghadapi masalah mengenai komplain dari pembeli. Dengan masalah tersebut IR merasakan naik turunnya emosi di dalam dirinya. Menurut Hurlock (dalam Putri, 2018) dewasa awal mempunyai ciri-ciri mengenai ketegangan emosi yaitu kondisi emosionalnya yang tidak terkendali dan cenderung labil. Hasil analisis IR menunjukkan adanya kesamaan dengan teori dewasa awal Hurlock mengenai perubahan kondisi emosi IR yang disebabkan oleh pembeli yang komplain, hal ini terjadi dikarenakan dimasa usia dewasa awal kondisi emosi yang tidak stabil akibat adanya perubahan. IR menyikapi pembeli tersebut dengan lapang dada untuk mengurangi dampak lebih buruk pada usahanya. Disini menunjukkan IR memiliki kontrol yang baik dengan bersikap sabar dalam menghadapi pembeli yang komplain.

Sebagai wirausahawan ASR pernah mengalami masalah mengenai kualitas barang yang tidak sesuai dari *reseller*. Menurut Hurlock (dalam Putri, 2018) dewasa awal merupakan masa bermasalah karena individu kurang siap

dalam menghadapi peran baru sehingga muncul rasa khawatir dan ketakutan akan kegagalan dimasa depan. Dengan hasil analisis ASR menunjukkan adanya kesesuaian teori karakteristik dewasa awal, yang menunjukkan adanya perubahan yang terjadi pada ASR berupa rasa khawatir menghadapi masalah barang yang tidak sesuai yang akan berdampak pada keberlangsungan pada usaha *thrift*. Langkah yang diambil ASR untuk mengatasi barang yang tidak bagus dengan cara menjual dengan harga miring, dengan hal tersebut akan meminimalisir kerugian. Dari masalah tersebut, pentingnya mengontrol diri dan kemampuan informan dalam menghadapi situasi terkait resiko disebut kepribadian *hardiness*.

Terdapat tiga aspek *hardiness* Menurut Kobasa & Maddi (dalam Bartone et al, 1989), yaitu tantangan, kontrol dan komitmen. Pada aspek tantangan, sikap ini melihat perubahan sebagai tantangan dan melihat peluang dalam setiap kesulitan untuk menjadikan dirinya lebih baik. Wirausahawan cenderung melihat masalah sebagai kesempatan untuk mengembangkan diri dan mengevaluasi diri daripada melihatnya sebagai hambatan.

Wirausahawan menunjukkan sikap yang hampir sama yakni bertujuan mempertahankan usaha sebagai sumber penghasilan untuk memperbaiki kualitas hidup. IR menerima konsekuensi pekerjaan sebagai wirausahawan *thrift*, dengan melakukan pekerjaan yang yang harus dikerjakan dengan melibatkan dirinya. Sikap yang tampak dari ASR yaitu beradaptasi dengan peran ganda, ASR mampu dalam membagi waktu untuk keluarga dan sebagai

wirausahawan dalam mengikuti *event* dimana-mana untuk membantu pemulihan ekonomi.

Tantangan yang dirasakan wirausahawan *thrift* meningkat akibat pelarangan baju bekas *thrift* di Indonesia. Hal demikian dirasakan IR dan ASR sebagai wirausahawan *thrift*, larangan ini menjadi tantangan baru bagi mereka. Wirausahawan perlu menambah usaha lebih ekstra dalam mempertahankan usahanya dengan mencari solusi yang terbaik. Dampak akibat larangan ini membuat wirausahawan mengalami kerugian materiil akibat stok barang yang melimpah dengan daya beli yang menurun hal ini bisa berpotensi gulung tikar.

Aspek Kontrol, merupakan karakteristik individu yang memiliki keyakinan dapat mengendalikan diri ke arah yang positif dengan kontrol diri yang baik, melalui tanggung jawab untuk menghadapi masalah dalam hidupnya. Ketika berhadapan dengan hal-hal sulit, dalam hal ini berkaitan dengan mengontrol emosi. Ketika terjadi masalah mengenai resiko usaha dan ada perasaan yakin dapat mengendalikannya dengan mencari solusi terbaik.

Berdasarkan hasil penelitian, wirausahawan menunjukkan respon yang berbeda dalam pengendalian diri atau kontrol dan cara menyikapi yang berbeda pula. Namun wirausahaan memiliki kesamaan dalam menerima segala resiko sebagai wirausahawan *thrift*. Kontrol yang dilakukan IR dalam menghadapi masalah dengan menyikapi pembeli yang komplain dengan lapang dada. Sikap kontrol yang muncul ASR ketika ada masalah yaitu

menyempatkan waktu untuk diri sendiri atau *me time* dengan mendengarkan musik di tempat yang nyaman yaitu kamar.

Peristiwa yang terjadi akibat pelarangan *thrift* yang sedang ramai di media sosial membawa pengaruh pada kedua wirausahawan. Pengaruh yang dirasakan wirausahawan berbeda IR memilih tidak mengikuti perkembangan berita di media sosial dan ASR memilih untuk mengikuti perkembangan informasi guna meningkatkan kewaspadaan akan perubahan selanjutnya. Walaupun kontrol yang dimiliki masing-masing wirausahawan berbeda namun memiliki manfaat yang sama yaitu untuk mengurangi stress dan mencari solusi.

Aspek Komitmen, yakni keyakinan individu untuk menyelesaikan masalah. Individu yang memiliki komitmen tinggi mempunyai strategi untuk pemecahan masalah dengan mengambil keputusan yang bijak menyesuaikan kemampuan dirinya. Sebagai wirausahawan yang memiliki komitmen yang tinggi akan meningkatkan kemampuan informan untuk mengembangkan usaha. Wirausahawan memiliki pendapat yang sama bahwa sebagai wirausahawan melibatkan diri dalam usaha penting, untung mengatasi masalah yang terjadi. IR mengatakan ketika ada masalah menghadapi dengan tanggung jawab adalah solusi terbaik. Wirausahawan memandang usaha *thrift* yang di jalani sebagai sumber penghasilan untuk memenuhi kebutuhan sehari hari dan sebagai tabungan jangka panjang. Informan ASR menunjukkan dengan kegagalan usaha sebelumnya menjadikan pengalaman ASR untuk lebih teliti menjalankan usaha.

Larangan baju bekas impor di Indonesia membuat wirausahawan dituntut untuk selalu siap dengan perubahan yang ada. Wirausahawan memiliki komitmen yang sama dalam membuat strategi baru dalam memasarkan produk. IR memilih membuat strategi alternatif dengan mencari celah dalam mempromosikan produk melalui Whatsapp yang sebelumnya melakukan promosi di Instagram. ASR memilih memanfaatkan produk *thrift* yang tidak laku untuk di daur ulang menjadi barang yang memiliki manfaat dan memiliki nilai jual. Dengan adanya perubahan yang terjadi berguna membantu dirinya berkembang kearah lebih baik.

Menurut Kobasa et al. (1982) *hardiness* merupakan kepribadian individu yang memiliki kemampuan dalam meminimalisir kondisi efek negatif dari masalah menjadi individu lebih kuat, stabil, dan optimis dalam menghadapi masalah. Hal tersebut juga di rasakan kedua wirausahawan, keduanya memiliki kemampuan dalam meminimalisir efek negatif dalam menghadapi masalah. Hal ini menunjukkan IR dan ASR memiliki kepribadian *hardiness* untuk keberlangsungan usaha *thrift*. Individu yang memiliki *hardiness* cenderung menganggap masalah yang dihadapi tidak membahayakan justru bermanfaat untuk mengevaluasi diri.

Individu dapat dikatakan *hardiness* jika mempunyai cara pengendalian diri dengan kontrol, memiliki keyakinan menyelesaikan masalah dengan komitmen, dan tidak menganggap masalah menjadi hambatan. Wirausahawan memandang bahwa masalah akibat resiko usaha

mebutuhkan ketangguhan untuk menghadapinya, penyelesaian masalah dengan tepat diperlukan untuk keberlangsungan usaha yang dijalani.

Pada penelitian ini peneliti menemukan ada beberapa faktor yang mendukung kemampuan wirausahawan dalam mengolah pemikiran dengan baik, sehingga timbul kepribadian *hardiness*. Menurut Kreitner & Kinicki (dalam Nindya, 2017) faktor-faktor yang memengaruhi *hardiness* yakni perencanaan realistis, percaya diri dan keterampilan komunikasi. Faktor Perencanaan yang realistis terlihat dari cara kedua wirausahawan memiliki kesamaan dalam memasarkan produknya di *event thrift* yang di gelar di sekitar Karesidenan Surakarta.

ASR memiliki strategi untuk meningkatkan minat beli *customer* dengan membuat promo dan diskon yang menarik. Selain membuat promo dan diskon ASR memilih memasarkan produk secara luas dengan memanfaatkan media sosial sebagai media promosi. ASR melayani pembelian secara *online* dan *offline* dengan menyewa store di HTC, hal tersebut berguna untuk memperluas jangkauan kemajuan perkembangan usahanya. Semakin banyak promosi usaha yang ASR lakukan maka semakin besar peluang produk dikenal dimasyarakat, dengan hal tersebut maka akan berpengaruh pada meningkatnya daya beli dan pendapatan.

IR memiliki perencanaan realistis dengan menjual produk menyesuaikan *trend* di pasaran dalam waktu tertentu atau *timeline*. Hal ini dilakukan IR untuk menarik perhatian pembeli karena jika menjual produk yang tidak sesuai keinginan pasar maka beresiko mengalami kerugian dan

usaha tidak berkembang. Perkembangan mode *fashion* yang selalu berubah menuntut IR sebagai wirausahawan lebih kreatif dalam berinovasi menjual pakaian *thrift*. IR memiliki ciri khas produk *thrift* dengan menjual kaos Disney yang mana karakter ini digemari dari usia anak-anak hingga dewasa. Dengan hal tersebut wirausahawan memiliki perencanaan realistis yang baik dalam mengambil keputusan untuk mencaai tujuan yang sama.

Faktor percaya diri, wirausahawan memiliki kesamaan dalam meningkatkan percaya diri yang diperoleh dari dukungan keluarga dan orang terdekat. Hasil analisis menunjukkan bahwa ASR mendapatkan dukungan dari suami. Sedangkan keluarga IR memberikan dukungan dengan cara menjadi pendengar baik, tempat bercerita bagi IR jika sedang ada masalah, hal ini berguna bagi IR untuk terhindar dari stress. Selain itu meningkatnya grafik penjualan meningkatkan semangat dan percaya diri bagi ASR. Wirausahawan yakin bahwa usaha akan berkembang dan target usaha dapat terealisasikan. Hal ini menunjukkan bahwa kepercayaan diri meningkat berdampak baik untuk keberlangsungan usaha yang di jalani.

Faktor pendukung yang terakhir adalah keterampilan komunikasi, wirausahawan menyadari bahwa usaha *thrift* tidak lepas dari komplain dan tawar menawar harga dari pembeli. Hal tersebut tentunya membuat wirausahawan membutuhkan keterampilan komunikasi yang baik untuk melayani pembeli. Wirausahawan menyadari bahwa pembeli memiliki karakter yang berbeda maka membutuhkan komunikasi yang tepat untuk memberi rasa nyaman. Keduanya hampir mirip, ASR menerapkan cara

pelayanan terhadap pembeli dengan menggunakan bahasa yang santun saat melayani dan bersikap ramah. IR memilih berdiskusi dengan membujuk secara halus dan meyakinkan pembeli, hal ini dapat menghindari perdebatan ketika tawar menawar harga yang mengakibatkan pembeli tidak nyaman. Komunikasi yang baik penting dilakukan wirausahawan untuk memberikan rasa nyaman bagi pembeli. Hal ini dapat meningkatkan reputasi baik usaha tentunya bagus untuk prospek usaha kedepannya.

Muslimin (2020) Individu yang memiliki tingkat *hardiness* tinggi akan cenderung mempunyai perasaan yang kuat dalam bekerja. Individu yang tangguh mudah dalam beradaptasi dengan perubahan lingkungan. Individu dengan *hardiness* akan timbul rasa senang menikmati proses pekerjaannya serta mengambil keputusan secara bijak dalam masalah. Dengan *hardiness* wirausahawan mempunyai rasa tanggung jawab dan berkomitmen dalam aktifitas kerja. Selain aspek dan faktor *hardiness* yang telah dijelaskan diatas *hardiness* memiliki manfaat bagi kedua wirausahawan yaitu membantu dalam mengurangi dampak stress yang timbul dari masalah yang dialami sebagai wirausaha *thrift*.

Hasil dari penelitian ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Nindya (2017) yang berjudul “*Hardiness* Karyawan yang Mengalami Pemutusan Hubungan Kerja”. Bahwa individu dikatakan *hardiness* apabila individu dapat menyelesaikan masalah dengan cara memiliki kontrol diri, komitmen dan melewati tantangan dalam masalah. Hasil penelitian ini Nindya (2017) menunjukkan walaupun subjek yang digunakan dalam

penelitian ini memiliki kedudukan dipekerjaan yang berbeda-beda namun mengalami rasa kekecewaan yang sama. Akibat pemutusan hubungan kerja subjek mengalami perubahan sifat dan sudut pandang mereka terhadap suatu masalah. Demikian komitmen subjek untuk bangkit dari permasalahan demi memenuhi kebutuhan keluarga menjadi tantangan dalam hidup mereka.

Pada hasil penelitian ini wirausahawan memiliki komitmen yang sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Nindya (2017). Hal demikian memperkuat hasil temuan pada penelitian ini, bahwa wirausahawan memiliki keyakinan dalam menyelesaikan masalah dengan mengambil keputusan yang bijak menyesuaikan kemampuan diri. Wirausahawan memiliki komitmen dengan meminimalisir kesalahan dari pengalaman usaha sebelumnya, hal ini ditunjukkan dengan cara menjadi wirausahawan yang lebih teliti.

Wirausahawan memiliki cara dalam menyelesaikan masalah dengan tidak melibatkan orang lain. Hal demikian membuat wirausahawan memiliki *hardiness* karena perubahan yang terjadi bukanlah sebuah halangan. Aspek komitmen tersebut membantu wirausahawan belajar melakukan perubahan yang lebih baik. Dari kesimpulan tersebut aspek komitmen memiliki peran dalam penelitian sebagai berikut. Wirausahawan tetap mempertahankan usahanya untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan sebagai investasi jangka panjang. Penelitian Nindya mengatakan subjek tetap berusaha dan tidak putus asa untuk mencari pekerjaan baru.

Penelitian *hardiness* yang dilakukan oleh peneliti terdahulu, ditemukan beberapa persamaan dan perbedaan sebagai berikut. Penelitian yang dilakukan oleh kedua peneliti terdahulu memiliki kesamaan dalam menggunakan teori *hardiness* menurut Kobasa dan Maddi pada penelitian ini. Selanjutnya penelitian ini memiliki perbedaan pada metode pendekatan dan teknik yang digunakan dalam penelitian. Dengan demikian penelitian mengenai “*Hardiness* Wirausahawan Dewasa Awal di Bidang *Fashion Thrift*” memiliki pembaruan pada penelitian sebelumnya. Pada penelitian terdahulu tidak dilengkapi dengan faktor pendukung *hardiness*.

Pada penelitian ini, peneliti menemukan faktor pendukung *hardiness* menurut Kreitner & Kinicki (dalam Nindya, 2017) dari wirausahawan *thrift*. Faktor tersebut berguna untuk mendukung hasil temuan dari aspek *hardiness* pada kedua wirausahawan yang memiliki kepribadian *hardiness*. Selanjutnya penelitian ini memiliki perbedaan fokus aspek *hardiness* pada setiap penelitian. Menurut Hurlock (dalam Putri, 2018) masa dewasa awal memiliki rentang usia dari 18 tahun sampai 40 tahun. Menurut Putri (2018) Masa dewasa awal adalah masa dimana individu dalam fase pencarian dan penemuan, masa ini individu mengalami masalah yang menyebabkan ketegangan emosional, masa penyesuaian diri akibat perubahan pola hidup baru. Dewasa awal memiliki tugas perkembangan diantaranya mendapatkan suatu pekerjaan. Dengan demikian dewasa awal masuk dalam masa kedua wirausahawan, dan dimasa ini wirausahawan memilih pekerjaan menjadi wirausahawan *thrift*.

Menjadi wirausahawan di masa dewasa awal bukan hal yang mudah. Sebagai wirausahawan tidak terlepas dari masalah sebagai berikut, kualitas barang yang tidak sesuai dari *reseller*, tidak tercapainya target, pembeli yang menawar masalah tersebut sering terjadi di kalangan wirausahawan. Sebagai wirausahawan perlu menyesuaikan diri untuk menghadapi perubahan yang terjadi seperti saat ini mengenai larangan baju bekas impor di Indonesia, yang menyebabkan pro kontra dan membawa dampak perubahan bagi wirausahawan. Dari masalah di atas dapat berdampak pada gangguan psikologis mental wirausahawan. Wirausahawan memiliki kesamaan mengalami perubahan emosi dan stress ketika menghadapi masalah. Dari masalah tersebut, pentingnya mengontrol diri dan kemampuan wirausahawan dalam menghadapi situasi terkait resiko disebut kepribadian *hardiness*.

Kesimpulan dari pembahasan ini gambaran *hardiness* wirausahawan dewasa awal di bidang *fashion thrift*. Wirausahawan menyadari resiko sebagai wirausahawan yang tidak jauh dari masalah. Setiap wirausahawan memiliki masalah dan tantangan yang berbeda-beda. Akan tetapi wirausahawan memiliki cara yang hampir sama dalam menerapkan cara menyelesaikan masalah. Wirausahawan memiliki kesamaan dalam kemampuan diri yang menganggap sebuah perubahan bukan menjadi hambatan melainkan sebuah tantangan usaha untuk meningkatkan potensi diri, mengontrol diri dan komitmen usaha.

Aspek tantangan, wirausahawan mempertahankan usaha *fashion thrift* karena menjadi sumber pendapatan untuk memenuhi kebutuhan sehari-

hari dan sebagai tujuan investasi masa depan. Wirausahawan memandang suatu perubahan bukan sebuah hambatan melainkan kesempatan untuk mengembangkan diri. Aspek komitmen, wirausahawan juga menyadari masalah resiko usaha *fashion thrift*, sehingga mereka tetap berusaha menyelesaikan masalahnya dengan cara tepat untuk meminimalisir resiko. Kedua wirausahawan menunjukkan perilaku yang hampir sama dalam melibatkan diri sepenuhnya dengan bertanggungjawab dan belajar meminimalisir kesalahan dari pengalaman yang sudah ada yang membawa perubahan menjadi lebih baik.

Aspek kontrol, kedua wirausahawan memiliki respon yang berbeda dalam menyikapi suatu masalah usaha. Wirausahawan memiliki kontrol yang baik dengan mengendalikan diri ke arah yang lebih positif. Hal ini ditunjukkan wirausahawan tidak melakukan hal kearah yang negatif. Arah negatif disini ditunjukkan dengan wirausahawan tidak mudah menyerah dalam berbagai masalah. Wirausahawan memilih menyikapi pembeli yang komplain dengan lapang dada. Wirausahawan memilih memanfaatkan waktu berkualitas untuk *me time* mendengarkan musik dikamar untuk menenangkan diri. Hal ini dapat membantu wirausahawan untuk mengurangi dampak buruk yang timbul akibat masalah usaha.

Wirausahawan mendapatkan dukungan dari orang terdekat, hal ini membawa dampak positif untuk wirausahawan dalam meningkatkan kepercayaan diri. Wirausahawan menyadari persaingan pasar antar penjual, sehingga mereka membuat strategi promo dan diskon untuk menarik

perhatian pembeli dengan memanfaatkan media sosial. Hal ini menunjukkan wirausahawan memiliki kemampuan dalam membuat perencanaan yang realistis dengan mengambil peluang yang tepat.

Wirausahawan menyadari bahwa menjual produknya di *event fashion thrift* berpotensi mendapat keuntungan yang lebih besar. Dalam menjalankan usahanya keduanya memiliki ketangguhan untuk mengatasi masalah akibat resiko usaha. Wirausahawan cenderung memberi pelayanan terbaik dengan bersikap ramah dan bertutur kata yang santun dengan pembeli, serta memberikan ruang untuk pembeli dalam menyampaikan keluhan dan meyakinkan pembeli tanpa memkasakan kehendak hal ini bertujuan untuk menjaga kenyamanan pembeli. Wirausahawan memiliki kesamaan dalam keterampilan komunikasi untuk mengelola perasaan dalam menghadapi pembeli. Komunikasi yang baik penting dilakukan wirausahawan untuk memberikan rasa nyaman bagi pembeli.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari pembahasan diatas, kesimpulan dari penelitian yang berjudul “*Hardiness* Wirausahawan Dewasa Awal di Bidang *Fashion Thrift*” sebagai berikut:

Gambaran *Hardiness* dari wirausahawan usia dewasa awal yang memiliki usaha dalam bidang *fashion thrift* adalah wirausahawan menyadari resiko usaha bukan sebuah hambatan bagi wirausahawan melainkan kesempatan untuk meningkatkan potensi diri untuk keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. Wirausahawan memiliki kemampuan kontrol diri untuk mengatasi resiko usaha menggunakan pengendalian diri yang baik. Sebagai wirausahawan memiliki strategi komitmen untuk menyelesaikan masalah, dapat dilihat dari upaya wirausahawan dalam mempertahankan usaha *thrift*.

Dari penelitian ini peneliti menemukan faktor pendukung *hardiness* wirausahawan. Faktor yang pertama, wirausahawan memiliki kemampuan yang sama dalam membuat perencanaan yang realistis dalam usaha *thrift*. Hal ini tampak pada wirausahawan dalam melakukan perbaruan sigmentasi *marketing* usaha dengan menjual produk sesuai *trend* pasar dengan diskon dan promo yang menaik. Faktor yang kedua, dukungan keluarga memiliki peran bagi kedua informan guna meningkatkan kepercayaan diri. Faktor yang terakhir, keterampilan komunikasi wirausahawan memiliki kesamaan dalam

memberikan pelayanan dengan baik, hal tersebut bertujuan untuk menjaga kenyamanan bagi pembeli.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dipaparkan di atas, dengan ini penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Informan Penelitian

Kepada informan IR dan ASR diharapkan tetap mempertahankan *hardiness* dalam usaha, supaya menjadi individu yang bertanggung jawab, berkomitmen dalam aktifitas kerja untuk upaya mengembangkan usahanya.

2. Bagi Pembaca

Kepada para pembaca, pada penelitian ini *hardiness* dari wirausahawan berupa wirausahawan memiliki cara penyelesaian masalah dengan baik dan tepat. Wirausahawan memiliki pengendalian diri yang baik dalam menghadapi masalah. Wirausahawan memandang masalah dalam usaha bukanlah hambatan melainkan kesempatan untuk meningkatkan potensi diri. Dengan demikian diharapkan penelitian mengenai *hardiness* wirausahawan ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca.

3. Bagi Peneliti Lain

Kepada peneliti selanjutnya yang tertarik meneliti mengenai *hardiness* wirausahawan di bidang lainnya, ada beberapa saran yang perlu diperhatikan sebagai berikut:

- a. Peneliti selanjutnya diharapkan menambah lebih banyak kajian teori referensi untuk menambah wawasan dan mendalami teori *hardiness*, hal

ini bertujuan untuk menemukan pembaruan hasil temuan seperti aspek dan faktor *hardiess* yang lebih bervariasi.

- b. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan menambah hubungan atau pengaruh *hardiness* dengan variabel psikologi lainnya.
- c. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat meneliti *hardiness* di bidang usaha selain *fashion* dengan metode penelitian yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahyar, H., Maret, U. S., Andriani, H., Sukmana, D. J., Mada, U. G., Hardani, S.Pd., M. S., Nur Hikmatul Auliya, G. C. B., Helmina Andriani, M. S., Fardani, R. A., Ustiawaty, J., Utami, E. F., Sukmana, D. J., & Istiqomah, R. R. (2020). *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Issue March).
- AINI, A. Q., & Ratnaningsih, I. Z. (2020). Hubungan Antara Kepribadian Hardiness Dengan Work-Family Conflict Pada Pegawai Wanita Unit Pelaksana Tugas Penunjang Di Badan Pemeriksa Keuangan Republik Indonesia (Bpk Ri). *Jurnal Empati*, 8(4), 824–835. <https://doi.org/10.14710/empati.2019.26527>
- Andriani, A. D., & Menuk Sri, C. (2021). Pengaruh Gaya Hidup, Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pakaian Bekas Import Di Tempat Biasa Thrift Store Surabaya. *Journal of Sustainability Business Research*, 2(1), 194–207.
- Barber, W., Kay, R., & Harvey, J. (2019). Examining Grit, Growth Mindset, Hardiness and Resilience in Online Learning Environments: a Review of the Research. *Edulearn19 Proceedings*, 1(July), 4510–4516. <https://doi.org/10.21125/edulearn.2019.1130>
- Bartone, P. T., Ursano, R. J., Wright, K. M., & Ingraham, L. H. (1989). The impact of a military air disaster on the health of assistance workers: A prospective study. *The Journal of Nervous and Mental Disease*, 177(6), 317–328.
- Creswell, J. W. (2015). *Penelitian Kualitatif & Desain Riset memilih Diantara Lima Pendekatan* (S. Z. Qudsy (ed.); 3rd ed.). Pustaka Pelajar.
- Dr. Lexy J. Moleong, M. . (2002). *Metodologi Penelitian Kualitatif* (T. Surjaman (ed.); 17th ed.). PT Remaja Rosdakarya.
- Dwiyantoro, A., & Harianto, S. (2014). Fenomenologi Gaya Hidup Mahasiswa UNESA Pengguna Pakaian Bekas. *Paradigma Jurnal*, 2(3), 1–8.
- Esiyannera, & Dewi, H. K. (2022). Hubungan antara hardiness dengan optimisme pada orang tua yang memiliki anak berkebutuhan khusus di Pusat Terapi X Bekasi. *Intensi : Jurnal Psikologi*, 1(2), 84–92.
- Evendi, R. R. D. (2013). Hubungan Antara Hardiness (Kepribadian Tahan Banting) Dengan Intensi Turnover Pada Karyawan Pt Sumber Alfaria Trijaya Tbk Di Wilayah Gombong Kabupaten Kebumen. *Psycho Idea*, 2.
- Falentini, F. Y., Taufik, T., & Mudjiran, M. (2013). Usaha Yang Dilakukan Siswa

- Dalam Menentukan Arah Pilihan Karir Dan Hambatan-Hambatan Yang Ditemui. *Konselor | Jurnal Ilmiah Konseling*, 2(1), 310–316. <https://doi.org/10.24036/02013211266-0-00>
- Farah Fu, I., Aswad, M., Ekonomi Syariah, J., Ekonomi dan Bisnis Islam, F., & Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, U. (2022). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Pakaian Thrifting Di Toko Thriftshop Sidoarjo. *Jurnal Cendekia Ilmiah*, 1(3), 169–177.
- Hamida, C. S. U. A. I. (2022). Hubungan Antara Kepribadian Hardiness Dengan Psychological Well-Being Pada Karyawan. *Jurnal Penelitian Psikologi*, 9(5), 16.
- Handayani, L. T. (2018). Kajian Etik Penelitian Dalam Bidang Kesehatan Dengan Melibatkan Manusia Sebagai Subyek. *The Indonesian Journal of Health Science*, 10(1), 47–54. <https://doi.org/10.32528/the.v10i1.1454>
- Harahap, N. (2020). *Penelitian Kualitatif* (H. Sazali (ed.); 1st ed.). Wal ashri Publishing.
- Herawati, I., & Hidayat, A. (2020). Quarterlife Crisis Pada Masa Dewasa Awal di Pekanbaru. *Journal An-Nafs: Kajian Penelitian Psikologi*, 5(2), 145–156. <https://doi.org/10.33367/psi.v5i2.1036>
- Hermanto, B. (2011). *Mengubah Pribadi Rapuh Menjadi Pribadi Tangguh*. Tugu Publisher.
- I. Kusdiati, S. & F. (2019). *Observasi Psikologi* (Keempat). PT Remaja Rosdakarya.
- Jahya, Y. (2011). *Psikologi Perkembangan* (pertama). Prenandamedia Group.
- Kobasa, S. C., Maddi, S. R., & Kahn, S. (1982). Hardiness and health: A prospective study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(1), 168–177. <https://doi.org/10.1037/0022-0A3514.42.1.168>
- Kreitner, Robert dan Angelo, K. (2014). *Perilaku Organisasi* (edisi 9). Salemba Empat.
- Maddi, S. (2016). Hardiness Is Negatively Related to Gambling. *OALib*, 03(08), 1–4. <https://doi.org/10.4236/oalib.1102250>
- Mosquera, J. J. M., & Stobäus, C. D. (2016). Healthy Aging: Education, Health, Health Psychology and Leisure. *Creative Education*, 07(09), 1261–1269. <https://doi.org/10.4236/ce.2016.79133>
- Muslimin, M. (2020). Pengaruh kepribadian hardiness dan kepemimpinan transformational terhadap kinerja karyawan PDAM Kota Malang. *Cognicia*,

8(1), 102–117. <https://doi.org/10.22219/cognicia.v8i1.11748>

- Nayoan, J. R., Nisa, A., Fitri, G., Umaroh, C. F., Maharani, D. A., Farhan, F., Hery, A., & Irianti, S. (2021). Pembuatan Busana Berkualitas Dari Limbah Tekstil Melalui Brand Ciclo.Th Menggunakan Teknik Mixed Media. *Fashion and Fashion Education Journal (FFEJ)*, 10(2), 63–67. <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/ffe>
- Nindya, B., & Garaga, I. (2017). Hardiness Karyawan yang Mengalami Pemutusan Hubungan Kerja. *Psikoborneo*, 5(3), 433–440.
- Olivia. (2014). Kepribadian Hardiness Dengan Prestasi Kerja Pada Karyawan Bank. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan*, 4(1), 1–23.
- Permatasari, A. S., Rahmadhan, S., Firdausy, W. J., & Meidianti, H. L. (2021). Pengaruh Komunikasi Pemasaran Thrift Shop terhadap Tingkat Konsumsi Fashion di Masa Pandemi. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 11(1), 93–107. <https://doi.org/10.15642/jik.2021.11.1.93-107>
- Putra, B. J. (2021). Jurnal Bimbingan Konseling Pendidikan Islam Studi Literatur : Teori Perkembangan Karir Donald Edwin Super. *Jurnal Bimbingan Konseling Pendidikan Islam*, 2(01), 22–30. <http://www.journal.bungabangsacirebon.ac.id/index.php/coution>
- Putri, A. A. M. S., & Patria, A. S. (2022). Perancangan referensi gaya berpakaian thrifting melalui feed instagram. *Jurnal Barik*, 3(2), 125–137.
- Putri, A. F. (2018). Pentingnya Orang Dewasa Awal Menyelesaikan Tugas Perkembangannya. *Schoulid: Indonesian Journal of School Counseling*, 3(2), 35. <https://doi.org/10.23916/08430011>
- Septiningsih, W., & Iqbal, M. (2021). Karakter Kepribadian Tahan Banting (Hardiness) sebagai Prediktor Stres Kerja (Work Stress) pada Anggota Polri. *Psychology Journal of Mental Health*, 3(2), 56–69.
- Sintiyah, I., & D, R. D. (2021). Hardiness Of Paud Teachers (Study Of Paud Teachers In Himpaudi Kecamatan Candi). *Academia Open*, 5, 1–10. <https://doi.org/10.21070/acopen.5.2021.1929>
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono, D. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan* (19th ed.). Alfabeta.
- Temaja, I. P. E. A. W. I. M. K. U. (2016). Kantor Akuntan Publik I Putu Eka Arya Wedhana Temaja 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana (Unud), Bali , Indonesia Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana (Unud), Bali , Indonesia Abstrak Pendahuluan Pesatnya perkembangan dunia

bi. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 15(3), 1711–1739.

Umi Narimawati. (2008). *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif: Teori dan Aplikasi*. Alfabeta.

Wang, X., Wong, J. Y. H., Zhai, L., Wu, R., Huang, T., He, R., Xiao, Y., Yu, Y., Kong, X., Zhou, X., & Yang, H. (2019). To approach or to avoid? motivation differentially mediates the effect of hardiness on depressive symptoms in chinese military personnel. *BioMed Research International*, 2019. <https://doi.org/10.1155/2019/7589275>

Wulan, D. K. K. C. (2017). Peran Regulasi Emosi Dalam Kepuasan Pernikahan Pada Pasangan Suami Istri Usia Dewasa Awal. *Jurnal Ecopsy*, 4(1), 58. <https://doi.org/10.20527/ecopsy.v4i1.3417>

Yati Afiyanti, I. N. R. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Riset Keperawatan* (1st ed.). PT Rajagrafindo Persada.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Panduan Wawancara**Panduan Wawancara**

No	Aspek	Indikator	Item
1	Kontrol	Mengendalikan diri	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketika usaha Anda ada masalah, bagaimana cara Anda dalam mengatasi emosi dari masalah yang dialami? 2. Bagaimana respon Anda ketika menghadapi masalah yang tidak terduga? 3. Bagaimana cara Anda bertahan dalam berbagai masalah?
		Mengatasi masalah	<ol style="list-style-type: none"> 4. Bagaimana cara Anda untuk mengantisipasi tekanan yang dialami? 5. Bagaimana cara Anda dalam memilih tindakan untuk mencari solusi masalah?
2	Komitmen	Melibatkan diri pada aktivitas yang dihadapi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana tanggung jawab Anda sebagai pelaku bisnis dalam menghadapi masalah? 2. Bagaimana cara Anda yakin dalam menyelesaikan masalah yang dilami?
		Tujuan hidup	<ol style="list-style-type: none"> 3. Apa tujuan Anda menjadi pelaku bisnis? 4. Apa manfaat yang Anda rasakan sebagai wirausahawan? 5. Bagaimana cara Anda dalam mempertahankan usaha?

3	Tantangan	Suka akan perubahan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sebagai wirausahawan yang berinteraksi secara langsung dengan konsumen, bagaimana cara Anda mengatasi konsumen yang tidak puas akan produk yang Anda jual? 2. Siapa yang memberikan motivasi atau semangat Anda dalam menghadapi masalah? 3. Bagaimana cara pandang Anda terhadap kegagalan? Berikan alasannya?
		Optimis	<ol style="list-style-type: none"> 4. Bagaimana cara Anda dalam menghadapi situasi beresiko dalam masalah Anda? 5. Bagaimana cara Anda meningkatkan kompetensi diri dalam menghadapi masalah? dan apakah kegagalan yang Anda hadapi menjadikan kepribadian Anda tangguh? Sebagai wirausahawan pedoman apa yang Anda gunakan untuk menjalankan usaha?
Jumlah Item			15 pertanyaan

Lampiran 2 Transkrip Verbatim**TRANSKRIP VERBATIM****(INF1, W1)**

Nama Informan : IR
 Usia : 34 Tahun
 Jenis kelamin : Perempuan
 Alamat : Perum Puncak Solo Blok Q6 Rt 04 Rw 29 Mojosongo
 Jebres Surakarta
 Hari/Tanggal : Jum'at, 6 Januari 2023
 Pukul : 09.10-10.30
 Tempat wawancara : De'Tjolomadoe Jl. Adi Sucipto No. 1 Paulan Wetan
 Malangjiwan Kecamatan Colomadu Kabupaten Karanganyar
 Keterangan : P (Peneliti)
 I (Informan)

Baris	Verbatim	Keterangan
1	P: selamat pagi mbak I : iya pagi dek dev, sini duduk P: iya mbak, maaf ya mbak mengganggu waktunya. I: ih aja ga papa santai dek dev	Pembukaan
5	P: bagaimana mbak kabarnya I: allhamdullillah baik, kamu sendiri gimana kabarnya? P: sehat mbak, sebelum memulai wawancara izin merekam hasil wawancaranya ya mbak.	
10	P: iya dek P: bisa kita mulai wawancara ya mbak, mohon maaf boleh perkenalkan namanya? I: boleh perkenalkan nama ku Iren P: rumahnya mana mbak?	Perkenalan awal
15	I: rumah ku di perum puncak solo blok Q6 rt 04 rw 29 mojosongo jebres Surakarta P: sudah berapa lama usaha thrif mbak? I: sudah berjalan 3,5 tahun ini dek	
20	P: sebelum usaha ini pernah usaha yang lain ga mbak?	

<p>25</p> <p>30</p> <p>35</p> <p>40</p> <p>45</p> <p>50</p> <p>55</p> <p>60</p>	<p>I: gak ada dek, dulu aku kerja P: kalau boleh tau dulu kerja dimana mbak? I: dulu aku kerja di salah satu perusahaan X selama 9 tahun P: mengapa mbak beralih profesi menjadi wirausahawan thrift? I: aku beralih menjadi wirausahawan <i>thrift</i> karena aku terkena phk diawal tahun 2020 waktu awal pandemic covid 19. Aku mengenal dunia <i>thrift</i> sudah lama dari zaman aku kerja aku pernah beli baju <i>thrift</i> karena menurutku dengan harga murah aku bisa membeli baju yang bermerk. Karena pada saat itu waktu masih pandemi covid 19 dengan peraturan pemerintah yang masih menerapkan <i>social distancing</i> aku bingung mau usaha apa. Kalau usaha makanan tidak memungkinkan karena aku gak bisa masak, kemudian aku melihat-lihat usaha yang selalu naik daun mengenai <i>fashion</i>. Aku mencari informasi dari teman-teman wirausaha <i>thrift</i>, mengenai cara membeli baju <i>thrift</i> yang dijual melalui pemasok dari bandung dan sekitarnya. Aku juga belajar bagaimana barang yang datang kemudian aku sortir berdasarkan kategori kualitas dan harga. Setelah menyortir aku juga mencuci baju <i>thrift</i> agar aman sampai ketangan konsumen begitu P: apakah ada perbedaan antara bekerja diperusahaan dan menjadi wirausahawan <i>thrift</i>? I: oww tentu ada, kalau diperusahaan aku tinggal bekerja duduk manis karena yang dibutuhkan diperusaan adalah pikiran bukan tenaga. Tapi sebagai wirausahawan <i>thrift</i> yang digunakan pikiran dan tenaga. P: kan mbak memulai bisnis saat pandemi covid 19 kemudian <i>system</i> penjualannya bagaimana mbak? I: saat itu aku jualannya online dek aku post di Instagram, aku fotoin produk jualan ku dengan detail jahitan, bahan serta merk. Aku sebagai wirausaha <i>fashion</i> menerapkan kejujuran atas produk yang aku jual misal ada cacat produk aku bilang sama konsumen biasanya nnti harganya bisa di diskon P: usaha <i>thrift</i> ini usaha sendiri atau punya orang lain mbak? I: Usaha sendiri dek P: apa saja suka duka sebagai wirausahawan <i>thrift</i>? I: eemmm.. sukanya ya ketika mendapat produk dengan harga beli yang murah kualitas bagus kan</p>	
---	---	--

65	bisa dijual dengan harga tinggi dan mendapatkan	
	untung. Kalau dukanya cukup banyak yang aku	
	alami, seperti resiko kena tipu pada saat membeli	
	produk dari pemasok bilanganya barangnya bagus	
	tapi saat saya terima banyak cacatnya, ada pula	
70	barang yang sama sekali tidak bisa dijual karena	
	kondisinya yang tidak layak. Kemudian konsumen	
	yang membeli barang sudah oke tiba-tiba konsumen	
	tidak puas dan mengembalikan barang yang sudah	
	dibeli, kadang target penjualan tidak tercapai.	
75	Kelihatannya enak kalau jualan baju, tapi	
	sebenarnya tenaga yang dibutuhkan itu banyak.	
	Karena aku selalu ikut <i>event</i> yang berpindah-pindah	
	aku harus angkat-angkat box kotak yang berisikan	
	baju, aku angkat-angkat gawangan besi baju, aku	
80	menata dan membongkar baju, aku memasang	
	lampu gitu-gitu pokok e. Kadang tangan terluka atau	
	terjepit itu hal yang biasa, belum lagi otak harus	
	berfikir untuk mengatur uang agar modal bisa	
	berputar	
	P: apa dari keluarga mbak ada yang bekecimpung	
85	dalam wirausahawan?	
	I: tidak ada dek, bapak dulu bekerja disalah satu	
	perusahaan dijakarta sudah pensiun dan ibu ku	
	sebagai ibu rumah tangga	
	P: apa mbak enjoy sebagai wirausahwan <i>thrift</i> ?	
90	I: untuk saat ini aku menikmati dek karena aku	
	berfikir usaha ini akan aku pertahankan sampai	
	dimasa tua ku, karena jika suatu saat nanti aku	
	menikah aku tetap bisa bekerja tanpa terikat oleh	
	waktu. Dulu waktu awal usaha <i>thrift</i> aku malu dek,	
95	aku harus angkat barang dari mobil box ke lokasi,	
	merangkai gawang dan kadang memanjat-manjat	
	untuk memasang benner nama, memasang lampu,	
	mendisplay produk sampai tangan aku kasar dek.	
	Namun seiring berjalannya waktu aku sudah mulai	
100	terbiasa.	
	P: berarti butuh penyesuaian diri ya mbak?	
	I: iya dong, aku tu melewati proses masa dimana aku	
	nanggis, marah, jengkel tapi aku gak punya pilihan	
	lain. Kalau misal aku bisa memilih aku gak mau	
	menjadi seperti sekarang, tapi keadaan tidak	
105	memberiku pilihan. Pengen ku bekerja diperusahan	
	gaji besar tapi tidak mungkin dengan keterbatasan	
	kemampuan ku.	
	P: bagaimana cara mbak dalam penyesuaian diri	

**Aspek
Tantangan**

<p>110</p> <p>115</p> <p>120</p> <p>125</p> <p>130</p> <p>135</p> <p>140</p> <p>145</p> <p>150</p>	<p>menjadi wirausahawan?</p> <p>I: yaa tetep tak jalani aja, dan cuek dengan cibiran orang. Aku menanamkan mindset dalam diri ku bahwa baju yang aku <i>display</i> jadi cuan, jadi aku semangat terus.</p> <p>P: bagaimana cara mbak dalam mengantisipasi tekanan yang dialami?</p> <p>I: emm...cara ku ya tetep berhati-hati dalam usaha, selalu berinovasi, selalu belajar dari pengalaman. Menjaga mood ku dengan melakukan apa yang aku suka, seperti <i>traveling</i>, makan makanan favorit serta banyak waktu bersama keluarga dan orang terdekat.</p> <p>P: tempat <i>traveling</i> yang paling fovorit dimana mbak?</p> <p>I: aku sangat suka labuan bajo atau bali menurutku pantai disana paling indah dan buat berenang juga asik.</p> <p>P: dalam dunia kerja, pekerjaan apa yang mbak inginkan?</p> <p>I: aku suka pekerjaan yang memiliki gaji yang tetap, kalau sebagai wirausaha kan untung ruginya kerasa banget. Kadang sepi kadang rame yang berpengaruh pada penghasilan kan. Menurutku sebagai wirausaha itu tidak mudah dek.</p> <p>P: tidak mudah bagaimana mbak?</p> <p>I: tidak mudah banyak tantangannya, mental ku dalam usaha <i>thrift</i> naik turun terus. Kadang sedih kadang seneng, nanti kalau pas <i>event stand</i> ku sepi dan aku melihat <i>stand owner</i> lain rame itu juga buat aku <i>overtinking</i>.</p> <p>P: apa manfaat yang mbak rasakan sebagai wirausahawan <i>thrift</i>?</p> <p>I: manfaat yang aku rasain sebagai wirausahawan <i>thrift</i> yang utama tentang kesabaran sih dek, sabar menghadapi konsumen dan persaingan bisnis antar rekan usaha. Menjadi pribadi yang harus kuat dalam situasi apapun, memiliki relasi teman yang banyak,waktu kerja yang lebih fleksibel karena tidak terikat dalam tuntutan manapun.</p> <p>P: masalah apa yang mbak hadapi menjadi wirausahawan <i>thrift</i>?</p> <p>I: masalah yang aku hadapi sebagai wirausahawan <i>thrift</i> adalah biasanya masalah dari <i>reseller</i> membeli barang <i>thrift</i> mengenai kualitas barang seperti apa, size barang yang tidak sesuai kita inginkan. Karena system pembelian dari <i>reseller</i> beruba bal-balan atau</p>	<p style="text-align: center;">Aspek Komitmen</p>
--	---	--

155	<p>karungan aku sebagai pembeli tidak bisa menjamin barang yang aku beli dari <i>reseller</i> itu bagus.</p> <p>P: pernah mengalami kerugian dalam berwirausaha tidak mbak?</p>	<p>Aspek Komitmen</p>
160	<p>I: tentu pernah, saat itu aku membeli barang dari <i>reseller</i> bandung baju <i>blouse</i> hampir 80% barangnya jelek banyak bolong-bolong dan banyak noda.</p> <p>P: setelah mengalami kerugian, bagaimana respon mbak dalam mengatasi masalah tersebut?</p>	
165	<p>I: Aku langsung konfirmasi aku telfon dan whatsapp aku komplain apa adanya, aku menanyakan kenapa barangnya yang ditawarkan waktu di video <i>call</i> tidak ada minus tetapi tidak sesuai yang aku terima banyak minusnya.</p> <p>P: dari respon mbak tersebut, apa tanggapan dari <i>reseller</i> tersebut?</p>	
170	<p>I : Pihak <i>reseller</i> cuma memberikan tanggapan jika transaksi jual beli sudah selesai, karena sudah ada kesepakatan diawal uang ditransfer barang dikirim. Selanjutnya langsung ngeblock nomer ku tanpa memberikan pertanggung jawaban.</p> <p>P: dengan demikian apa upaya yang mbak lakukan?</p>	
175	<p>I: yaa aku menerima aja dek yang penting aku sudah berusaha, kalau aku mikir malah stress nanti nyusain semua orang. Aku berfikiran positif ini teguran buat aku untuk lebih berhati-hati memilih <i>reseller</i>.</p> <p>P: selanjutnya bagaimana cara agar barang tersebut memiliki nilai jualnya mbak?</p>	
180	<p>I: Sudah aku cuci dan aku kasih penghilang noda dan pemutih tapi tidak hilang dan kerusakan pada baju seperti bolong sudah tidak bisa dijahit atau ditembel. Pembeli juga ga mau membeli kalau kondisi barang seperti itu. Akhirnya barang itu aku jual dijual di tukang rosok kiloan barangkali bisa dimanfaatkan menjadi kain perca</p> <p>P: dengan masalah tersebut apa yang mbak rasakan?</p>	
185	<p>I: yang pasti aku kecewa, aku kehilangan uang kurang lebih 7 juta rupiah. Aku bingung, stress pada saat itu aku ga nafsu makan, kepikiran barang ga bisa dijual karena bener-bener gak layak untuk dijual.</p> <p>P: bagaimana cara mbak dalam menghadapi situasi beresiko dalam masalah?</p>	
190	<p>I: aku sempat ingin melaporkan ke pihak polisi tapi aku mikir nanti pasti keluar uang lagi, serta aku kurang informasi mengenai identitas reseller ku.</p>	
195	<p>I: aku sempat ingin melaporkan ke pihak polisi tapi aku mikir nanti pasti keluar uang lagi, serta aku kurang informasi mengenai identitas reseller ku.</p>	
200	<p>I: aku sempat ingin melaporkan ke pihak polisi tapi aku mikir nanti pasti keluar uang lagi, serta aku kurang informasi mengenai identitas reseller ku.</p>	

205	<p>Aku tidak tau pasti alamatnya dimana, waktu aku mencari Instagram nama yang aku kenal juga berbeda, whatsapp, facebook sudah diblokir.</p> <p>P: apa penipuan seperti ini sering di alami wirausahawan <i>thrift</i> mbak?</p> <p>I: hampir mayoritas pasti mengalami dek, apalagi wirausahawan yang muda-muda yang baru terjun dalam usaha.</p>	
210	<p>P: mengapa demikian mbak?</p> <p>I: yaa karena <i>fashion thrift</i> sedang naik daun, menyebabkan peluang <i>reseller</i> nakal banyak bermunculan dengan cara menawarkan produk merek berkualitas dengan harga yang murah.</p>	
215	<p>P: selain penawaran produk, apa ada kenakalan <i>reseller</i> dalam <i>fashion thrift</i>?</p> <p>I: tentu ada dek, dengan segala hal penipuan dapat terjadi misalnya, <i>reseller</i> memberikan label merk sendiri pada produk yang mereka buat sendiri dengan kualitas bahan yang berbeda demi meraih keuntungan.</p>	
220	<p>P: bagaimana cara pandang mbak terhadap kegagalan?</p> <p>I: kegagalan itu menurutku adalah sukses yang tertunda. Aku selalu optimis dan bangkit dari masalah yang aku alami khususnya sebagai wirausaha <i>thrift</i> yang pernah mengalami masalah kerugian dan lain-lain.</p>	
225	<p>P: apa kegagalan yang anda hadapi menjadikan mbak menyerah?</p> <p>I: iyaa karena setiap masalah yang aku alami membuat aku semakin kuat dan terus belajar memperbaiki kesalahan ku dengan terus belajar mencari pengetahuan. Setiap proses rintangan yang aku alami menjadikan kepribadian ku lebih berani.</p>	
230	<p>P: pengalaman seperti apa yang mbak dapatkan dari masalah ini?</p> <p>I: banyak sih dek, menurut ku ini menjadi teguran buat aku semakin berhati-hati memilih reseller dan selektif lagi. Aku belajar menjadi orang yang lebih sabar.</p>	
235	<p>P: selain itu ada masalah lain mbak?</p> <p>I: ada dek dev</p> <p>P: masalah yang seperti apa mbak?</p>	
240	<p>I: masalah dilapangan seperti persaingan antar pesaing <i>thrift</i> dek, sekarang banyak yang wirausahawan muda yang masih berkuliah juga</p>	

250	berwirausaha <i>thrift</i> . Karena mereka masih muda sehingga jangkauan pemasarannya meluas, dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi dengan aplikasi editing video pendukung.	
	P: bagaimana cara mbak dalam mempertahankan usaha?	
255	I: aku sebagai <i>owner</i> biasanya membaca pasar dengan melihat fenomena apa yang sedang digemari atau naik daun dimasyarakat. Usaha <i>thrift</i> yang aku rintis memiliki ciri khas kaos yang bercorak karakter <i>Disney</i> . Namun memasuki pertengahan 2022 celana <i>jeans boyfriend</i> dan celana <i>boyfriend</i> rawis sedang digandrungi laki-laki dan perempuan. Karena di	Kemampuan untuk membuat rencana yang realistis
260	jaman sekarang <i>fashion</i> baju atau celana laki-laki bisa dipakai perempuan, sehingga saya selalu berinovasi dalam berusaha	
265	P: untuk produk yang mbak jual sasaran pembeli itu untuk siapa mbak?	Kemampuan untuk membuat rencana yang realistis
270	I: produk yang aku jual kebanyakan untuk perempuan dek, sasarannya dari kalangan remaja sampai orang tua. Pada umumnya anak kuliah, tapi jaman sekarang ibuk-ibuk jaman now juga membeli baju atau celanaku agar terlihat <i>fashionable</i>	
275	P: dengan masalah yang mbak hadapi apa dampak yang mbak rasakan?	Aspek Kontrol - Keterampilan komunikasi
280	I: dari masalah yang aku alami, aku merasakan naik turunnya emosi ku dev dari yang tidak stabil. Merasakan stress menghadapi pasang surutnya usaha kadang pembeli menawar jualan kita dengan harga yang tidak selayaknya. pembeli yang awam tidak tahu mengenai <i>thrift</i> merk biasanya ibu-ibu lanjut usia kadang mengkritik dengan cibiran yang pedas seperti “baju kaya gini aja dijual mahal-mahal mbak”. Aku digituin sebenarnya sakit hati banget, kalau misalnya ga jadi beli kan yaudah gitu ga usah ngata-ngatain. Tapi ya mau gimana lagi itu resiko ku ketemu pelanggan dengan berbagai sifat,	
285	aku tetep menyikapinya dengan lapang dada aja, gak mungkin aku marahin pelanggan nanti bisa kabur ga jadi beli dong hehe	
290	P: bagaimana tanggung jawab mbak sebagai pelaku bisnis dalam menghadapi masalah?	
	I: jika ada masalah aku semaksimal mungkin menyelesaikan sendiri. Menurutku jika aku lepas tanggung jawab tidak akan menyelesaikan masalah. Jika masalah dari komplain pembeli, aku	Aspek Komitmen

295	<p>menghadapinya dengan kesabaran dan berdiskusi mencari jalan tengah. Misalnya tidak puas atau ada kerusakan produk yang aku jual bisa ditukar dengan jangka waktu yang ditentukan. Prinsip aku sebagai wirausahawan tidak mau mengecewakan pembeli karena akan fatal menyangkut citra diri dan daya beli</p>	<p>Aspek Kontrol</p>	
300	<p>P: ketika usaha mbak ada masalah, bagaimana cara mbak dalam mengatasi emosi dari masalah yang dialami?</p>		
305	<p>I: ketika lagi ada masalah di usahaku aku pilih diem dan menyendiri dikamar terus tidur. Menurutku kamar adalah tempat yang nyaman bisa buat aku mikir soal e tenang gak berisik. Aku mendesain kamarku senyaman mungkin, kamarku sudah dilengkapi dengan televisi, kamar mandi dalam dan lemari es. Aku sengaja ga keluar kamar biar orang rumah enggak tau kalau aku punya masalah, takut aja nanti mereka kepikiran apalagi bapak ibuk ku</p>		
310	<p>P: bagaimana cara mbak meluapkan emosi?</p>		
315	<p>I: aku sih gampang dek kalau aku lagi emosi ga bisa banyak bicara. Aku lebih lega menanggapi terus makanan makanan yang pedes dikamar, misalnya makan bakso sambil scroll video Instagram atau tik tok. Tapi kadang juga aku cerita juga sama <i>team</i> kerja mencari solusi bareng bareng gitu.</p>		
320	<p>P: sebagai wirausahawan pasti akan menghadapi masalah yang tak terduga, bagaimana mbak dalam merespon hal tersebut?</p>		
325	<p>I: aku secara pribadi sudah mengatur strategi dalam usaha, misalnya selalu berinovasi, selalu belajar dari pengalaman. Nah dalam wirausaha masalah tak terduga dapat terjadi seperti masalah yang timbul karena pembeli, permodalan atau lain-lain. respon berfikir dengan tenang tidak mudah terburu-buru dan mengambil keputusan dengan mempertimbangkan untuk jangka kedepannya</p>		
330	<p>P : bagaimana cara mbak menghadapi konsumen yang tidak puas dengan produk yang di jual?</p>		
335	<p>I: Cara aku menghadapi masalah konsumen yang tidak puas, aku akan mendengarkan apa yang disampaikan konsumen kemudian meminta maaf atas ketidaknyamanan. Jika yang dikomplain mengenai jahitan aku biasanya memberikan garansi jahit atau permak. Namun jika masalahnya adalah noda baju biasanya aku menyarankan produk</p>		<p>Keterampilan komunikasi</p>

340	<p>penghilang noda baju. Akan tetapi ada pelanggan yang ingin menukar baju dan aku memberikan kelongaran penukaran maksimal 2 hari setelah pembelian. Aku menghindari banyak perdebatan dengan konsumen karena akan memberikan dampak yang kurang baik untuk usaha</p>	
345	<p>P: bagaimana cara mbak bertahan dalam berbagai masalah?</p> <p>I: setiap hidup manusia pasti ada masalah mau gak mau, aku tipe orang dengan perjalanan hidupku yang banyak susah. Perjuangan dari aku dibangku sekolah SMA sudah mulai bekerja. Jadi dalam menghadapi sampai bertahan dalam masalah aku bikin santai aja tetep aku jalani. Aku tipe orang kalau lagi stress ga bisa cerita ama orang lain, hanya orang terdekat aja.</p>	
350	<p>P: siapa yang memberikan motivasi mbak dalam menghadapi masalah?</p> <p>I: yang pertama keluarga papi dan mami ku, kemudian temen yang aku percaya dan kebetulan aku punya pacar yang bisa aku ajak sharing, dia juga menjadi <i>support system</i> ku soalnya dia orangnya dewasa banget selalu memberiku semangat</p>	<p>Memiliki rasa percaya diri</p>
355	<p>P: berarti peran <i>support system</i> itu penting ya mbak?</p> <p>I: bagi ku penting dek, soalnya mereka akan selalu ada disaat aku susah dan senang. Aku ga perlu mereka memberiku solusi mereka cukup mendengarkan itu aku udah plong dan senang.</p>	
360	<p>P: apa mbak yakin dalam menyelesaikan masalah?</p> <p>I: aku yakin tuhan tidak tidur dan tidak akan menguji hambanya diluar batas kemampuannya. Aku percaya banget dengan cara solat dan berkomunikasi dengan Allah pasti allah denger dan membantu aku. Selain solat aku juga berusaha melewati masalah dengan semampu ku. Aku itu percaya rezeki akan dibukakan dari pintu manapun ditutup dipintu ini dibuka dipintu sana tinggal gimana mencarinya aja, jadi untuk laku gak laku aku tetep jualan</p>	<p>Memiliki Rasa Percaya Diri</p>
365	<p>P: apa tujuan mbak menjadi wirausaha <i>thrift</i>?</p> <p>I: Karena aku belom <i>married</i>, untuk menyambung hidup terus insyaallah pengen beli mobil biar orang tua ku kalau pergi gak keujanan atau kepanasan dan pengen punya kios tetap aja. Aku udah capek ikut orang, terikat waktu di sepelekan mentang-mentang aku karyawan. Dan aku ingin menjadi wanita yang</p>	
370		
375		
380		<p>Aspek Komitmen</p>

<p>385</p> <p>390</p> <p>395</p> <p>400</p> <p>405</p>	<p>mandiri punya uang sendiri, aku ga mau berpangku tangan dengan orang lain termasuk pacarku.</p> <p>P: sebagai wirausaha pedoman apa yang mbak gunakan untuk menjalankan usaha?</p> <p>I: pastinya keuletan dan komitmen yang tinggi agar tidak patah semangat sebagai wirausahwan. Sebagai wirausaha dengan memiliki kontrol itu penting karena peran emosional kita yang kadang tidak stabil akan berpengaruh pada usaha.</p> <p>P: waw sangat menarik mbak banyak banget pelajaran yang aku ambil dari pengalaman mbak.</p> <p>I: iya gak papa aku senang bisa berbagi informasi dengan dek devi.</p> <p>P: terimakasih banyak ya mbak, atas waktunya dan kesempatan untuk wawancara.</p> <p>I: sama-sama kamu juga semangat kuliahnya ya</p> <p>P: bila dalam wawancara devi ada salah kata devi mohon maaf mbak.</p> <p>I: santai aja dek dev,</p> <p>P: baik mbak kalau begitu devi akhiri untuk wawancaranya.</p> <p>I: iya dek, ini langsung pulang atau kekampus?</p> <p>P: devi langsung pulang mbak.</p> <p>I: oke hati-hati dijalan dek, gak usah ngebut</p> <p>P: oke mbak</p>	<p>Penutup</p>
--	---	-----------------------

TRANSKRIP VERBATIM
(INF1, W2)

Nama Informan : IR
 Usia : 34 Tahun
 Jenis kelamin : Perempuan
 Alamat : Perum Puncak Solo Blok Q6 Rt 04 Rw 29 Mojosongo
 Jebres Surakarta
 Hari/Tanggal : Sabtu, 18 Maret 2023
 Pukul : 12.00-12.45
 Tempat wawancara : Convention Hall Tirtonadi, jalan Jend A Yani 200 rt
 004/rw 01 lantai atas terminal ter-tonadi, solo, Manahan, kecamatan banjarsari,
 kota Surakarta.
 Keterangan : P (Peneliti)
 I (Informan)

Baris	Verbatim	Keterangan
1	P: selamat siang mbak I: siang dek	Pembukaan
5	P: mbak udah denger ada kabar tentang larangan baju bekas impor di Indonesia? I: iya dah denger kemarin beritanya rame sampai pak presiden RI juga memberi tanggapan <i>thrift</i> dilarang	Aspek Tantangan
10	P: lalu bagaimana tanggapan mbak sebagai wirausahawan yang bergerak di bidang <i>thrift</i> ? I: aku pribadi ga setuju ya masak <i>thrift</i> langsung dilarang gitu to P: sebagai wirausahawan <i>thrift</i> apa dampak yang mbak rasakan setelah mendengar berita <i>thrift</i> dilarang di indonesia?	Aspek Tantangan
15	I: stres banget lah ya, ditambah masalah ini lagi jadi nambah beban. Aku jadi khawatir gimana nasib usaha besok P: apakah masalah ini berdampak pada kesehatan mbk? I: iya aku pusing mual badan rasane gak enak, gak	

<p>20</p> <p>25</p> <p>30</p> <p>35</p> <p>40</p> <p>45</p> <p>50</p> <p>55</p> <p>60</p>	<p>bisa tidur juga kepikiran</p> <p>P: sebagai wirausahawan <i>thrift</i> bagaimanan cara mbak dalam meminimalisir kerugian atas stok barang setelah berita <i>thrift</i> muncul?</p> <p>I: untung aja aku ikut <i>event</i> ngelapak-day season 8 di convention hall terminal ter-tonadi solo dek jadi seengaknya stok barangku berkurang. Di <i>event</i> ini harusnya keuntunganku banyak tapi mau gimana lagi adanya berita ini aku jadi memuter otak biar barang bisa laku. Harusnya harga barangku tuh 85 ribu tapi ditawar 80 aku kasih.</p> <p>P: dengan selisih harga segitu apa tidak rugi mbak?</p> <p>I: kalau rugi banget sih enggak, Cuma keuntungannya jadi ngepres kan. Tapi gak papa daripada barangku ga laku terus numpuk malah rugiku semakin gede.</p> <p>P: selain berdampak pada kerugian dalam penjualan ada dampak bagi pembeli tidak mbak?</p> <p>I: ada sih, berita ini kan jadi kesempatan pembeli buat nawar harga murah kan. Terus ngefek juga jadi sepi pengunjung yang dateng. Pasti pengunjung ya takut meh dateng ke <i>event</i> takut dirazia atau pelarangan lainnya ini ngaruh banget.</p> <p>P: bagaimana cara mbak dalam memanfaatkan <i>event</i> ini untuk meminimalisir kerugian?</p> <p>I: tak masimalkan banget diwaktu sisa <i>event</i> tirtonadi ini, pembeli yang nawar langsung aku kasih gitu untung dikit ga papa penting barang keluar</p> <p>P: menurut mbak mengapa sih mbak kok sampai pemerintah ini melarang baju bekasi <i>thrift</i> di indonesia?</p> <p>I: disini tu ada beberapa pihak sih menurutku, UMKM lokal merasa dirugikan adanya baju impor dan ada pihak lain mengatakan baju <i>thrift</i> tu bahaya banyak penyakit</p> <p>P: mengapa kok UMKM lokal merasa dirugikan adanya usaha <i>thrift</i> ini?</p> <p>I: yak karena persaingan harga barang dan kualitas produk UMKM dan <i>thrift</i> berbeda, pembeli kan jadi pilih <i>thrift</i> yang lebih murah hargane. Dari itu daya beli UMKM kan menurun jadi <i>thrift</i> ini dianggap merugikan. Padahal mau UMKM lokal atau <i>thrift</i> kan udah punya peminat e sendiri-sendiri gitu lo</p> <p>P: lalu menurut mbak bagaimana solusi agar UMKM lokal tepat berjalan dan <i>thrift</i> juga berjalan?</p> <p>I: menurutku kalau UMKM tuh bikin acara <i>event</i> misal kaya sekarang <i>event</i> di tirtonadi ini pasti juga</p>	<p>Aspek Tantangan</p> <p>Aspek Tantangan</p>
---	---	---

	rame pembeli sih	
65	P: mengapa pembeli lebih memilih baju <i>thrift</i> daripada baju baru dalam negeri?	
70	I: baju <i>thrift</i> tu lebih murah, kondisi barang tuh masih oke, modelnya lebih bervariasi <i>fashionable</i> dan yang jelas itu bermerk dengan harga murah. Ini tuh menyesuaikan kalangan masyarakat disini yang pilih baju murah dan bagus	
	P: mengapa baju <i>thrift</i> berbahaya untuk dipakai?	
	I: <i>thrift</i> dianggap sampah dan banyak penyakit	
75	P: bagaimana cara mbak dalam mengelola produk <i>thrift</i> yang mbak jual aman sampai ketangan pembeli?	
80	I: aku sebagai wirausahawan <i>thrift</i> sangat perhatian dengan kebersihan baju yang tak jual. Baju <i>thrift</i> yang baru dateg aku langsung rendem pakek air panas, aku cuci beberapa kali pakai mesin cuci dan aku seterika dan tak kasih pewangi pakaian. Merendam pakek air panas itu lumayan lama 10 menitan biar bakteri atau kuman dan jamur bisa mati gitu. Jadi aku tuh gak asal jual aja selalu ada prosedur yang aku lakukan.	
85	P: selanjutnya apa upaya mbak sebagai wirausahawan dalam mengambil tindakan ketika ada larangan <i>thrift</i> ini?	
90	I: sekarang ini aku mengikuti apa kebijakan pemerintah dulu sih. Aku juga sudah mengganti nama akun Instagram yang sebelumnya ada kata <i>thrift</i> menjadi "fakarín_store" untuk meminimalisir resiko.	
	P: lalu bagaimana cara mbak dalam mengatasi sisa stok barang yang masih ada?	
95	I: aku jualan diharga murah sama tak posting di wa soal e kalau masa ini posting di IG udah ga bisa.	
	P: selain stress dan gangguan mental apa yang mbak rasakan?	
100	I: aku bingung, kalau <i>thrift</i> dilarang aku mau cari penghasilan gimana, ini kan mata pencaharian ku seng utama.	
	P: setelah adanya berita larangan <i>thrift</i> apakah hal ini menjadi tantangan baru sebagai wirausahawa?	
105	I: iya lah, kan kita harus berputar otak cari cara baru biar bisa tetap laku. Pinter-pinter e kita aja pasti kan ada celah buat cari solusi. Aku paling tak jual di WA aja biar gak mencolok. Terus aku juga gak posting di IG biar gak <i>banned</i> gitu sek sih.	
	P: apakah dengan adanya berita ini mbak menjadi	Aspek Komitmen

110	<p>menyerah?</p> <p>I: enggak lah, aku tetep harus cari kerja sampingan untuk bertahan hidup memenuhi kebutuhan sehari-hari</p> <p>P: untuk saat ini bagaimana cara mbak dalam menghindari stress akibat berita di media sosial?</p>	<p>Aspek Komitmen</p>
115	<p>I: tak kurangi liat media sosial dulu sih, soal e nek aku liat terus malah jadi pusing banyak berita beredar dan opnum yang jahat memanfaatkan ini agar keadaan tambah memanas kan</p> <p>P: selanjutnya apa harapan mbak sebagai wirausahawan yang bergerak pada bidang <i>fashion thrift</i> kepada pemerintah mengenai berita larangan <i>thrift</i>?</p>	
120	<p>I: harapan ku ya tetep bisa jualan aja normal kaya biasanya, kan kita mencari rezekinya sendiri-sendiri. Kalau <i>thrift</i> bener dilarang aku dan semua wirausahawan <i>thrift</i> minta solusi terbaik dong biar dari masalah ini. Minta lapangan pekerjaan buat kita biar tetap bisa menyambung hidup, aku juga minta keadilan disini.</p>	
125	<p>I: harapan ku ya tetep bisa jualan aja normal kaya biasanya, kan kita mencari rezekinya sendiri-sendiri. Kalau <i>thrift</i> bener dilarang aku dan semua wirausahawan <i>thrift</i> minta solusi terbaik dong biar dari masalah ini. Minta lapangan pekerjaan buat kita biar tetap bisa menyambung hidup, aku juga minta keadilan disini.</p>	
130	<p>P: baik makasih mbak untuk tambahan informasinya semoga ada keputusan terbaik dari masalah ini kalau gitu devi pamit dulu mbak</p> <p>I: iya dek sama-sama</p>	<p>Penutup</p>

TRANSKRIP VERBATIM
(INF2, W1)

Nama Informan : ASR
 Usia : 35 tahun
 Jenis kelamin : Perempuan
 Alamat : Ngruki Rt 03 Rw 16 cemani grogol
 Hari/Tanggal : 14 Januari 2023
 Pukul : 15.30-16.45
 Tempat wawancara : Gedung Olahraga Raden Mas Said Karanganyar
 Keterangan : P (Peneliti)
 I (Informan)

Baris	Verbatim	Keterangan
1	P: assalmu'alaikum mbak I: waallaikumsalam dek P: boleh minta waktunya sebentar? I: iya mbak silahkan	Pembukaan
5	P: sebelum nya perkenalkan namaku Devi Lindayani program studi psikologi islam di UIN raden mas said Surakarta. Maksud dan tujuan saya disini izin mewawancarai mbak guna penelitian skripsi saya yang berjudul " <i>Hardiness</i> Wirausahawan Dewasa Awal di Bidang <i>Fashion Thrift</i> ". I: oow oke-oke boleh P: mohon maaf mbak, sebelumnya boleh perkenalkan namanya? I: iya mbak, nama saya Astrid	Perkenalan Awal
10	P: aslinya dari mana mbak? I: aslinya dari jawa timur, tapi sekarang tinggalnya di ikut suami di cemani mbak P: sudah berapa lama usaha <i>thrift</i> mbak? I: sudah masuk 2 tahunan ini mbak	
15	P: sebelum usaha ini pernah usaha yang lain ga mbak? I: Ada mbak, jualan <i>skincare</i> P: mengapa beralih usaha dari <i>skincare</i> ke <i>thrift</i> mbak?	
20	P: karena diawal <i>pandemi covid-19</i> dulu jualan	
25	I: karena diawal <i>pandemi covid-19</i> dulu jualan	

30	<p>skincare menurun. Ditambah semakin beragamnya produk <i>skincare</i> yang beragam membuat daya beli berkurang dan beralih ke skincare yang baru. Dari situlah aku nyoba beralih usaha di bidang <i>fashion thrift</i>.</p>	
	<p>P: apa yang membuat mbak percaya diri menjalani usaha <i>thrift</i>?</p>	
35	<p>I: Waktu awal awal dulu malu dek di omongin temen temen gitu, dulunya jualan <i>skincare</i> kok sekarang jualan baju bekas, bukannya berkembang malah anjlok”, tapi aku sikapi dengan tenang aja. Aku lebih baik fokus ngembangin usaha ini dan membantu mengembalikan ekonomi keluarga itu yang lebih penting</p>	Percaya Diri
40	<p>P: apakah perkataan orang lain membuat mbak tersinggung?</p>	
	<p>I: enggak lah kejutitan mereka bikin aku semangat, besok aku tutup mulut dia pakek kesuksesanku</p>	Percaya Diri
45	<p>P: usaha <i>thrift</i> ini usaha sendiri atau ada kerja sama dengan orang lain mbak ?</p>	
	<p>I: Usaha sendiri dek, awalnya modal dari sekarung menjadi 9 karung.</p>	
	<p>P: untuk siapa sasaran produk yang anda jual?</p>	
50	<p>I: untuk cewek sih, kebanyakan produk yang aku jual berupa baju tunik, blouse, rok panjang dan jaket.</p>	
	<p>P: sebagai wirausahawan <i>thrift</i> masalah apa saja pernah dialami?</p>	
55	<p>I: masalah yang paling sering yaitu tawar menawar harga yang terlalu sadis dek, kadang sudah sampai di coba bajunya, karena nawarnya terlalu sadis trus gak jadi beli dan langsung di gantung lagi,hal semacam itu kadang bikin emosi penjual kan naik turun kan.</p>	Keterampilan komunikasi
60	<p>P: selain itu ada masalah mengenai barang tidak mbak?</p>	
	<p>I: pasti ada lah, aku beli 1 karung yang bisa dijual cuma 30% yang lain itu kondisinya kurang bagus dan bahkan ada yang tidak layak dijual.</p>	
65	<p>P: bagaimana cara mbak mengatasi emosi masalah tersebut?</p>	
70	<p>I: selama ini kan aku gak cuma usaha <i>thrift</i> aja mbak, sebelumnya aku juga udah pernah rental komputer, bimbel, <i>skincare</i>, konter, <i>loun dry</i>, rental mobil juga pernah, sama bengkel las juga pernah punya suamiku, dan yang terakhir <i>thrift</i> ini, ketika</p>	Aspek Komitmen - Keterampilan komunikasi

75	<p>ini sudah jalan dan menghadapi masalah masalah bisnis itu sudah sudah terbiasa, kalau pun pembeli di paksa beli juga ga bisa, mau emosi juga percuma, lebih baik menerima aja dan tetep ramah</p> <p>P: selain masalah tawar menawar ada masalah lain mbak?</p> <p>I: ada dek, biasanya masalah yang aku alami tu tentang ketidak sesuaian barang dek.</p>	
80	<p>P: tidak sesuai yang bagaimana mbak?</p> <p>I: karena aku belinya barang itu perkarung jadi aku ga bisa lihat secara detail. Waktu aku buka pernah dapat barang yang jelek, kadang bolong dan kena noda.</p>	Aspek Kontrol
85	<p>P: selain masalah yang dialami, ada tidak persaingan antar sesama wirausahawan <i>thrif</i>?</p> <p>I: pastinya ada dek, yang paling buat aku kepikiran itu sesama wirausahawan saling menjatuhkan. Biasanya menjelekkkan kualitas produk yang aku jual terus dari perbedaan harga juga dipermasalahkan.</p>	Aspek Kontrol
90	<p>P: dari hal tersebut apa dampak yang mbak rasakan?</p> <p>I: yang jelas sih ngaruh ke psikologis ku ya, jadi stress soalnya aku apa-apa tak pikir.</p> <p>P: bagaimana cara mbak dalam mengontrol stress tersebut?</p>	
95	<p>I: yaa aku orang yang kalau stress banyak diem dikamar. biasanya aku menyiapkan semua keperluan anak seperti makan, terus memberikan gadget ke anak, selanjutnya aku <i>quality time</i> nya dikamar aku kunci lalu dengerin musik terus tidur sih dek.</p>	Aspek Kontrol
100	<p>P: dari tekanan itu apakah berdampak pada kehidupan sehari-hari mbak?</p> <p>I: kalau berdampak banget sih enggak.. tapi ya kadang-kadang jadi ga mood mau apa-apa males.</p>	
105	<p>P: bagaimana cara mbak menyikapi tekanan tersebut?</p> <p>I: yaa awalnya kepikiran maklum kan aku ibu-ibu kan baperan. Tapi lama kelamaan aku juga bodo amat, aku tetep fokus untuk mengembangkan usaha ku dengan selalu berusaha. Aku tidak mau mengkorbankan keluarga ku dan berdampak pada usaha.</p>	Aspek Kontrol
110	<p>P: bagaimana cara mbak untuk mempertahankan usaha?</p>	
115	<p>I: biasanya aku posting produk yang aku jual setiap hari, misalnya hari ini khusus jaket nanti hari berikutnya blouse gitu. Kemudian aku lakukan itu</p>	Rencana realistik

120	<p>setiap hari untuk menarik konsumen membeli. Selalu berinovasi dan melakukan pembaruan model barang yang aku jual.</p> <p>P: media apa yang mbak sering gunakan?</p> <p>I: aku pakek whatshapp dan Instagram aja dek</p> <p>P: selain promosi ada acara lain untuk mempertahankan usaha mbak?</p>	Rencana realistis
125	<p>I: aku biasanya bikin promo mbak, tapi sebelumnya harga aku naikan dulu dari harga normal lalu di buat diskon, misalnya harga baju 50 aku naikan jadi 100 lalu aku diskon 30%+20% gitu</p> <p>P: berarti tertariknya pembeli seperti itu ya mbak?</p>	Rencana realistis
130	<p>I: heem, pinter pinter membuat strategi <i>marketing</i> lah dek</p> <p>P: Apakah ada masalah yang tak terduga di usaha <i>thrift</i> ini mbak?</p>	
135	<p>I: Pasti ada sih dek, ya kayak itu tadi barang yang kami pesan tidak sesuai, kalau pas ada <i>event</i> sudah terlanjur sewa tempat tapi marketnya gak sesuai yang di harapkan. Misalnya udah sewa tempat dengan ketentuan ukuran sekian eh waktu barang aku <i>display</i> ternyata ukuran tempatnya lebih sempit</p>	
140	<p>hal tersebut membuat barang yang aku display ga rapi. Terus juga ada mengenai pendingin ruangan, ternyata AC mati kan kalau tempat <i>event</i> panas juga mempengaruhi kenyamanan pelanggan.</p>	
145	<p>P: bagaimana respon mbak sebagai wirausahawan <i>thrift</i> dengan masalah yang tak terduga?</p> <p>I: pastinya bete dek, kecewa pasti udah bayar tapi fasilitas ga sesuai. Cuma bisa bersabar aja sih mau gimana lagi.</p>	
150	<p>P: bagaimana cara mbak bertahan dari berbagai masalah?</p> <p>I: caranya ya dihadepi jangan menyerah, masih ada banyak solusi kalau kita mau berusaha. Selalu inget pada tujuan ku ingin membahagiakan keluargaku jadi aku ga mau menyerah selagi masih dikasih kesehatan.</p>	Aspek Kontrol
155	<p>P: bagaimana cara mbak dalam memilih tindakan untuk mencari solusi?</p> <p>I: aku biasanya mengendalikan diriku sendiri dulu, ketika aku sudah tenang aku baru mencari solusi permasalahan itu. Aku mengkoreksi diri ku kurangnya dimana, soalnya aku juga sering pelupa orangnya.</p>	Aspek Kontrol
160	<p>P: biasanya memilih mengendalikan diri dengan cara</p>	

	apa mbak?	
165	I: biasanya aku diam si, tarik nafas minum air putih misal aku rasa kurang tenang aku tidur dulu menurutku cara yang pas untuk mengembalikan energi.	
170	P: dalam menghadapi masalah apakah dukungan keluarga itu berpengaruh mbak? I: iya dong, keluarga adalah tempat yang paling nyaman. Mereka menjadi pendengar baik ku menjadi tempat aku berdiskusi dan memberikan semangat untuk menghadapi masalah.	Memiliki rasa percaya diri
175	P: siapa yang memberikan motivasi mbak dalam menghadapi masalah? I: yang utama sih suami ya, karena satu rumah dan dia orang yang enak aku ajak ngobrol. Kemudian anak-anak ku, kalau orang tua biasanya mendoakan ku dan memberikan nasehat yang membuat aku menjadi bisa semangat lagi.	
180	P: dari masalah yang ada, bagaimana tanggung jawab mbak sebagai wirausahawan dalam menghadapi masalah? I: ya melibatkan saya sendiri itu udah pasti dalam mengatasi masalah dek, apapun masalahnya harus di hadapi dan harus sampai tuntas.	Memiliki rasa percaya diri
185	P: Apakah yakin mbak bisa mengatasi semua masalah di usaha <i>thrift</i> ?	
190	I: yakin mbak, karena saya sendiri beragama muslim, aku punya pedoman dan petunjuk yaitu al qur'an. Kalaupun aku ada masalah aku kembalikan Ke Allah kembali ke rosul maka aku yakin semua masalah bisa diatasi dan pastinya diimbangi dengan usaha juga ya. Kalau cuma berdoa enggak ada usaha juga sama aja jadi harus <i>balance</i> . Aku yakin rezeki sudah allah yang mengatur dan pintu rezeki akan dibuka melalui segala pintu tergantung kita yang usaha.	Aspek Komitmen
195	P: apa alasan mbak menjadi wirausahawan? I: alasan yang pertama aku pengen punya pendapatan sendiri bisa beli barang apa yang aku mau tanpa harus mengurangi uang bulanan dari suami. Kedua mengisi waktu luang yang menghasilkan uang. Menurutku sebagai ibu rumah tangga tidak hanya duduk beres-beres dirumah. Menjadi wirausahawan menurutku akan meningkatkan potensi yang ada didalam diriku, misalnya melatih kesabaran kaya gitu.	
200	P: apa alasan mbak menjadi wirausahawan? I: alasan yang pertama aku pengen punya pendapatan sendiri bisa beli barang apa yang aku mau tanpa harus mengurangi uang bulanan dari suami. Kedua mengisi waktu luang yang menghasilkan uang. Menurutku sebagai ibu rumah tangga tidak hanya duduk beres-beres dirumah. Menjadi wirausahawan menurutku akan meningkatkan potensi yang ada didalam diriku, misalnya melatih kesabaran kaya gitu.	Aspek Tantangan
205		

210	P: bagaimana pembagian waktu mbak sebagai ibu rumah tangga sekaligus wirausahawan?	
215	I: aku tidak melupakan kewajibanku sebagai istri dan ibu untuk anak-anak. Aku melakukan pekerjaan rumah seperti ibu pada umumnya. Kalau anak sudah berangkat sekolah, aku baru mengerjakan pekerjaan ku seperti mengecek stok barang, kemudian mengecek apakah ada transaksi pembelian, dan berangkat ke store HTC.	<p style="text-align: center;">Aspek Tantangan -</p> <p style="text-align: center;">Aspek Komitmen</p>
220	P: apa tujuan anda menjadi wirausahawan <i>thrift</i> ? I: kalau utama pengen nyenengin keluarga si mbak, jadi memang mau bahagiain seperti ayah, ibuk, suami dan anak. Kebetulan aku ada beberapa pegawaikan mbak, pengen juga mensejahterakan mereka juga sih.	
225	Soalnya membahagiakan orang disekitarku apalagi uang dari usaha ku sendiri itu menjadi kepuasan tersendiri buat aku pribadi. P: selain tujuan itu ada tujuan lain mbak?	
230	I: karena pendapatan sebagai wirausahawan juga tidak menentu, yang penting aku bisa meringankan beban suamiku. P: apakah usaha mbak ini ada cabangnya?	
235	I: untuk cabang sih enggak ada tapi untuk store tetap aku ada dek, nyewa di HTC (Hartono Trade Center). Tapi kalau ada <i>event</i> begini aku tetep ikut dan store sementara tutup. P: apa manfaat mbak sebagai wirausahawan <i>thrift</i> ?	
240	I: yang jelas manfaatnya banyak sekali mbak, bisa membantu dari segi finansial keluarga terutama suami. Memiliki kepuasan tersendiri ketika <i>costumer</i> suka sama koleksi koleski baju dias.id juga gitu, menyengakan orang lain itu lo mbak rasanya sesuatu yang berharga bagiku dek. P: apasih sukanya sebagai wirausahawan <i>thrift</i> ?	<p style="text-align: center;">Aspek Komitmen</p>
245	I: kalau sukanya itu kalau laris suka banget, apalagi kalau mencapai target melampaui target, dapat barang yang bagus bagus itu suka banget, penjualan untung sampai 80% itu seneng banget, pas jualan lagi bagus gini bikin semangat dan percaya diri meningkat dek, setelah tau strateginya aku yakin usaha ini bisa berkembang	
250	P: Kalau dukanya sebagai wirausahawan <i>thrift</i> ? I: dukanya pasti pas lagi sepi mbak, ada juga komplainan pelanggan dua tiga orang tapi masih standar lah, dan yang paling parah itu ketika saya	<p style="text-align: center;">Aspek komitmen -</p> <p style="text-align: center;">Memiliki rasa percaya diri</p>
255		<p style="text-align: center;">Aspek Komitmen</p>

260	<p>pas loading in mobil yang di bawa itu mogok sampai 3 kali, sampai suami ku itu sampai marah marah gitu mbak, tapi di situ saya masih kondisi tenang si mbak, dan itu dari jam 10 malem lo kita seharusnya jam 11 udah selesai kita sampai jam 4 pagi itupun belum selesai kita belum pulang kita istirahat dulu ya karena mogok sampai 3 kali itu mbak</p>	
265	<p>P: sebagai wirausahawan yang berinteraksi dengan konsumen, bagaimana cara mengatasi konsumen yang tidak puas?</p>	<p>Keterampilan Komunikasi</p>
270	<p>I: misal ada komplainan saya memberikan ketenangan, kalau saya sendiri dengan menjelaskan barang itu secara detail, misal mbak komplain gini "mbak ini gimana mbak kok kancingnya kayak gini, Ohh iya bu mohon maaf harga itu cocok dengan barang seperti itu" yaa semacam memberi penjelasan supaya pembeli bisa menerima kondisi barang dengan baik.</p>	
275	<p>P: bagaimana cara pandang mbak dalam menghadapi kegagalan?</p>	
280	<p>I: awalnya aku depresi mbak, aku cuma diem gak tau mau ngapain. Waktu itu bersamaan di kondisi suami mengalami kebangkrutan dan usaha <i>thrift</i> ku juga sepi. Aku bingung banget posisi itu, berjalannya waktu aku mikir kalau aku ga bekerja lebih keras lagi kasian suami ku saat kondisi ekonomi kami lagi <i>down</i> banget. Dari sini aku semangat berputar otak untuk membantu suami, dengan mengikut <i>event</i> dimana-mana. Tapi dengan</p>	<p>Aspek Tantangan</p>
285	<p>keadaan ini membuat aku semakin banyak belajar dan terus optimis.</p>	
290	<p>P: sebelumnya kalau boleh tau usaha suami mbak mengapa mengalami kebangkrutan?</p>	
295	<p>I: iya itu usaha las mbak, sempet rugi 200 jutaan akibat ikut bangun proyek dan proyeknya terbengkalai karena masalah intern lah uang gak bisa keluar akibatnya rugi banyak di situ. Dengan pengalaman yang ada dari situ aku mulai belajar untuk menguatkan mental dan meningkatkan kompetensi diri ku sebagai wirausahawan.</p>	
300	<p>P: bagaimana cara anda meningkatkan kopetensi diri sebagai wirausahawan <i>thrift</i>?</p> <p>I: aku tipe orang suka belajar hal baru, aku suka membaca buku kiat motivasi wirausahawan menjadi sukses. Sekarang jaman juga cangih kan bisa mendownlod materi dari youtube wirausahawan</p>	

305	<p>sukses dunia. Dari aku membaca buku banyak ilmu yang aku dapatkan sehingga dapat berguna dan aku terapkan di usaha <i>thrift</i> ku. Aku tipe orang yang suka dikoreksi aku menerima saran yang baik sebagai bahan evaluasi diri.</p>	
	<p>P: selain barang yang tidak sesuai masalah apa yang dialami sebagai wirausahawan?</p>	
310	<p>I: masalah yang paling sering yaitu tawar menawar harga yang terlalu sadis dek, kadang sudah sampai di coba bajunya, karena nawarnya terlalu sadis trus gak jadi beli dan langsung di gantung lagi, hal semacam itu kadang bikin emosi penjual kan naik turun kan</p>	<p>Keterampilan Komunikasi</p>
315	<p>P: Apakah kegagalan yang anda hadapi menjadikan anda menjadi tangguh?</p> <p>I: iya mbak, tangguh banget kan ditekan disuatu keadaan dan aku merasa tertantang bagaimana cara ku untuk bisa keluar mencari solusi yang tepat.</p>	
320	<p>P: sebagai wirausaha pedoman apa yang anda gunakan sebagai wirausahawan?</p> <p>I: konsep yang saya pakai saat ini itu konsep menerima dan memberi, menerima semua yang allah berikan ke aku, dan memberikan yang harusnya mereka berhak, istilahnya seperti itu. Pada intinya aku sebagai wirausahawan berusaha meningkatkan kegigihan untuk mengembangkan usaha tanpa menjatuhkan pihak lain. Dan memiliki kontrol diri yang baik akan memberikan dampak yang baik dalam usaha.</p>	
325	<p>P: ternyata menjadi wirausahawan itu tidak semudah yang dibayangkan ya mbak hehe</p> <p>I: iya lah, semua pekerjaan di bidang manapun memiliki resikonya sendiri.</p>	
330	<p>P: terimakasih banyak ya mbak atas waktu yang telah diberikan untuk wawancara mbak</p> <p>I: iya sama-sama dek kamu juga semangat kulainya biar cepet lulus</p>	
335	<p>P: siap mbak, mbak juga semangat kerja semoga hari ini dilancarkan rezekinya mbak.</p> <p>I: amin makasih ya</p> <p>P: devi sekalian izin pamit pulang dulu ya mbak. Assalamu'alaikum</p>	<p>Penutup</p>
340	<p>I: iya hati-hati dijalan waalaikum'salam</p>	

TRANSKRIP VERBATIM
(INF2, W2)

Nama Informan : ASR
 Usia : 35 tahun
 Jenis kelamin : Perempuan
 Alamat : Ngruki Rt 03 Rw 16 cemani grogol
 Hari/Tanggal : Sabtu, 18 Maret 2023
 Pukul : 01.30-02.05
 Tempat wawancara : Convention Hall Tirtonadi, jalan Jend A Yani 200 rt 004/rw 01 lantai atas terminal tertonadi, solo, Manahan, kecamatan banjarsari, kota Surakarta.
 Keterangan : P (Peneliti)
 I (Informan)

Baris	Verbatim	Keterangan
1	P: assalamualaikum mbak I: waalaikumsalam dek P: maaf mbak mengganggu waktunya, devi mau tanya nih mbak I: boleh-boleh sini aja dek	Pembukaan
5	P: jadi gini mbak gimana sih reaksi mbak dalam menanggapi berita larangan baju bekas impor yang dilarang masuk di Indonesia? I: ya aku keberatan dengan kebijakan ini, kenapa harus <i>thrift</i> gitu lo	
10	P: dari berita ini dampak apa saja yang merugikan mbak sebagai wirausahawan di bidang <i>thrift</i> ? I: yang jelas ngaruh secara material dan mental ku pembeli juga yang aku rasain P: dampak secara material itu seperti apa boleh dijelaskan mbak?	
15	I: rugi itu pasti, yang tak sayangkan tuh kenapa berita ini up ketika pas mau mendekati lebaran. Aku udah atur strategi nyetok barang buat dijual lebaran gitu. Terus berita ini up kan jadi ngaruh ke daya beli juga kan. Harga aku beli ball bulan ini aja udah naik dari <i>reseller</i> ditambah ada berita ini kan jadi pendapatan menurun P: apa dampak mental yang mbak rasakan?	
20		

25	<p>I: aku jadi gampang emosi karena kepikiran gimana caranya buat balik modal aja, aku kan nyewa store di HTC jadi was-was kan mau buka takut ada sidak dari keamanan jadi mau gak mau aku tutup dulu</p> <p>P: apa dampak dari larangan <i>thrift</i> ini bagi pembeli mbak?</p>	Aspek tantangan
30	<p>I: yang aku rasain sebagai wirausahawan ya pembeli yang dateng ke <i>event</i> jadi menyusut mungkin pembeli juga takut kalik ya ada razia gitu pokoknya. Menurutku ini juga jadi kesempatan pembeli buat menawar produk <i>thrift</i> dengan harga lebih murah ini bisa merusak harga dipasaran.</p>	Aspek Tantangan
35	<p>P: lalu apa upaya yang mbak lakukan untuk mempertahankan harga agar tetap stabil?</p> <p>I: aku main harga produk, aku bikin sistem penjualan dengan <i>buy one get one</i>. Caranya aku naikin harga awal 1 produk normal 50 ribu ini jadi 95 tapi dapet 2 barang. Ini menurutku cara jitu buat mengurangi stok barang yang ada walaupun laba sedikit</p>	Rencana realistik
40	<p>P: mbak setuju gak kalau <i>thrift</i> ini dikatakan sampah dengan membawa penyakit?</p>	Aspek Tantangan
45	<p>I: gak setuju ya, walaupun <i>thrift</i> ini pakaian bekas atau <i>second</i> tapi kebersihannya terjamin. Produk yang aku jual itu udah melalui tahap perendaman air panas, aku cuci beberapa kali, aku semprot pewangi yang mengandung anti bakteri apek. Lalu aku strika akek uap panas jadi bakteri jamur pasti juga hilang. Aku tu mastiin barang sampai ke pembeli itu keadaan udah aman</p>	Aspek Tantangan
50	<p>P: apakah menurut mbak <i>thrift</i> ini merusak lingkungan?</p>	Aspek Tantangan
55	<p>I: menurutku semua produk yang dibuat manusia tu punya sisa limbah yang berbahaya deh, tinggal manusia itu menyikapinya gimana aja. Limbah bisa berbentuk cair, polusi yang sama aja semua merusak lingkungan</p>	Aspek Tantangan
60	<p>P: selain dampak negatif ada tidak dampak positif dari <i>thrift</i>?</p> <p>I: <i>thrift</i> bisa menurunkan tingkat sampah tekstil di lingkungan dan mengurangi emisi gas akibat produksi barang baru yang berpengaruh bagi rumah kaca</p>	Aspek Tantangan
65	<p>P: lalu bagaimana mbak dalam menyikapi masalah <i>thrift</i> ini?</p> <p>I: aku selalu <i>update</i> perkembangan aja, soalnya bisa</p>	Aspek Kontrol

70	<p>buat jaga-jaga buat mengatur strategi baru untuk penyesuaian baru. Informasi itu sangat penting kan larangan <i>thrift</i> gak cuma disolo tapi berdampak bagi wirausahawan <i>thrift</i> di seluruh Indonesia</p> <p>P: selain <i>update</i> barang apa yang mbak lakukan untuk terhindar dari beban mental akibat berita ini?</p>	
75	<p>I: ya aku kenceng berdoa terus biar masalah ini cepet kelar dengan keputusan yang tidak merugikan UMKM atau pihak lain aja sih</p> <p>P: apakah dari berita ini menyebabkan mbak ingin beralih profesi pekerjaan?</p>	
80	<p>I: nampaknya belum soalnya keputusan regulasinya kan belum ada aku masih mengupayakan mempertahankan usaha dengan berjualan pakek sistem yang tadi. Tapi misalnya emang udah gak bisa di bidang <i>thrift</i> aku bisa memanfaatkan bahan <i>thrift</i> untuk didaur ulang jadi kerajinan mungkin ini masih <i>planning</i> juga. Soalnya kalau produk baju disimpan juga rugi kan mode <i>fashion</i> setiap hari berubah dan produk saat ini bisa gak laku karena modelnya jadul</p>	Aspek komitmen
90	<p>P: selanjutnya apa harapan mbak sebagai wirausahawan yang bergerak pada bidang <i>thrift</i>?</p> <p>I: ya harapan ku sama aja kaya wirausaha lainnya pengennya masih tetep bisa jualan. Jika <i>thrift</i> merusak UMKM lokal, kita sebagai wirausahawan kecil jika pemerintah memutuskan secara sepihak kan juga merugikan usaha kecil kaya aku kan.</p> <p>P: bagaimana solusi mbak untuk mengatasi usaha mbak tetap berjalan pasca berita yang beredar?</p>	
95	<p>I: aku dan temen wirausahawan karanganyar sepakat buat nyopot nama lebel <i>thrift</i> di media sosial ku. Terus mematuhi aturan perintah dulu aja cari amannya.</p> <p>P: jika keputusan regulasi sudah berlaku dengan melarang <i>thrift</i> di Indonesia apa usaha yang mbak lakukan?</p>	Rencana realistik
105	<p>I: ya aku minta keadilan dong, kita ikatan wirausahawan minta keadilan dari pihak pemerintah untuk memberikan kita solusi entah lapangan kerja atau apa gitu kek</p> <p>P: menurut mbak apa solusi terbaik untuk fenomena ini?</p>	
110	<p>I: menurutku pemerintah membuat <i>market place</i> UMKM dan <i>thrift</i> sendiri-sendiri biar gak ada yang merasa dirugikan. Soalnya aku ngerasain sebagai</p>	Rencana realistik

115	wirausahawan peminat pembeli produk UMKM dan <i>thrift</i> udah sendiri-sendiri sih. Kan ada orang suka produk baru ada juga suka produk bekas. Aku punya temen dia wirausaha juga dia suka produk bekas dari <i>furniture</i> soalnya dia suka barang yang punya sejarah kaya antik-antik. Jadi kan barang bekas itu	
120	gak cuma baju aja kan P: baik mbak semoga aja ada solusi yang tepat untuk kebijakan ini I: iya dek aku berharap gitu	
125	P: informasinya sudah cukup mbak terimakasih sudah menyempatkan waktu untuk melakukan wawancara hari ini I: iya dek sama-sama, lagian lagi longar kok santai P: iya mbak	
		Penutup

VERBATIM SIGNIFICANT OTHER IR

Nama Informan : RR
 Usia : 29 tahun
 Jenis kelamin : Perempuan
 Hari/Tanggal : 6 Januari 2023
 Pukul : 11.00-11.30
 Tempat : De'Tjolomadoe Jl. Adi Sucipto No. 1 Paulan Wetan
 Malangjiwan Kecamatan Colomadu Kabupaten Karanganyar
 Keterangan : P (Peneliti)
 I (Informan)

Baris	Verbatim	Keterangan
1	P: siang mbak, I: siang dek, ada yang bisa aku bantu	Pembukaan
5	P: sebelumnya maaf mengganggu jam kerjanya mbak, tujuan devy ingin menanyakan informasi mengenai informan IR mbak I: oo oke aku juga baru istirahat ini, gimana mau tanya apa? P: jadi gini mbak, sebelumnya mbak ada hubungan apa dengan informan IR.	
10	I: aku <i>team</i> sih, tapi kebetulan rumah ku dan rumah IR tu deket jadi sering bareng-bareng. P: sebagai <i>team</i> apa masalah yang pernah dialami IR sebagai wirausahawan?	Aspek Komitmen
15	I: kadang dapet barang jelek sih dari <i>reseller</i> , ditipu reseller sampe berjuta-juta pernah, dapet komplain pembeli. P: lalu bagaimana cara IR mengatasi barang yang kondisinya jelek?	
20	I: IR itu kadang suka lembur-lembur, IR sering mencuci sendiri produk jualannya padahal ada laundry tapi IR pengen dikerjain sendiri biar hemat budget katanya. IR itu orang e apa-apa kerjain sendiri gak mau dibantu, dulu IR bilang pengen buat beliin orang tuanya mobil gitu	
25	P: apakah IR pernah terjun langsung dalam menghadapi pembeli yang tidak puas mbak?	

30	I: pernah dek, dulu IR pernah dikomplain pembeli dia tetep aja bisa iyaa iyaa sambil senyum, padahal pembelinya udah bilang ini itu dan ga jadi beli, kalau aku udah emosi marah-marah	Aspek Kontrol
35	P: bagaimana respon informan IR ketika usahanya sepi mbak? I: yaa pasti sedih ya, aku sebagai <i>team</i> ya sedih tapi ya mau gimana. IR tetep menunggu konsumen datang sih, namanya orang beli itu gak bisa dipaksa ya.	
40	P: bagaimana reaksi mbak ketika <i>thrift</i> IR sedang sepi? I: Kadang aku sungkan juga kalau lagi sepi pembeli aku tetep digaji dek, tapi IR selalu bilang “tenang rezeki yang ngatur allah	Aspek Komitmen
45	P: berarti IR sebagai wirausahawan tidak lepas tanggung jawab ya mbak? I: tidak dek, sepi rame yang beli gak ngaruh di aku	
50	P: apa saja usaha yang dilakukan IR untuk menarik pembeli? I: IR biasanya keliling setiap <i>stand thrift</i> di <i>event</i> liat produk yang lagi digandrungi dipasaran. Jadi larinya ke pembaruan produk sama inovasi.	
55	P: produk apa yang menjadi <i>best seller</i> di produk IR? I: kaos Disney ama celana brand kulot rawis	
60	P: apakah penataan produk ditempat event itu berpengaruh pada daya beli? I: iya no mbak, IR biasanya <i>display</i> produk <i>best seller</i> ditempat yang mudah dilihat orang agar tertarik.	Aspek Tantangan
65	P: apa harapan yang ingin dicapai IR sebagai wirausahawan? I: IR berkeinginan tetap meneruskan usaha <i>thrift</i> ini walau sudah menikah, bahkan IR pengen punya kios sendiri untuk usahanya	Aspek Tantangan
70	P: menurut mbak sebagai <i>team</i> , informan IR itu orangnya gimana sebagai wirausahawan? I: menurutku ya dia wirausahawan cewek yang pekerja keras sih, soalnya di usaha ini IR udah banyak tujuh banggunya. P: jatuh bangun yang seperti apa mbak? I: yaa dari dia mengalami kerugian ketipu <i>reseller</i> , IR bangkit lagi memperbaiki usahanya mulai dari nol lagi.	Aspek Tantangan
70	P: dari masalah tersebut apakah ada perubahan	Aspek Tantangan

<p>75</p> <p>80</p> <p>85</p>	<p>perilaku atau emosi mbak?</p> <p>I: emmm ada sih, IR itu kalau udah emosi jadi pendiem diajak ngobrol ga nyambung, mungkin pikirannya kemana-mana. Tapi kalau untuk perubahan perilaku terus cuek ke aku atau kepelangan itu enggak. Dia itu bukan tipe orang yang kalau ada masalah terus orang lain jadi korban itu enggak.</p> <p>P: bagaimana sih mbak cara informan IR dalam mengatasi emosinya?</p> <p>I: setauku dia biasanya tidur dikamar, gak mau ketemu sama siapapun termasuk aku. Dia juga</p> <p>P: cara IR meluapkan emosi itu seperti apa mbak?</p> <p>I: dia cuma bisa nangis, kadang kalau udah ga kuat banget dia curhat ke aku, aku selalu menjadi pendengar baiknya.</p> <p>P: oo gitu ya, udah cukup nih mbak informasinya, makasih ya mbak</p> <p>I: ok sama-sama</p>	<p>Penutup</p>
-------------------------------	---	-----------------------

VERBATIM SIGNIFICANT OTHER ASR

Nama Informan : AJ
 Usia : 20 tahun
 Jenis kelamin : Perempuan
 Hari/Tanggal : 16 Januari 2023
 Pukul : 12.00-12.30
 Tempat : HTC (Hartono Trade Center) solo jl Insinyur Seokarno
 Grogol, Solo, Kabupaten Sukoharjo
 Keterangan : P (Peneliti)
 I (Informan)

Baris	Verbatim	Keterangan
1	P: selamat siang dek	Pembukaan
	I: siang mbak, oo ini mbak devi yang mau wawancara ya	
	P: hehe iya dek, langsung aja aku mulai wawancaranya ya	
5	I: ok mbak	
	P: apa sih kendala yang sering terjadi di <i>thrift</i> dias.id dek?	
	I: mmm.. barang yang tidak sesuai aja mbak	
10	P: contohnya seperti apa dek? Boleh dijelaskan sedikit gak?	
	I: kan mbak ASR beli barangnya karungan kak, gak semua barang itu bagus kadang dapet barang jelek juga, jadi ga pasti.	
15	P: ASR pernah gak cerita ke kamu tentang yang dirasakannya ketika dapet barang yang gak bagus?	
	I: pernah mbak	
	P: boleh dijelaskan sedikit?	Aspek Tantangan
20	I: pas datang barangnya gak sesuai yang di harapkan, ASR pusing banget waktu itu, ASR meminta kami untuk misahin barang yang masih bagus dan yang kurang bagus, biasanya produk yang kurang bagus di jual dengan harga diskon atau kalau enggak buat bonus pembelian produk lainnya,	
25	untung sedikit gak apa apa lah, dari pada rugi kan P: selanjutnya apa tindakan yang dilakukan ASR untuk mengantisipasi agar tidak agar tidak terulang	

30	<p>kembali?</p> <p>I: Kalau gak hati hati bisa di tipu <i>reseller</i>, penipuan seperti ini emang menuntut ASR berhati hati untuk memilih <i>reseller</i>. Setelah kejadian itu ASR selalu membuat kesepakatan dengan <i>reseller</i> supaya tidak tertipu lagi</p>	Aspek Tantangan
35	<p>P: selain itu ada lain gak dek?</p> <p>I: ada mbak, pernah barang datang itu jumlah ga sesuai.</p>	
40	<p>P: terus bagaimana cara ASR dalam mengantisipasi barang untuk meminimalisir kerugian tersebut?</p> <p>I: Tiap hari harus ada catatan stok barang, kalau sehari aja lupa kami langsung di peringati dan kadang ASR sendiri yang mengambil alih catatan stok jika ada yang tidak sesuai, baginya stok aman maka usaha akan berjalan sesuai yang di harapkan tinggal memikirkan strategi pemasaran aja</p>	Aspek Komitmen
45	<p>P: pernah gak dapet pembeli yang tidak puas?</p> <p>I: pernah sih</p> <p>P: lalu bagaimana cara kamu dalam menghadapi pembeli tersebut?</p>	
50	<p>I: yaa aku tanyain yang di komplain apa</p> <p>P: lalu cara mengatasinya gimana dek?</p> <p>I: biasanya aku kasih penjelasan terkait produk yang di komplain itu. Tapi kadang ada juga pembeli yang masih belum puas, walaupun sudah tak jelasin.</p>	Aspek Tantangan
55	<p>P: terus apa tanggapan dan tindakan ASR terhadap pembeli tersebut?</p> <p>I: Namanya juga pembeli kan karakternya pasti berbeda beda, kadang kesel juga sih dapet pembeli yang bawel. Tapi lebih kesel lagi kalau udah nawar gaj jadi beli, terus ngebanding-bandingin dengan produk sebelah kan parah. ASR langsung melayaninya, ASR sangat sabar menghadapi pembeli itu, ASR bilang kalau pun ada pembeli yang rewel itu tetap dilayani dengan baik.seengaknya kalau tidak beli minimal tidak menjelekkkan produk kita.</p>	
60	<p>P: oke udah bantu ya dek. Untuk informasinya udah cukup makasih ya</p> <p>I: iya mbak sama-sama kalau ada yang kurang bisa tanya lagi mbak</p>	Aspek Tantangan
70	<p>P: ok dek</p>	

Lampiran 3 Lembar Observasi**LEMBAR CHECK-LIST OBSERVASI*****“Hardiness Wirausahawan Dewasa Awal di Bidang Fashion Thrift”***

Nama Informan : IR
 Hari / Tanggal : Jum'at, 6 Januari 2023
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 34 Tahun

No	Pernyataan	Ya	Tidak	Keterangan
1.	Memilih diam ketika emosi	✓		Ketika emosi tidak bisa banyak bicara lebih dipendam di dalam hati dan melegakan perasaan dengan menaggis
2.	Melampiaskan emosi pada suatu benda		✓	
3.	Memilih menyendiri ketika sedang ada masalah	✓		Tidak suka kebisingan di lingkungan yang ramai, memilih melakukan aktifitas di kamar seperti tidur, scroll Instagram/tiktok
4.	<i>Sharing</i> kepada orang kepercayaan	✓		Curhat dengan RR dan pacar
5.	Perasaan sedih dan menyerah	✓		Sedih ketika mendapatkan produk jelek dari <i>reseller</i> dan sepi pembeli saat <i>event thrift</i>
6.	Manajemen waktu untuk diri sendiri	✓		Memilih <i>quality time</i> dengan <i>traveling</i> berenang di pantai, pantai paling favoritnya di labuan bajo. Menurutnya keindahan alam memberikan dampak positif ketenangan bagi dirinya. Serta berkuliner makanan pedas seperti bakso di tempat yang <i>random</i>

7.	Gelisah	✓		Kecewa, binggung tidak nafsu makan karena mengalami kerugian senilai 7 juta akibat penipuan yang dilakukan <i>reseller thrift</i> dengan mengirimkan produk yang tidak layak dijual banyak noda dan bolong.
8.	Kegagalan sebagai sarana instropeksi diri	✓		Belajar menjadi lebih baik, bangkit dari keterpurukan menjadikan sikap optimis
9.	Belajar dari pengalaman untuk memperbaiki diri	✓		Menjadi wirausahwan yang lebih mawas diri
10.	Konsisten dalam usaha	✓		<ul style="list-style-type: none"> • Berusaha semaksimal mungkin terlihat dari IR mengikuti setiap ada <i>event thrift</i>. • Memiliki rasa optimis terlihat dari laku gak laku tetap berjualan • Meningkatkan target penjualan dengan cara memilih berbagai cara pemasaran yang efektif seperti mengikuti <i>event</i> dan posting jualan online • Tidak menunda pekerjaan seperti rajin <i>update</i> memposting produk
11.	Memiliki target yang dicapai	✓		Membeli mobil dan memiliki kios <i>thrift</i>
12.	Mendapatkan dukungan keluarga	✓		Dukungan berbentuk doa dari mami dan papi agar usahanya lancar. Mereka selalu ada disetiap susah dan senang dan menjadi pendengar baik bagi IR
13.	Mendekatkan diri pada tuhan	✓		Solat
14.	Menjadi individu yang berani	✓		Bertanggungjawab dalam meyelesaikan masalah tanpa melibatkan orang

				lain
15	Berinovasi	✓		Melakukan pembaruan produk <i>thrift</i> dengan menjual produk menyesuaikan <i>trend</i> dipasaran. Menjual produk unik sebagai ciri khas yaitu kaos Disney
16	Ciri fisik subjek	✓		Postur tubuh yang tinggi dan badan yang berisi. Warna kulit sawo matang dan memiliki rambut panjang lurus berwarna hitam

1. Hasil Observasi Informan Utama IR

Perkenalan pertama dengan IR dimulai pada bulan Oktober 2022. Pada waktu itu bertepatan dengan acara Gebyar Sekaten yang berlangsung di Alun-alun Selatan Keraton Kasunanan Surakarta Hadinigrat. Dalam acara “Ngelapak-Day Sekaten” di Gedung pagelaran keraton, dalam pertemuan tersebut terjadi interaksi bertukar informasi dengan mengobrol. IR memiliki ciri fisik dengan postur tubuh yang tinggi dan badan yang berisi. IR memiliki warna kulit sawo matang dan memiliki rambut panjang lurus berwarna hitam.

Dari hasil observasi yang telah dilakukan diketahui ketika mengalami masalah IR memilih diam karena saat IR emosi tidak bisa banyak bicara lebih dipendam di dalam hati dan melegakan perasaan dengan menaggis. IR memilih menarik diri dan menyendiri di kamar karena ketika ada masalah IR tidak suka kebisingan di lingkungan yang ramai, memilih melakukan aktifitas di kamar seperti tidur, scroll Instagram/tiktok. IR memiliki seseorang yang dapat

dipercaya sebagai tempat untuk *sharing* kepada RR (merupakan team IR) dan pacar IR.

IR merasa sedih ketika mendapatkan produk jelek dari *reseller* dan sepi pembeli saat *event thrift*. IR memiliki manajemen waktu untuk diri sendiri dengan *traveling* berenang di pantai, pantai paling favoritnya di labuan bajo. Menurutnya keindahan alam memberikan dampak positif ketenangan bagi dirinya, serta berkuliner makanan pedas seperti bakso di tempat yang *random*. IR pernah mengalami kerugian senilai 7 juta akibat penipuan yang dilakukan *reseller thrift* dengan mengirimkan produk yang tidak layak dijual banyak noda dan bolong, gelisah yang dirasakan IR berupa rasa kecewa, binggung dan tidak nafsu makan.

Menurut IR Kegagalan yang dialami adalah sebagai sarana instropeksi diri dengan bangkit dari keterpurukan menjadikan sikap optimis dalam usaha. Belajar dari pengalaman untuk memperbaiki diri menjadi wirausahwan yang lebih mawas diri. Konsisten yang dimiliki IR sebagai wirausahawan dapat dilihat dari usaha IR dalam memaksimalkan usahanya dengan optimis mengikuti setiap ada *event thrift*. Ikhtiar IR dalam berwirausaha terlihat dari laku gak laku tetap berjualan. Meningkatkan *target* penjualan dengan cara memilih berbagai cara pemasaran yang efektif seperti mengikuti *event* dan posting jualan online Tidak menunda pekerjaan seperti rajin *update* memposting produk.

Sebagai wirausahawan IR memiliki target yang dicapai yaitu membeli mobil untuk orang tua dan sebagai alat bantu transportasi ketika membawa

produk *thrift* ketika mengikuti *event* dan ingin memiliki kios tetap. Dukungan berbentuk doa dari mami dan papi agar usahanya lancar. Keluarga IR selalu ada disetiap susah dan senang dan menjadi pendengar baik. IR memiliki cara mendekatkan diri pada tuhan dengan melakukan sholat. IR merupakan wirausahwan yang bertanggungjawab dalam meyelesaikan masalah tanpa melibatkan orang lain. Cara IR berinovasi dengan melakukan pembaruan produk *thrift* dengan menjual produk menyesuaikan *trend* dipasaran. Menjual produk unik sebagai ciri khas yaitu kaos Disney.

Observasi dilakukan pada tanggal 6 Januari 2023 di pagi hari, karena di pagi hari waktu IR lebih luang. Observasi dilakukan pada *event thrift* Ngelapak-Day di salah satu Gedung De'Tjolomadoe kabupaten karanganyar. Kondisi ruangan *event* ber AC serta pengunjung yang belum banyak membuat suasana menjadi kondusif. Pada saat observasi, informan memakai kaos bercorak putih dan celana panjang berwarna hitam.

LEMBAR *CHECK-LIST* OBSERVASI

“Hardiness Wirausahawan Dewasa Awal di Bidang Fashion Thrift”

Nama Informan : ASR
 Hari / Tanggal : Sabtu, 14 Januari 2023
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 35 Tahun

No	Pernyataan	Ya	Tidak	Keterangan
1.	Memilih diam ketika emosi	✓		Memilih diam karena tidak lega ketika meluapkan emosi dengan marah-marah
2.	Melampiaskan emosi pada suatu benda		✓	
3.	Memilih menyendiri ketika sedang ada masalah	✓		Menjauh dari anak-anak dan memilih berdiam diri di kamar mendengarkan musik dan beristirahat
4.	<i>Sharing</i> kepada orang kepercayaan	✓		Berdiskusi dengan suami
5.	Perasaan sedih dan menyerah		✓	
6.	Manajemen waktu untuk diri sendiri	✓		Mendekatkan diri kepada Allah SWT dengan melaksanakan ibadah solat dan membaca al-qur'an
7.	Gelisah	✓		Kepikiran akibat persaingan usaha antar wirausahawan
8.	Kegagalan sebagai sarana instropeksi diri	✓		Mengevaluasi diri terlihat dari ASR mengoreksi diri kurangnya dimana dan menerima saran masukan positif dari orang sekitar. Mau belajar dengan menambah informasi melalui membaca buku mengenai kiat-kiat kesuksesan dan <i>youtube</i> sebagai tambahan referensi.
9.	Belajar dari			Menjadi wirausahawan

	pengalaman untuk memperbaiki diri	✓		yang lebih teliti. ASR memilih mengatur jadwal dengan menulis sebagai pengingat di karenakan ASR seseorang yang mudah lupa.
10.	Konsisten dalam usaha	✓		Rajin memposting produk di media sosial, selalu mengikuti <i>event thrift</i> dan selalu mengecek stok barang untuk mengantisipasi kurangnya ketersediaan barang
11.	Memiliki target yang dicapai	✓		Berangkat umrah bersama suami dan orang tua
12.	Mendapatkan dukungan keluarga	✓		Suami memberikan dukungan dengan menemani ASR dalam menjalankan usaha dengan mengantarkan ASR <i>event</i> dimanapun dan membantu <i>loading in</i> dan <i>loading out</i> saat <i>event</i>
13.	Mendekatkan diri pada tuhan	✓		Melaksanakan kewajiban solat, berdoa dan al-qur'an menjadi pedoman hidup
14.	Menjadi individu yang berani	✓		Dengan cara menghadapi masalah yang ada
15	Berinovasi	✓		Menjual produk <i>thrift</i> yang berkualitas dengan harga yang tidak mahal. Untuk menarik daya beli ASR membuat promo dan diskon.
16	Ciri fisik subjek	✓		Postur tubuh yang pendek dan badan kurus, memiliki warna kulit yang putih, memiliki hidung yang mancung.

2. Hasil Observasi Informan Utama ASR

Perkenalan pada ASR melalui rekomendasi dari informan IR karena rekan sesama wirausahawan *thrift*. Peneliti di perkenalkan dalam acara yang sama pada saat event “Ngelapak-Day Sekaten” di Keraton Kasunanan Surakarta pada bulan Oktober 2022. ASR memiliki ciri fisik dengan tubuh yang pendek dan badan kurus, memiliki warna kulit yang putih, memiliki hidung yang mancung. Dari hasil observasi yang telah dilakukan diketahui ketika mengalami masalah ASR memilih diam karena tidak lega ketika meluapkan emosi dengan marah-marah.

Menyendiri merupakan pilihan ASR ketika ada masalah, hal ini dapat dilihat dari ASR memilih menjauh dari anak-anak berdiam diri di kamar mendengarkan musik dan beristirahat. Tempat ASR untuk *sharing* hanya kepada suaminya, ASR memiliki manajemen waktu untuk diri sendiri dengan mendekati diri kepada Allah SWT dengan melaksanakan ibadah solat dan membaca al-qur’an. Masalah sebagai wirausahawan tidak hanya dari konsumen, persaingan usaha antar wirausahawan merupakan masalah utama yang dirasakan ASR, hal demikian dapat menimbulkan rasa gelisah yang membuat ASR kepikiran terus menerus. ASR memiliki cara mengevaluasi diri terlihat dari ASR mengoreksi diri kurangnya dimana dan menerima saran masukan positif dari orang sekitar. Belajar dapat menambah informasi melalui membaca buku mengenai kiat-kiat kesuksesan dan *youtube* sebagai tambahan referensi.

ASR menjadi wirausahawan sudah cukup lama, usaha yang pertama yaitu sebagai *reseller skincare* kemudian informan beralih ke dunia *thrift*. Dari

pengalaman usaha sebelumnya membawa perubahan baik ASR menjadi wirausahawan yang lebih teliti. ASR memilih mengatur jadwal dengan menulis sebagai pengingat, di karenakan ASR seseorang yang mudah lupa. ASR Rajin memposting produk di media sosial, selalu mengikuti *event thrift* dan selalu mengecek stok barang untuk mengantisipasi kurangnya ketersediaan barang sebagai bentuk konsisten dalam usaha. Target yang ingin dicapai ASR yaitu berangkat umrah bersama suami dan orang tua.

Cara suami dalam memberikan dukungan dengan menemani ASR dalam menjalankan usaha dengan mengantarkan *event* dimanapun dan membantu *loading in* dan *loading out* saat *event*. Cara ASR dalam mendekati diri kepada tudah dengan melaksanakan kewajiban solat, berdoa dan al-qur'an menjadi pedoman hidup. Ketika ada masalah tidak menjadikan alasan untuk ASR takut melainkan menjadi berani dengan cara menghadapi masalah. ASR memiliki cara berinovasi sama seperti wirausahawan pada umumnya yang membedakan ASR menjual produk *thrift* yang berkualitas dengan harga yang tidak mahal. Untuk menarik daya beli ASR membuat promo dan diskon.

Observasi dilakukan pada sore hari, karena pada saat itu sekitar Gedung lokasi wawancara diguyur hujan menyebabkan tidak banyak pengunjung yang datang. Wawancara dilakukan pada tanggal 14 Januari 2023 pada saat *event* Ngelapak-Day Karanganyar di Gedung Olahraga Raden Mas Said Karanganyar. Pada saat observasi ASR menggunakan hem panjang polos berwarna biru muda, menggunakan celana warna coklat dan mengenakan kerudung bermotif.

3. Hasil Observasi Significant Other RR

RR merupakan *team* IR yang berusia 29 tahun. RR sudah menikah ia bekerja untuk mengisi waktu luang. RR memilih bekerja dengan IR karena, pekerjaan sebagai *team* tidak terlalu membutuhkan tenaga banyak. IR memiliki tubuh yang tinggi serta memiliki badan yang ideal, IR memiliki warna kulit yang putih dan rambut pendek berwarna hitam. Jarak tempat tinggal RR masih dalam satu wilayah dengan IR, yang beralamatkan di perum puncak solo blok R2.

Observasi ini dilaksanakan ditempat yang sama dengan waktu yang berbeda dari informan utama IR. Observasi dilakukan pada tanggal 6 Januari 2023, waktu observasi pada siang hari. Ruangan tempat observasi saat itu panas karena jumlah AC nya tidak banyak. Pada saat observasi IR menggunakan kaos pendek putih dan celana panjang berwarna hitam.

4. Hasil Observasi Significant Other AJ

AJ yang merupakan *team thrift* dari (dias.id) informan utama ASR. AJ anak kedua dari 3 bersaudara, AJ saat ini berusia 20 tahun. AJ lulus sekolah menengah atas pada tahun 2020, sebelum gabung dengan *thrift* (dias.id) ia bekerja partime menjadi *frelance* model *make up* pengantin. AJ banyak dikenal dikalangan MUA *wedding makeup* terlihat dari jam terbang AJ sebagai model di MUA. Selain itu AJ seseorang yang *fashionable*, ia suka kombinasikan baju, dengan hal demikian akan memberikan dampak positif usaha ASR. Tugas AJ dalam *thrift* selain membantu dalam menjaga *store thrift*, AJ juga menjadi model baju dari produk ASR.

AJ memiliki ciri fisik tubuh yang tinggi dan badan yang tidak gemuk, AJ memiliki rambut yang tebal, pendek dan berwarna hitam. AJ memiliki warna kulit sawo matang, AJ tinggal dirumah yang beralamatkan di baki sukoharjo. Observasi dilakukan pada tanggal 16 januari 2023 dengan waktu yang berbeda dengan ASR. Hal ini dikarenakan peneliti menyesuaikan jadwal kerja pada AJ. Lokasi observasi distrore ASR di HTC solo baru, alamat jalan insinyur seokarno grogol, solo, sukoharjo. Suasana tempat observasi pada saat itu sepi tidak ada pembeli. Observasi dilakukan di siang hari pada jam istirahat AJ, pada saat observasi AJ menggunakan kaos pendek berwarna hitam dan rok panjang bermotif polkadot berwarna hitam putih dan tidak mengenakan kerudung.

Lampiran 4 Informed consent

Informan 1 IR

Setelah membaca dengan seksama, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Irene Rosdiana
 Pekerjaan : Wirausaha
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 34 THN
 Alamat : Perum puncak solo Blok Q6 Rt 04 Rw 29 Mojosoongo
 Jebres surakarta

menyatakan bersedia untuk:

1. Berpartisipasi dalam proses penelitian dalam bentuk kesediaan untuk diwawancarai secara mendalam.
2. Memberikan data sejujurnya tanpa ada paksaan melalui teknik apapun, misalkan wawancara dan kuesioner.
3. Setiap proses wawancara yang dilakukan kepada saya direkam dengan alat bantu.
4. Diambil foto ketika proses wawancara dan disamarkan wajahnya.
5. Memberikan izin kepada peneliti untuk menggunakan data-data penelitian ini dalam kepentingan akademik dan kebermanfaatan bagi sesama manusia. Peneliti juga selanjutnya bertanggung jawab atas segala kerahasiaan data yang ada dalam proses penelitian ini.

Keikutsertaan saya ini sepenuhnya atas dasar kesadaran saya pribadi setelah membaca penjelasan di atas.

Surakarta, 6 Januari 2023

Narasumber/Informan


 Irene Rosdiana
 (.....)

Informan 2 ASR

Setelah membaca dengan seksama, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ASTRI ASTUTI
 Pekerjaan : Owner Thrifting "DIAS.ID"
 Jenis Kelamin : Wanita
 Usia : 35 th
 Alamat : Nguk 3/16 Cemané Grogol

menyatakan bersedia untuk:

1. Berpartisipasi dalam proses penelitian dalam bentuk kesediaan untuk diwawancarai secara mendalam.
2. Memberikan data sejujurnya tanpa ada paksaan melalui teknik apapun, misalkan wawancara dan kuesioner.
3. Setiap proses wawancara yang dilakukan kepada saya direkam dengan alat bantu.
4. Diambil foto ketika proses wawancara dan disamarkan wajahnya.
5. Memberikan izin kepada peneliti untuk menggunakan data-data penelitian ini dalam kepentingan akademik dan kebermanfaatannya bagi sesama manusia. Peneliti juga selanjutnya bertanggung jawab atas segala kerahasiaan data yang ada dalam proses penelitian ini.

Keikutsertaan saya ini sepenuhnya atas dasar kesadaran saya pribadi setelah membaca penjelasan di atas.

Surakarta, 14 Januari 2023

Narasumber/Informan


 (.....)

Significant Other 1 RR

Setelah membaca dengan seksama, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Raka
 Pekerjaan : Team Irene Rosdiana (FAKARIN)
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 29
 Alamat : Perum puncak solo Blok R2

menyatakan bersedia untuk:

1. Berpartisipasi dalam proses penelitian dalam bentuk kesediaan untuk diwawancarai secara mendalam.
2. Memberikan data sejujurnya tanpa ada paksaan melalui teknik apapun, misalkan wawancara dan kuesioner.
3. Setiap proses wawancara yang dilakukan kepada saya direkam dengan alat bantu.
4. Diambil foto ketika proses wawancara dan disamarkan wajahnya.
5. Memberikan izin kepada peneliti untuk menggunakan data-data penelitian ini dalam kepentingan akademik dan kebermanfaatan bagi sesama manusia. Peneliti juga selanjutnya bertanggung jawab atas segala kerahasiaan data yang ada dalam proses penelitian ini.

Keikutsertaan saya ini sepenuhnya atas dasar kesadaran saya pribadi setelah membaca penjelasan di atas.

Surakarta, 6 Januari 2023

Narasumber/Informan


 (..... Raka))

Significant Other 2 AJ

Setelah membaca dengan seksama, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : R.A. Jazkia Adinda
 Pekerjaan : Team dias Id
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 20 thn
 Alamat : Jln Insinyur Soekarno Grogol, Solo, Kabupaten Sukoharjo

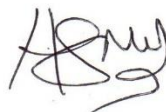
menyatakan bersedia untuk:

1. Berpartisipasi dalam proses penelitian dalam bentuk kesediaan untuk diwawancarai secara mendalam.
2. Memberikan data sejujurnya tanpa ada paksaan melalui teknik apapun, misalkan wawancara dan kuesioner.
3. Setiap proses wawancara yang dilakukan kepada saya direkam dengan alat bantu.
4. Diambil foto ketika proses wawancara dan disamarkan wajahnya.
5. Memberikan izin kepada peneliti untuk menggunakan data-data penelitian ini dalam kepentingan akademik dan kebermanfaatannya bagi sesama manusia. Peneliti juga selanjutnya bertanggung jawab atas segala kerahasiaan data yang ada dalam proses penelitian ini.

Keikutsertaan saya ini sepenuhnya atas dasar kesadaran saya pribadi setelah membaca penjelasan di atas.

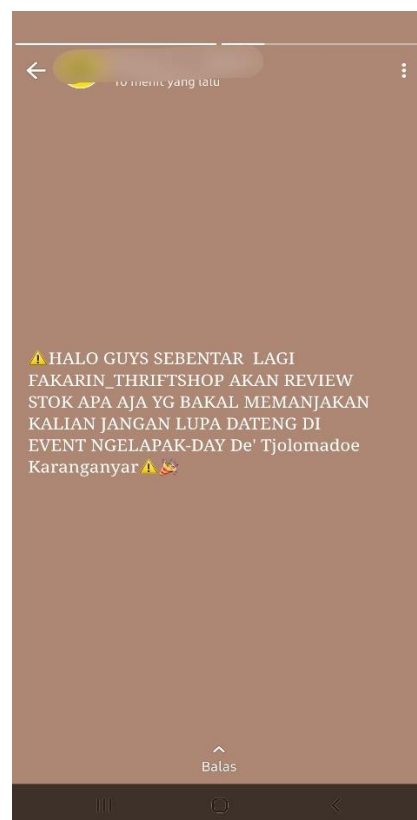
Surakarta, 6 Januari 2023

Narasumber/Informan



(R.A. Jazkia Adinda.....)

Lampiran 5 Dokumentasi IR





Lampiran 6 Dokumentasi ASR





Lampiran 7 Dokumentasi Foto Wawancara

Dokumentasi Foto Wawancara Informan Utama



Wawancara Bersama Informan 1 (IR)



Wawancara Bersama Informan 2 (ASR)

Dokumentasi Foto Wawancara *Significant Other*

Dokumentasi Foto *Significant Other*



Wawancara Bersama *Significant Other* 1 (RR)



Wawancara Bersama *Significant Other* 2 (AJ)

Lampiran 8 Surat Plagiasi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN MAS SAID SURAKARTA
FAKULTAS USHULUDDIN DAN DAKWAH**

Jl. Pandawa Pucangan Kartasura Sukoharjo Telp. (0271) 781516 Fax. (0271) 782774
Homepage : www.iain-surakarta.ac.id E-mail: fud.uin@iain-surakarta.ac.id

SURAT KETERANGAN HASIL CEK PLAGIASI

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Tim Turnitin Fakultas Ushuluddin dan Dakwah (FUD) UIN Raden Mas Said Surakarta menerangkan bahwa setelah melakukan cek plagiasi skripsi dengan menggunakan perangkat lunak **Turnitin** maka pihak di bawah ini:

Nama : Devi Lindayani
NIM : 191141057
Program Studi : Psikologi Islam
Judul Skripsi : HARDINESS WIRAUUSAHAWAN DEWASA AWAL DI BIDANG FASHION THRIFT
Hasil Turnitin : 3 %

Dinyatakan telah lulus cek plagiasi dengan "*Similarity Index*" di bawah 30 persen.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagai syarat pelaksanaan munaqosyah.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Sukoharjo, 07/03/2023

a.n Dekan,
Wakil Dekan I,



Dr. Hj. Kamila Adnani, M.Si.
NIP. 19700723 200112 2 003

Lampiran 9 Identitas Peneliti**BIODATA DIRI**

Nama : Devi Lindayani
Tempat, Tanggal Lahir : Klaten, 29 Februari 2000
Alamat : Demangan, Rt 005, Rw 003, Ngaran Polanharjo
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Nomor HP : 082135603650
Email : devilindayani4@gmail.com

Riwayat Pendidikan

Sekolah Dasar : SD Negeri I Ngaran
Sekolah Menengah Pertama : SMP Negeri 3 Polanharjo
Sekolah Menengah Atas : SMK Negeri I Juwiring
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri Raden Mas Said
Surakarta