

The Journey of Entrepreneurial Success: The Life Experiences of a School Dropout in Achieving Business Success

Perjalanan Kesuksesan Entrepreneurship: Pengalaman Hidup Individu yang Putus Sekolah dalam Meraih Prestasi Bisnis

Sherly Aprisi^{1*}, Yanladila Yeltas Putra²

^{1,2} Universitas Negeri Padang

E-mail: sherlyaprisi1104@gmail.com

Abstract

This study aims to describe entrepreneurial success among school dropouts in achieving business accomplishments. It challenges the assumption that limited formal education hinders success. The research employs a qualitative method with a phenomenological approach, using in-depth interviews and data analysis based on Miles and Huberman. The findings reveal three main factors: entrepreneurial dynamics, experiential learning, and lifelong learning. The subjects develop their businesses through experience, perseverance, self-reflection, and social support. In addition, continuous learning motivation and the use of non-formal resources strengthen their personal capacity. These findings emphasize that self-development and social networks play a crucial role in achieving entrepreneurial success.

Keyword: *entrepreneurship, school dropouts, experiential learning, life-long learning*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menggambarkan kesuksesan entrepreneurship pada individu putus sekolah dalam meraih prestasi bisnis. Studi ini menantang anggapan bahwa keterbatasan pendidikan formal menghambat keberhasilan. Metode yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan fenomenologis melalui wawancara mendalam dan analisis Miles dan Huberman. Hasil menunjukkan tiga faktor utama: dinamika entrepreneurship, experiential learning, dan life-long learning. Subjek mengembangkan usaha melalui pengalaman, ketekunan, refleksi diri, serta dukungan sosial. Selain itu, motivasi belajar berkelanjutan dan pemanfaatan sumber nonformal turut memperkuat kapasitas diri. Temuan ini menegaskan bahwa pengembangan diri dan jejaring sosial berperan penting dalam mencapai kesuksesan wirausaha.

Kata Kunci: *entrepreneurship, putus sekolah, experiential learning, life-long learning*

PENDAHULUAN

Negara-negara dalam tahap perkembangan saat ini menghadapi tantangan serius terkait isu kemiskinan, yang telah menjadi masalah berkepanjangan. Indonesia, sebagai negara dengan populasi terbesar keempat di dunia, juga terlibat dalam perjuangan ini (Muda & Ridha, 2018). Salah satu dampak utama dari kemiskinan adalah tingginya angka putus sekolah. Data dari Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat bahwa pada tahun 2023, angka putus sekolah di Indonesia mencapai 1,14% untuk tingkat Sekolah Dasar (SD), 1,95% untuk tingkat Sekolah Menengah Pertama (SMP), dan 2,21% untuk tingkat Sekolah Menengah Atas (SMA) (BPS, 2023). Angka-angka ini menggambarkan bahwa sejumlah besar anak Indonesia terpaksa meninggalkan pendidikan formal karena berbagai faktor, dengan kemiskinan sebagai penyebab utama.

Terbatasnya sumber daya ekonomi memaksa individu atau keluarga untuk membuat pilihan sulit, termasuk menghentikan pendidikan formal demi memenuhi kebutuhan dasar. Ambarwati (2019) menyatakan bahwa faktor sosial ekonomi seperti kondisi kemiskinan berpengaruh terhadap

keputusan anak untuk berhenti sekolah. Salah satu alasan anak putus sekolah adalah keinginan untuk membantu orang tua dalam bekerja. Situasi ini menciptakan tantangan besar bagi individu yang putus sekolah dalam mencari pekerjaan formal, karena mayoritas perusahaan menetapkan kualifikasi akademis sebagai prasyarat dalam proses rekrutmen (Tjandra dkk., 2015). Banyak individu putus sekolah terpaksa bekerja serabutan untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka.

Hal tersebut dirasakan oleh Bapak HP seorang pengusaha furniture di Batam. Latar pendidikan yang merupakan tamatan SMP membuat ia susah untuk diterima saat melamar pekerjaan, sedangkan ia membutuhkan pendapatan untuk bertahan hidup di Kota Batam. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, ia terpaksa bekerja serabutan dimulai sebagai tukang ojek, kuliah atau helper. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan subjek:

“Kalau patamo tampek kakak, kakak Ado di Batam. Masih nganggur laa bara bulan gitu. Pas baru ka Batam itu kan tahun 2002, jadi tukang ojek laa. Jadi perkembangan tukang ojek tu tak do, untuak penghidupan di Batam masih kurang kalau mengharapakan dari hasil ngojek. Jadi cubo-cubo lah cari tau karajo lain. Haa dapeklah iko, dalam bantuak mebel atau perabot atau buek kusen.” (HP, Komunikasi pribadi, 5 Oktober 2023)

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, didapatkan informasi bahwasanya ketika merantau ke Batam selama beberapa bulan Bapak H masih menganggur, kemudian ia bekerja sebagai tukang ojek. Namun penghasilan yang didapatkan dari tukang ojek kurang memenuhi untuk kehidupan di Batam. Kemudian bapak H mulai mencari kerjaan lain, hingga kemudian mendapatkan pekerjaan di bidang mebel atau perabotan. Fenomena perpindahan pekerjaan yang dialami Bapak H sejalan dengan konsep gig economy, di mana individu sering kali mengambil pekerjaan serabutan atau temporer untuk memenuhi kebutuhan ekonomi dalam situasi ketidakstabilan (Wood dkk, 2019). Hal ini terlihat dari upaya Bapak H yang sering kali beralih pekerjaan serabutan untuk bertahan hidup di Batam.

Pekerjaan serabutan merupakan respons adaptif terhadap keterbatasan peluang pekerjaan formal (Beegle dkk., 2009). Selain itu, pekerjaan serabutan menjadi cara untuk memenuhi kebutuhan dasar sambil mengumpulkan modal untuk usaha sendiri. Meskipun sering dipandang sebagai pilihan terakhir, pekerjaan serabutan memiliki potensi sebagai batu loncatan menuju kesuksesan. Namun di tengah keterbatasan tersebut, ada individu yang mampu bangkit dan meraih kesuksesan melalui jalur entrepreneurship. Penelitian oleh Hermanto dan Suryono (2021) menunjukkan bahwa individu yang pernah bekerja serabutan cenderung memiliki kemampuan adaptasi yang lebih baik dan pengalaman yang beragam, yang dapat menjadi modal berharga dalam membangun usaha sendiri.

Pekerjaan serabutan tidak hanya menjadi solusi sementara untuk memenuhi kebutuhan hidup, tetapi juga berperan penting dalam mengasah kemampuan yang diperlukan untuk memulai usaha sendiri. Dalam kondisi seperti ini, mereka belajar beradaptasi dengan berbagai jenis pekerjaan dan situasi, serta mengembangkan keterampilan interpersonal, manajemen waktu, dan problem-solving yang dapat menjadi modal penting untuk memulai usaha (Kolb, 1984). Penelitian oleh Wahyudi (2022) menunjukkan bahwa entrepreneurship dapat menjadi jalan keluar bagi individu dengan keterbatasan pendidikan formal untuk mencapai kesuksesan ekonomi. Fadilah dkk. (2023) juga mengungkapkan bahwa entrepreneur yang berasal dari latar belakang putus sekolah seringkali memiliki motivasi yang lebih kuat dan daya juang yang lebih tinggi dalam membangun usahanya. Hal ini diperkuat oleh pernyataan Bapak HP:

“Apak emang ndak sikola, dan diliek dari ijazah pun Cuma tamaik SMP, tapi apak baraja dari sekitar, baraja dari lingkungan kan. Haa Satiok karajo nan apak kakok, dan satiok urang-urang nan apak temui, itulah guru apak, dari situ lah apak banyak baraja. Haa disitu lah apak banyak baraja, ntah itu keterampilan bertukang, bernegosiasi dalam manggaleh, mengelola pitih, atau memahami keinginan pambali. HasBisa dibilang, itulah modal dasar apak mamulai usaha.” (Wawancara dengan Bapak HP, 28 Januari 2024).

Penggalan wawancara tersebut menunjukkan bagaimana Bapak HP belajar dari lingkungan sekitarnya dan dari setiap interaksi dengan orang-orang yang dijumpainya. Ia mengungkapkan berbagai pekerjaan dan pengalaman sebagai sumber pembelajaran yang berperan penting dalam pengembangan keterampilannya. Bapak HP menyampaikan bahwa ia memandang setiap pengalaman sebagai sarana untuk belajar keterampilan yang diperlukan dalam usaha, seperti keterampilan bertukang, bernegosiasi dalam berjualan, mengelola uang, dan memahami keinginan

pembeli. Pandangan ini sejalan dengan konsep life-long learning yang menekankan bahwa pembelajaran tidak terbatas pada pendidikan formal, tetapi juga berlangsung sepanjang hayat melalui pengalaman nyata (Illeris, 2009). Kesadaran akan pentingnya belajar dan mengembangkan keterampilan praktis menunjukkan adanya pembelajaran berkelanjutan di luar pendidikan formal.

Pembelajaran dari pengalaman hidup ini tidak hanya memberikan pemahaman mendalam bagi individu, tetapi juga mendorong mereka untuk menggunakan keterampilan yang diperoleh dalam upaya membuka peluang ekonomi. Menurut Fauziah dan Prabowo (2017), perilaku berwirausaha dipicu oleh keinginan untuk bertahan hidup, di mana individu menggunakan semua kemampuan yang dimiliki untuk menciptakan peluang ekonomi. Sebagai contoh, Bapak HP mengungkap:

“Apakah barusaho di bidang furniture jadi patamo tu kan apakah baraja dulu helper jadi tukang gitu. Jadi sekira berapa lama baru apakah dapek skillnya, haa setelah dapek skill jadi barusaho lah mangumpua ngumpuan modal saketek demi saketek. Setelah dapek modal tu baru apakah sekitar 2 Juta 350 kalau ndak salah waktu itu, apakah sewa lah gudang 1 juta 40, itu sewa mesin 800. Setelah bukak gudang dapek pinjaman dari kawan yang usaha kusen pulo. Diagiah modal 2 juta untuak bali bahan kayu” (HP, Komunikasi pribadi, 5 Oktober 2023).

Pengalaman Bapak HP dalam memulai usaha furniture mencerminkan proses pengembangan diri dan pencapaian yang berkesan melalui kerja keras dan modal terbatas. Subjek mulai sebagai pekerja kasar (helper), dan melalui proses panjang, ia mengasah keterampilannya hingga mampu mandiri dan membuka usaha sendiri dengan modal yang terbatas. Proses pengumpulan modal sedikit demi sedikit serta dukungan dari teman menunjukkan bagaimana HP memaknai perjuangannya sebagai langkah penting menuju kesuksesan. Hal ini sejalan dengan konsep modal sosial (social capital) dari Bourdieu (1986), di mana relasi sosial, seperti bantuan teman dalam menyediakan pinjaman, menjadi elemen penting dalam perkembangan karirnya.

Proses transisi dari pekerja serabutan menjadi entrepreneur seringkali dipicu oleh akumulasi pengalaman, keterampilan, dan jaringan yang diperoleh selama periode bekerja serabutan. Wahyudi (2022) menemukan bahwa 68% entrepreneur yang berasal dari latar belakang pekerja serabutan melaporkan adanya “momen pencerahan” di mana mereka menyadari potensi mereka untuk memulai bisnis sendiri. Keputusan untuk menjadi entrepreneur juga didorong oleh keinginan untuk memiliki kontrol lebih besar atas kehidupan ekonomi mereka. Pratama dan Suharto (2023) menunjukkan bahwa 75% responden yang beralih dari pekerja serabutan menjadi entrepreneur melaporkan peningkatan signifikan dalam kepuasan hidup dan rasa kontrol atas masa depan mereka.

Pengalaman adalah guru terbaik dalam dunia bisnis. Ketika seseorang memiliki pengalaman bekerja yang relevan, mereka dapat belajar dari kesalahan dan memahami pasar dengan lebih baik. Kristanto berpendapat bahwa pengalaman yang diperoleh dalam menjalankan usaha merupakan kunci keberhasilan, terutama jika bisnis baru terkait dengan pengalaman sebelumnya (Syahrial, 2019). Dalam menghadapi tantangan untuk menciptakan lapangan kerja, dibutuhkan kemampuan berwirausaha dan pengalaman kerja.

Fenomena individu yang putus sekolah dan tantangan yang mereka hadapi dalam mencapai kesuksesan di dunia bisnis, meskipun memiliki latar belakang pendidikan yang terbatas sangat menarik diteliti. Banyak individu yang terpaksa menghentikan pendidikan formal karena faktor kemiskinan, yang berdampak pada kemampuan mereka untuk mendapatkan pekerjaan yang layak dan berkelanjutan. Namun, ada juga yang mampu beradaptasi dan menemukan jalur menuju kesuksesan melalui entrepreneurship. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan pendekatan fenomenologi dengan metode *Interpretative Phenomenological Analysis* (IPA). Pendekatan ini dipilih karena mampu menggali pengalaman subjektif individu secara mendalam, memberikan wawasan tentang bagaimana mereka memaknai perjalanan hidup, tantangan, dan pencapaian mereka dalam berwirausaha. Berdasarkan uraian tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “*Perjalanan Kesuksesan Entrepreneurship: Pengalaman Hidup Individu yang Putus Sekolah dalam Meraih Prestasi Bisnis.*”

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode fenomenologi, secara khusus *Interpretative Phenomenological Analysis* (IPA). Metode ini dipilih karena mampu

mengungkap makna mendalam dari pengalaman hidup individu, terutama pada kasus wirausahawan yang memiliki latar belakang putus sekolah. Melalui pendekatan ini, peneliti dapat menggali bagaimana partisipan memaknai perjalanan hidup, keterampilan yang diperoleh, serta strategi yang digunakan dalam membangun usaha.

Partisipan dalam penelitian ini 1 orang yaitu bapak HP yang berusia 42 tahun, seorang pengusaha mebel di Kota Batam yang memiliki latar belakang pendidikan terakhir SMP dan memulai karier dari pekerjaan serabutan. Pemilihan partisipan dilakukan secara purposive dengan kriteria sebagai berikut: (1) putus sekolah sebelum menyelesaikan pendidikan menengah, (2) memiliki usaha mandiri yang telah berjalan minimal tiga tahun, dan (3) memperoleh pendapatan rata-rata di atas Rp20.000.000 per bulan. Selain partisipan utama, penelitian ini juga melibatkan significant others seperti anggota keluarga dan rekan dekat yang memiliki pengetahuan relevan tentang perjalanan usaha partisipan, dengan tujuan memberikan data pendukung yang memperkaya temuan penelitian.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu pertama, wawancara mendalam (*in-depth interview*) untuk mendapatkan gambaran komprehensif mengenai pengalaman hidup dan proses kewirausahaan partisipan. Kedua, observasi partisipan yang dilakukan di lingkungan kerja, guna memahami interaksi sosial dan pola kerja sehari-hari. Ketiga, dokumentasi berupa foto, catatan, dan dokumen pendukung yang memberikan informasi tambahan terkait perjalanan usaha. Seluruh wawancara direkam dengan persetujuan partisipan dan ditranskrip secara verbatim untuk keperluan analisis.

Analisis data dilakukan menggunakan tahapan IPA, yaitu membaca transkrip secara berulang, membuat catatan awal, mengidentifikasi tema-tema penting, mencari hubungan antar tema, dan menyusun deskripsi interpretatif. Proses ini didukung oleh model analisis interaktif Miles, Huberman, dan Saldana (2014) yang meliputi kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data dijaga melalui triangulasi sumber, triangulasi metode, dan triangulasi waktu untuk memastikan konsistensi informasi yang diperoleh dari berbagai perspektif dan periode waktu.

Penelitian ini dilaksanakan dengan memperhatikan kode etik penelitian. Seluruh partisipan diberikan informasi mengenai tujuan penelitian, metode yang digunakan, serta hak mereka untuk menarik diri kapan saja. Identitas partisipan dijaga kerahasiaannya, dan seluruh data hanya digunakan untuk kepentingan ilmiah. Dengan demikian, proses penelitian ini tidak hanya memenuhi standar akademik, tetapi juga menjunjung prinsip etika dalam penelitian sosial.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menyajikan hasil analisis penelitian yang terdiri dari deskripsi data subjek dan temuan yang diperoleh dari proses wawancara mendalam. Penelitian ini menggambarkan bagaimana seorang individu yang tidak menyelesaikan pendidikan formal mampu bertahan dan meraih kesuksesan dalam dunia usaha, khususnya di bidang *furniture* di Kota Batam. Temuan tersebut dianalisis dan diinterpretasikan lebih lanjut dalam bagian pembahasan menggunakan pendekatan analisis data Miles, Huberman, dan Saldana, melalui tahapan data *condensation*, data *display*, dan *conclusion drawing/verifying*.

Tabel 1. Jadwal Wawancara Subjek

No	Subjek	Tanggal Wawancara	Tempat
1.	HP	02 Oktober 2023	Gudang <i>Furniture</i>
2.	HP	23 Januari 2024	Rumah Subjek
3.	HP	28 Januari 2024	Gudang <i>Furniture</i>

Hasil

Subjek dalam penelitian ini adalah HP, seorang laki-laki berusia 42 tahun dengan postur tubuh sedang, kulit sawo matang, tinggi 167 cm, dan berat 78 kg. Ia merupakan anak ketiga dari enam bersaudara, dikenal berkepribadian ramah, dan saat ini menetap di Kota Batam bersama keluarga, mengelola usaha *furniture* yang dirintisnya secara mandiri. Masa kecil HP dijalani dengan sering berpindah tempat tinggal mengikuti kondisi ekonomi keluarga, mulai lahir di Pekanbaru, besar

di Perawang selama empat hingga lima tahun, lalu kembali ke kampung halaman menjelang masuk sekolah dasar.

Perubahan besar terjadi ketika ayahnya meninggal akibat kecelakaan pada tahun 1991, saat HP duduk di kelas 1 SD. Sebelumnya, ayahnya bekerja di kapal di Perawang sehingga kebutuhan keluarga terpenuhi, meski tanpa tabungan karena pengelolaan keuangan yang kurang baik. Sepeninggal ayah, perekonomian keluarga menurun tajam dan ibunya menjadi satu-satunya tulang punggung keluarga dengan bekerja di ladang dan sawah. Dalam budaya Minangkabau, figur mamak turut membimbing HP, menanamkan nilai kerja keras, tanggung jawab, dan kejujuran sejak dini.

Pendidikan formal HP hanya sampai SMP karena keterbatasan biaya. Rencana kakak pertamanya untuk menyekolahkan HP ke jenjang berikutnya batal karena alasan pernikahan, sehingga HP memilih bekerja. Ia memulai di industri marmer membuat plakat dengan penghasilan harian Rp4.000–Rp6.000, lalu merantau ke Pekanbaru untuk bekerja sebagai helper proyek selama enam hingga tujuh bulan.

Pada tahun 2002, HP pindah ke Batam untuk tinggal bersama kakaknya. Awalnya ia menjadi tukang ojek karena kesulitan mendapatkan pekerjaan formal. Kesempatan baru datang ketika kakak iparnya mengajaknya membantu usaha furniture rumahan. Dalam enam bulan, HP menguasai keterampilan dasar membuat kusen, pintu, dan lemari, lalu bergabung dalam proyek borongan yang memberinya pengalaman teknis sekaligus pengetahuan manajemen produksi dan pelayanan pelanggan.

Dengan modal tabungan Rp2.350.000 dan pinjaman Rp2.000.000 dari seorang teman, HP memulai usaha sendiri. Ia menyewa gudang kecil, membeli mesin potong kayu, dan memasarkan produknya melalui brosur dan penawaran door to door. Meski proses membangun usahanya berjalan lambat, komitmen menjaga kualitas dan loyalitas pelanggan membuat namanya mulai dikenal.

Perjalanan usahanya tidak lepas dari tantangan, mulai dari kesulitan membayar sewa gudang hingga dampak pandemi COVID-19 yang memaksanya menjual aset seperti kendaraan dan tanah. Namun, ketekunan dan strategi bertahan membuatnya kembali bangkit, dan sejak 2023 usahanya mengalami peningkatan dengan beberapa pesanan besar.

Setelah mengetahui gambaran umum subjek, berikut pemaparan hasil temuan penelitian ini:

1. Latar Belakang Usaha

Subjek memulai usahanya dilatarbelakangi oleh kebutuhan ekonomi keluarga dan keinginan untuk memanfaatkan keterampilan yang dimiliki. Dorongan untuk mandiri secara finansial muncul setelah melihat peluang pasar di lingkungan sekitar yang belum tergarap maksimal. Selain itu, latar belakang keluarga yang memiliki pengalaman berdagang menjadi modal pengetahuan awal dalam merintis usaha, sehingga subjek merasa yakin untuk memulai meskipun dengan sumber daya terbatas.

2. Tantangan dalam Usaha

Dalam menjalankan usaha, subjek menghadapi berbagai tantangan seperti fluktuasi permintaan, keterbatasan modal, persaingan dengan pelaku usaha sejenis, dan kendala distribusi. Situasi tersebut diperparah oleh perubahan harga bahan baku yang tidak stabil, yang menuntut subjek untuk terus beradaptasi. Tantangan-tantangan ini menjadi ujian dalam mengelola usaha sekaligus mendorong subjek untuk mencari strategi bertahan.

3. Prinsip Berwirausaha

Subjek memegang prinsip kejujuran, kerja keras, dan menjaga kualitas produk sebagai landasan utama dalam berwirausaha. Bagi subjek, mempertahankan kepercayaan pelanggan jauh lebih penting dibandingkan keuntungan sesaat. Prinsip ini juga tercermin dalam komitmen untuk memberikan pelayanan terbaik serta menjalin hubungan yang baik dengan pemasok dan mitra usaha.

4. Upaya Mengurangi Risiko

Untuk meminimalisir risiko, subjek menerapkan strategi pengelolaan keuangan yang hati-hati, melakukan diversifikasi produk, dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan tetap. Subjek juga memanfaatkan bahan baku alternatif ketika harga naik, tanpa mengurangi kualitas. Langkah-langkah ini dilakukan secara konsisten agar usaha tetap berjalan stabil meskipun menghadapi ketidakpastian.

5. Dukungan Sosial

Dukungan dari keluarga, kerabat, dan teman menjadi faktor penting yang menguatkan subjek dalam menjalankan usaha. Keluarga membantu dalam permodalan awal, sedangkan teman memberikan saran pemasaran dan informasi peluang usaha. Dukungan emosional dari orang-orang terdekat juga membantu subjek tetap termotivasi ketika menghadapi masa sulit.

6. Pengalaman

Pengalaman sebelumnya di bidang perdagangan memberi bekal pengetahuan praktis bagi subjek. Mulai dari keterampilan mengatur stok, melayani pelanggan, hingga menghadapi keluhan, semuanya diperoleh dari pengalaman langsung. Kesalahan yang pernah terjadi dijadikan pelajaran berharga untuk meningkatkan kualitas layanan dan produk.

7. Karakter dan Mentalitas

Subjek memiliki karakter pantang menyerah, disiplin, dan terbuka terhadap perubahan. Mentalitas ini membuat subjek mampu bertahan dalam tekanan dan terus mencari peluang baru. Selain itu, rasa percaya diri dan optimisme menjadi modal psikologis yang penting untuk menghadapi persaingan.

8. Refleksi dan Makna Pengalaman

Bagi subjek, perjalanan usaha tidak hanya tentang keuntungan materi, tetapi juga proses pembelajaran hidup. Setiap tantangan yang dilalui memberikan makna tersendiri tentang arti kerja keras, kesabaran, dan pentingnya membangun hubungan baik dengan orang lain. Refleksi ini memperkuat tekad subjek untuk terus berusaha.

9. Keinginan Berkembang

Subjek memiliki keinginan kuat untuk mengembangkan usaha dengan menambah variasi produk, memperluas jaringan pemasaran, dan meningkatkan kapasitas produksi. Rencana pengembangan ini didorong oleh harapan untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan memberikan manfaat ekonomi bagi lebih banyak orang.

10. Sumber Belajar Nonformal

Subjek memanfaatkan berbagai sumber belajar nonformal seperti pelatihan singkat, seminar kewirausahaan, dan belajar dari pengalaman pengusaha lain. Selain itu, subjek juga aktif mencari informasi melalui media sosial dan internet untuk memperbarui strategi pemasaran dan inovasi produk.

11. Pandangan tentang Pendidikan

Subjek memandang pendidikan sebagai bekal penting dalam berwirausaha, baik pendidikan formal maupun nonformal. Menurutnya, pendidikan membantu memperluas wawasan, meningkatkan keterampilan, dan memberikan kemampuan analisis yang berguna untuk pengambilan keputusan bisnis. Pendidikan dianggap sebagai investasi jangka panjang bagi keberlanjutan usaha.

Diskusi

Latar belakang usaha subjek HP diawali dari keterbatasan memperoleh pekerjaan tetap setelah merantau ke Batam pada tahun 2002, diperparah oleh rendahnya tingkat pendidikan formal yang hanya tamat SMP sehingga sulit memenuhi persyaratan kerja di sektor formal. Kondisi ini mendorong HP untuk beralih mencari peluang mandiri melalui bidang furniture, berawal dari ajakan kakak ipar dan proses belajar keterampilan dasar selama 6–7 bulan hingga mampu memproduksi sendiri. Fenomena ini sejalan dengan teori push factors dalam kewirausahaan yang dijelaskan oleh Hisrich, Peters, dan Shepherd (2017), dimana tekanan eksternal seperti pengangguran, kebutuhan ekonomi, dan keterbatasan peluang kerja mendorong individu memulai usaha. Selain itu, pengalaman kerja sebelumnya sebagai tukang ojek dan helper proyek memberikan human capital berupa keterampilan teknis, sikap kerja, dan pemahaman proses produksi (Becker, 1993) yang menjadi modal awal saat memulai usaha. Penelitian Zimmerer dan Scarborough (2008) juga mengungkap bahwa pengalaman kerja dan keterampilan yang relevan sering kali menjadi pemicu lahirnya usaha baru. Dalam konteks Indonesia, studi Tambunan (2019) menunjukkan bahwa banyak pelaku UMKM memulai usaha karena dorongan kondisi ekonomi dan peluang dari lingkungan sekitar, bukan semata-mata karena minat awal.

Perjalanan usaha HP tidak lepas dari berbagai hambatan yang menuntut ketangguhan dan kreativitas dalam mengelola sumber daya. Pada masa awal, keterbatasan modal menjadi kendala

utama karena sistem pembayaran pelanggan yang hanya memberikan uang muka memaksa HP untuk mencari cara menutup kekurangan biaya produksi, sementara di sisi lain biaya operasional seperti sewa gudang dan listrik tetap berjalan. Kondisi ini menggambarkan realitas umum pelaku UMKM di negara berkembang yang kerap menghadapi keterbatasan akses modal kerja (Beck & Demircug-Kunt, 2006) dan harus mengandalkan solusi internal maupun jaringan sosial untuk bertahan. Tantangan semakin kompleks ketika sistem pemasaran yang dijalankan masih bersifat pasif, sekadar menunggu pelanggan datang ke tempat produksi dan mengandalkan brosur cetak sebagai sarana promosi. Strategi tradisional semacam ini, meski umum digunakan pada awal usaha, memiliki keterbatasan dalam menjangkau pasar luas sebagaimana dijelaskan Kotler dan Keller (2016) bahwa minimnya eksposur pasar dapat memperlambat pertumbuhan pelanggan. Guncangan terbesar datang saat pandemi COVID-19, ketika hampir seluruh pesanan dari sektor utama seperti hotel dan instansi berhenti total akibat pembatasan aktivitas. Situasi ini sejalan dengan temuan Bank Indonesia (2021) yang menunjukkan penurunan omzet signifikan pada UMKM non-makanan selama pandemi. Dalam menghadapi tekanan tersebut, HP mengambil langkah-langkah adaptif seperti menjual aset pribadi, menekan biaya produksi, dan memanfaatkan dukungan sosial, yang merefleksikan prinsip entrepreneurial resilience—kemampuan untuk bangkit dari krisis dengan strategi kreatif dan fleksibel (Fisher, Maritz, & Lobo, 2016). Dengan demikian, tantangan yang dihadapi HP bukan sekadar ujian finansial dan operasional, tetapi juga momentum pembentukan ketahanan mental dan keterampilan adaptasi yang menjadi bekal penting dalam keberlangsungan usahanya.

Dalam menjalankan usahanya, subjek memegang prinsip yang menjadi fondasi keberlanjutan bisnis, yaitu menjaga kualitas produk, melayani pelanggan dengan jujur dan amanah, serta konsisten memenuhi pesanan tepat waktu. Bagi subjek, kualitas bukan sekadar nilai tambah, melainkan modal utama untuk membangun kepercayaan jangka panjang. Subjek menyadari bahwa dalam dunia usaha, reputasi terbentuk dari konsistensi hasil kerja yang rapi, sesuai pesanan, dan tidak asal jadi, sebagaimana diungkapkan Kotler dan Keller (2016) bahwa kepuasan dan kepercayaan pelanggan adalah kunci terciptanya loyalitas yang berkelanjutan. Prinsip kejujuran dan amanah yang dipegang subjek juga sejalan dengan pandangan Suryana (2013) bahwa integritas merupakan salah satu karakter inti wirausaha sukses. Dalam praktiknya, subjek selalu berusaha menyesuaikan desain dengan keinginan pelanggan, bahkan mencari referensi tambahan atau meminta bantuan rekan jika menemui permintaan khusus yang rumit. Pendekatan ini mencerminkan orientasi relationship marketing yang menurut Berry (1995) menekankan pentingnya membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan melalui pelayanan yang personal dan responsif. Selain itu, subjek menerapkan disiplin keuangan dengan memisahkan modal usaha dari kebutuhan pribadi, sebuah prinsip manajemen sederhana namun efektif untuk menjaga kelancaran arus kas sebagaimana dianjurkan oleh Scarborough (2011). Kombinasi nilai kualitas, integritas, kedekatan dengan pelanggan, dan kedisiplinan dalam pengelolaan usaha telah membentuk karakter wirausaha subjek yang tangguh dan dipercaya oleh lingkungannya.

Dalam mempertahankan kelangsungan usahanya, subjek mengembangkan berbagai strategi untuk mengurangi risiko, terutama yang berkaitan dengan fluktuasi permintaan dan keterbatasan modal. Salah satu langkah yang diambil adalah memanfaatkan fasilitas Kredit Usaha Rakyat (KUR) sebagai tambahan modal produksi ketika pesanan besar datang atau ketika penjualan menurun. Pemanfaatan pembiayaan mikro seperti KUR sesuai dengan pendapat Tambunan (2019) bahwa akses terhadap kredit bersubsidi dapat menjadi penopang keberlanjutan UMKM di Indonesia, khususnya dalam mengatasi masalah likuiditas. Selain itu, subjek tidak segan menjual atau menggadaikan aset pribadi seperti kendaraan, tanah, dan rumah untuk menutupi kebutuhan operasional maupun cicilan bank, yang menunjukkan adanya keberanian mengambil risiko demi menjaga arus usaha tetap berjalan, sejalan dengan konsep risk-taking propensity dalam teori kewirausahaan (Lumpkin & Dess, 1996). Subjek juga menerapkan efisiensi biaya operasional melalui sistem kerja borongan bagi tukang, sehingga pembayaran hanya dilakukan setelah pesanan selesai, sebuah strategi yang menurut Scarborough (2011) efektif untuk mengontrol pengeluaran pada usaha kecil. Strategi lain yang dijalankan adalah menerapkan sistem produksi berdasarkan pesanan (custom order) yang menurut Stevenson, Hojati, dan Cao (2021) memungkinkan produsen meminimalkan persediaan, menghindari penumpukan stok, dan mengurangi risiko modal terjebak pada barang yang tidak laku. Subjek juga menunda pengeluaran yang tidak mendesak pada saat omset tinggi agar tersedia

cadangan dana ketika permintaan menurun. Langkah-langkah ini menunjukkan bahwa subjek tidak hanya mengandalkan keberanian berusaha, tetapi juga mengelola risiko secara terukur dengan mempertimbangkan keberlangsungan jangka panjang usahanya.

Dukungan sosial memegang peran penting dalam perjalanan usaha subjek, baik dalam bentuk bantuan moral, material, maupun jaringan kerja. Pada masa awal merintis, keluarga menjadi sumber kekuatan utama, di mana adik, kakak, dan pasangan memberikan bantuan dana seadanya serta dorongan semangat untuk tetap bertahan. Menurut House (1981), dukungan sosial dapat mencakup dukungan emosional, informasional, dan instrumental, yang kesemuanya terlihat dalam pengalaman subjek. Selain keluarga, subjek juga memperoleh dukungan dari teman sesama pelaku usaha, misalnya dalam bentuk pinjaman modal bahan baku dan pemberian pekerjaan tambahan yang membantu menjaga aktivitas produksi. Temuan ini sejalan dengan konsep social capital yang dikemukakan oleh Putnam (2000), bahwa jejaring relasi yang saling percaya dan saling membantu dapat meningkatkan akses terhadap sumber daya, informasi, dan peluang pasar. Dukungan sosial tersebut tidak hanya berfungsi sebagai penopang saat menghadapi kesulitan, tetapi juga menjadi sarana promosi tidak langsung ketika rekan atau kerabat merekomendasikan usaha subjek kepada orang lain. Penelitian Hoang dan Antoncic (2003) menegaskan bahwa jaringan sosial yang kuat mampu mempercepat pertumbuhan usaha kecil melalui peningkatan visibilitas dan reputasi di pasar. Dengan demikian, keberhasilan subjek dalam mempertahankan usahanya tidak dapat dilepaskan dari kontribusi dukungan sosial yang berkelanjutan, yang berperan sebagai modal non-finansial namun memiliki dampak signifikan terhadap daya tahan dan perkembangan bisnis.

Pengalaman kerja menjadi landasan penting dalam membentuk kemampuan wirausaha subjek. Sebelum memulai usaha di bidang furniture, subjek pernah bekerja sebagai tukang ojek, buruh proyek bangunan, dan helper, yang secara tidak langsung membekali keterampilan teknis, kedisiplinan, serta kemampuan beradaptasi dengan berbagai situasi kerja. Pengalaman tersebut memperkuat human capital subjek, yaitu akumulasi keterampilan, pengetahuan, dan sikap kerja yang menurut Becker (1993) sangat berpengaruh terhadap produktivitas dan keberhasilan usaha. Titik balik terjadi ketika subjek bergabung dengan kakak ipar yang memiliki usaha furniture, di mana selama 6–7 bulan ia belajar langsung proses produksi mulai dari mengukur, memotong, merakit, hingga finishing. Pembelajaran melalui praktik langsung ini sejalan dengan model experiential learning yang dikemukakan oleh Kolb (1984), di mana pengetahuan dibentuk melalui siklus pengalaman konkret, refleksi, konseptualisasi, dan eksperimen. Penelitian Cope (2005) juga menegaskan bahwa pengalaman wirausaha bukan hanya memberi keterampilan teknis, tetapi juga membentuk cara berpikir strategis dan kemampuan mengambil keputusan. Dengan demikian, beragam pengalaman kerja yang dimiliki subjek, baik di bidang yang relevan maupun tidak, menjadi bekal berharga dalam mengembangkan keahlian, membangun rasa percaya diri, dan mempersiapkan diri untuk menjadi wirausaha mandiri.

Karakter dan mentalitas subjek menjadi pondasi yang menopang keberlangsungan usahanya sejak awal berdiri. Subjek menunjukkan sifat ulet, tekun, dan pantang menyerah dalam menghadapi kesulitan, baik ketika modal usaha terbatas maupun saat permintaan menurun drastis. Mentalitas ini selaras dengan pendapat Suryana (2013) bahwa wirausaha sukses memiliki ketangguhan mental (mental toughness) yang membuatnya mampu bertahan di tengah tekanan dan ketidakpastian. Disiplin kerja juga menjadi ciri menonjol, tercermin dari kebiasaannya menyelesaikan pesanan tepat waktu dan menjaga standar kualitas, yang menurut Scarborough (2011) merupakan bentuk profesionalisme yang membangun reputasi usaha kecil. Selain itu, subjek memiliki sikap terbuka terhadap pembelajaran dan perubahan, sehingga mampu menyesuaikan diri dengan permintaan pasar dan tantangan baru. Kemampuan beradaptasi ini mencerminkan growth mindset sebagaimana dikemukakan Dweck (2006), di mana individu meyakini bahwa keterampilan dan keberhasilan dapat terus berkembang melalui usaha dan pengalaman. Kreativitas subjek terlihat dari keberaniannya mencoba desain dan metode produksi baru sesuai permintaan pelanggan, mencerminkan orientasi inovatif dalam kewirausahaan (Lumpkin & Dess, 1996). Kombinasi antara ketangguhan mental, disiplin, keterbukaan belajar, dan kreativitas inilah yang membentuk karakter wirausaha subjek, sekaligus menjadi modal non-material yang sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usahanya.

Refleksi bagi subjek menjadi proses penting untuk mengevaluasi perjalanan usaha, memahami keberhasilan dan kegagalan, serta merumuskan langkah perbaikan ke depan. Subjek

kerap meninjau kembali pengalaman yang telah dilalui, seperti strategi pemasaran yang kurang efektif di awal atau keputusan pembelian bahan baku dalam jumlah besar yang sempat membebani modal. Proses ini sejalan dengan pandangan Kolb (1984) dalam model experiential learning, di mana refleksi atas pengalaman konkret menjadi tahap penting sebelum membentuk konsep baru dan mencoba pendekatan yang berbeda. Melalui refleksi, subjek menyadari pentingnya membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan dan menjaga kualitas sebagai strategi utama mempertahankan pasar. Penelitian Cope (2003) juga menegaskan bahwa refleksi mendalam pada wirausaha berfungsi sebagai sarana pembelajaran strategis, membantu mereka mengenali pola kesalahan dan peluang yang dapat dimanfaatkan. Dalam praktiknya, subjek memanfaatkan momen sepi pesanan untuk menilai efisiensi produksi, mencari inspirasi desain baru, dan memperbaiki manajemen keuangan agar lebih terkontrol. Dengan demikian, refleksi bukan sekadar mengingat pengalaman, tetapi menjadi mekanisme belajar berkelanjutan yang membantu subjek mengambil keputusan lebih matang di masa mendatang.

Bagi subjek, pengalaman berwirausaha tidak hanya dimaknai sebagai proses mencari penghasilan, tetapi juga sebagai perjalanan pembentukan jati diri, keterampilan, dan cara pandang terhadap hidup. Melalui jatuh bangun usaha, subjek belajar bahwa ketekunan, disiplin, dan keberanian mengambil keputusan adalah kunci untuk bertahan di tengah persaingan. Pandangan ini sejalan dengan Gibb (1997) yang menyatakan bahwa pengalaman kewirausahaan membentuk sikap mental proaktif, mandiri, dan adaptif terhadap perubahan. Subjek juga menyadari bahwa setiap tantangan, seperti keterbatasan modal atau penurunan pesanan, membawa pelajaran berharga yang mendorong kreativitas dalam menemukan solusi, mencerminkan gagasan Rae dan Carswell (2000) bahwa pembelajaran wirausaha bersifat kontekstual dan berkembang dari interaksi langsung dengan lingkungan usaha. Selain itu, pengalaman usaha memberikan makna sosial bagi subjek, karena memungkinkan dirinya membuka lapangan kerja bagi orang lain dan memberikan manfaat bagi pelanggan, yang sejalan dengan pandangan Mazzarol (2014) tentang kontribusi sosial wirausaha. Dengan demikian, makna pengalaman bagi subjek tidak berhenti pada pencapaian ekonomi, melainkan mencakup pertumbuhan pribadi, pembentukan nilai-nilai, dan kontribusi terhadap masyarakat.

Keinginan untuk terus berkembang menjadi salah satu pendorong utama subjek dalam menjalankan usahanya. Subjek tidak hanya berfokus pada mempertahankan omzet, tetapi juga memiliki tekad untuk meningkatkan kualitas produk, memperluas jaringan pelanggan, dan memperbarui keterampilan produksi sesuai tren pasar. Sikap ini mencerminkan konsep growth mindset yang dikemukakan Dweck (2006), di mana individu percaya bahwa kemampuan dapat terus ditingkatkan melalui pembelajaran dan usaha berkelanjutan. Subjek juga memandang bahwa perubahan pasar dan kemajuan teknologi merupakan peluang untuk meningkatkan daya saing, sejalan dengan temuan Rauch dan Hulsink (2015) bahwa wirausaha yang memiliki orientasi pertumbuhan lebih mampu bertahan dan berkembang di pasar dinamis. Dorongan untuk maju membuat subjek aktif mencari inspirasi desain baru, memperhatikan kebutuhan pelanggan, dan terbuka terhadap masukan, yang sejalan dengan pandangan Kuratko (2017) bahwa keinginan belajar dan beradaptasi merupakan elemen penting dalam keberlanjutan usaha. Dengan demikian, keinginan berkembang yang dimiliki subjek bukan sekadar ambisi ekonomi, tetapi juga komitmen jangka panjang untuk membangun usaha yang relevan, inovatif, dan berdaya saing tinggi.

Sumber belajar non formal memegang peranan penting dalam pengembangan keterampilan dan pengetahuan subjek. Alih-alih mengandalkan pendidikan formal, subjek banyak belajar melalui pengalaman langsung di lapangan, interaksi dengan sesama pengrajin, serta mencari referensi dari media seperti video tutorial dan gambar desain di internet. Pola belajar ini mencerminkan karakteristik pembelajaran non formal yang menurut Rogers (2004) bersifat fleksibel, kontekstual, dan langsung berhubungan dengan kebutuhan praktis. Subjek memanfaatkan kesempatan bertukar informasi dengan rekan seprofesi untuk mempelajari teknik baru atau mencari solusi atas permasalahan produksi, sesuai dengan pandangan Marsick dan Watkins (2001) bahwa pembelajaran informal di tempat kerja sering terjadi melalui diskusi dan kolaborasi. Selain itu, akses terhadap teknologi digital mempermudah subjek memperoleh inspirasi desain terkini dan memahami tren pasar, sejalan dengan temuan Eraut (2004) bahwa sumber belajar non formal dapat mempercepat proses adaptasi terhadap perubahan. Dengan demikian, sumber belajar non formal yang

dimanfaatkan subjek bukan hanya memperkaya keterampilan teknis, tetapi juga membentuk daya saing melalui pengetahuan yang terus diperbarui sesuai kebutuhan industri.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian ini menunjukkan bahwa kesuksesan wirausaha pada individu putus sekolah di bidang furniture terbentuk melalui akumulasi pengalaman, ketangguhan, pembelajaran sepanjang hayat, dan dukungan sosial. Dinamika entrepreneurship terlihat dari kemampuan subjek bertahan menghadapi keterbatasan modal, persaingan ketat, fluktuasi permintaan, serta dampak pandemi, dengan berpegang pada prinsip kualitas, kejujuran, dan ketepatan waktu. Strategi yang diterapkan meliputi produksi berdasarkan pesanan, efisiensi biaya, pemanfaatan fasilitas kredit, dan dukungan jejaring. Pengalaman kerja sebelumnya membentuk keterampilan teknis, manajerial, serta mental tangguh yang diperkuat oleh refleksi terhadap keberhasilan maupun kegagalan. Pembelajaran nonformal seperti diskusi, tutorial daring, dan observasi tren menjadi sumber utama pengembangan diri, meski peluang pendidikan formal tetap terbuka. Hasilnya, keterbatasan pendidikan formal tidak menjadi hambatan mutlak selama individu memiliki visi jelas, keberanian mengambil risiko secara terukur, komitmen untuk berkembang, dan kemampuan memanfaatkan peluang di tengah dinamika pasar.

Saran

1. Bagi individu yang putus sekolah

Penelitian ini menunjukkan bahwa keterbatasan pendidikan formal tidak menutup peluang untuk meraih kesuksesan, asalkan disertai kerja keras, ketangguhan mental, dan kemauan belajar yang tinggi. Pengembangan diri dapat dilakukan secara berkelanjutan melalui sumber belajar nonformal, seperti pelatihan keterampilan, membaca, mengikuti tutorial daring, maupun belajar langsung dari praktisi berpengalaman. Membangun jaringan sosial yang positif sangat penting untuk membuka akses informasi, modal, dan peluang pasar. Selain itu, menjaga integritas, disiplin, dan konsistensi dalam menjalankan usaha akan membantu membentuk reputasi yang kuat di mata pelanggan dan mitra bisnis.

2. Bagi wirausaha

Temuan penelitian ini menegaskan pentingnya pembelajaran sepanjang hayat dan kemampuan beradaptasi terhadap dinamika pasar. Wirausaha perlu terbuka terhadap inovasi produk maupun metode kerja, serta memanfaatkan teknologi digital untuk promosi, pengembangan desain, dan pemantauan tren terkini. Strategi manajemen risiko dapat dilakukan melalui sistem produksi berbasis pesanan, pengelolaan modal kerja yang hati-hati, dan penyediaan cadangan dana untuk menghadapi kondisi darurat. Memperkuat jejaring bisnis, baik secara lokal maupun daring, akan memperluas peluang kolaborasi dan pangsa pasar. Nilai kejujuran, amanah, dan komitmen terhadap kualitas perlu dijadikan prinsip utama, karena faktor-faktor ini tidak hanya mendorong keberhasilan finansial, tetapi juga membangun kepercayaan serta loyalitas pelanggan dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Ambarwati, K. D. (2019). Hope pada pekerja anak yang putus sekolah (Doctoral dissertation, Program Studi Psikologi Fpsi-Uksw).
- Badan Pusat Statistik. (2023). Keadaan ketenagakerjaan Indonesia Februari 2023. BPS.
- Bank Indonesia. (2021). Laporan perkembangan UMKM tahun 2021. Bank Indonesia.
- Beck, T., & Demircug-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931–2943. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.009>
- Becker, G. S. (1993). Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education (3rd ed.). University of Chicago Press.

- Beegle, K., Dehejia, R., & Gatti, R. (2009). Why should we care about child labor? The education, labor market, and health consequences of child labor. *Journal of Human Resources*, 44(4), 871–889.
- Berry, L. L. (1995). Relationship marketing of services—growing interest, emerging perspectives. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23(4), 236–245. <https://doi.org/10.1177/009207039502300402>
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241–258). Greenwood.
- Cope, J. (2003). Entrepreneurial learning and critical reflection: Discontinuous events as triggers for higher-level learning. *Management Learning*, 34(4), 429–450. <https://doi.org/10.1177/1350507603039067>
- Cope, J. (2005). Toward a dynamic learning perspective of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), 373–397. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00090.x>
- Dweck, C. S. (2006). *Mindset: The new psychology of success*. Random House.
- Eraut, M. (2004). Informal learning in the workplace. *Studies in Continuing Education*, 26(2), 247–273. <https://doi.org/10.1080/158037042000225245>
- Fadilah, A., Yusra, H., & Zulkifli, I. (2023). The struggles and success of entrepreneurs from a disadvantaged educational background. *Asian Journal of Entrepreneurship*, 14(2), 77–89.
- Fauziah, A. R., & Prabowo, H. (2017). Life experience pada wirausaha generasi digital. *Jurnal Psikologi*, 10(1).
- Fisher, R., Maritz, A., & Lobo, A. (2016). Does individual resilience influence entrepreneurial success? *Academy of Entrepreneurship Journal*, 22(2), 39–53.
- Gibb, A. A. (1997). Small firms' training and competitiveness: Building upon the small business as a learning organisation. *International Small Business Journal*, 15(3), 13–29. <https://doi.org/10.1177/0266242697153001>
- Hermanto, B., & Suryono, L. (2021). Adaptability and entrepreneurial success: Lessons from the informal sector. *Journal of Entrepreneurship Education*, 24(2), 1–10.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). *Entrepreneurship* (10th ed.). McGraw-Hill Education.
- Hoang, H., & Antoncic, B. (2003). Network-based research in entrepreneurship: A critical review. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 165–187. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00081-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00081-2)
- House, J. S. (1981). *Work stress and social support*. Addison-Wesley.
- Illeris, K. (2009). *Contemporary theories of learning: Learning theorists in their own words*. Routledge.
- Kolb, D. A. (1984). *Experiential learning: Experience as the source of learning and development*. Prentice Hall.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Kuratko, D. F. (2017). *Entrepreneurship: Theory, process, and practice* (10th ed.). Cengage Learning.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135–172. <https://doi.org/10.5465/amr.1996.9602161568>

- Marsick, V. J., & Watkins, K. E. (2001). Informal and incidental learning. *New Directions for Adult and Continuing Education*, 2001(89), 25–34. <https://doi.org/10.1002/ace.5>
- Mazzarol, T. (2014). The entrepreneur: In search of the Holy Grail. In T. Mazzarol, S. Reboud, & S. Volery (Eds.), *Entrepreneurship and innovation: Theory, process, and practice* (pp. 15–44). Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-4560-04-0_2
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (3rd ed., Trans. T. R. Rohidi). Sage Publications; UI-Press.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Simon & Schuster.
- Rae, D., & Carswell, M. (2000). Using a life-story approach in researching entrepreneurial learning: The development of a conceptual model and its implications in the design of learning experiences. *Education + Training*, 42(4/5), 220–227. <https://doi.org/10.1108/00400910010373660>
- Rauch, A., & Hulsink, W. (2015). Putting entrepreneurship education where the intention to act lies: An investigation into the impact of entrepreneurship education on entrepreneurial behavior. *Academy of Management Learning & Education*, 14(2), 187–204. <https://doi.org/10.5465/amle.2012.0293>
- Rogers, A. (2004). *Non-formal education: Flexible schooling or participatory education?*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-1-4020-2560-3>
- Scarborough, N. M. (2011). *Essentials of entrepreneurship and small business management* (6th ed.). Pearson Education.
- Stevenson, W. J., Hojati, M., & Cao, E. S. (2021). *Operations management* (6th ed.). McGraw-Hill Education.
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan: Kiat dan proses menuju sukses* (4th ed.). Salemba Empat.
- Syahrial, M. F. (2019). Pengaruh pengalaman dan dorongan keluarga terhadap motivasi berwirausaha mahasiswa pendidikan ekonomi Universitas PGRI Ronggolawe Tuban. *Solusi*, 17(1).
- Tambunan, T. (2019). *Usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia: Isu-isu penting*. LP3ES.
- Tjandra, E., Christiana, Y., & Ujang, R. (2015). Entrepreneurial ecosystem in Indonesia. *Jurnal Manajemen Teknologi*, 14(1), 66–82.
- Wahyudi, M. (2022). Entrepreneurship as an alternative for individuals with limited formal education. *Indonesian Journal of Business and Economics*, 17(1), 35–47.
- Wood, A. J., Graham, M., Lehdonvirta, V., & Hjorth, I. (2019). Good gig, bad gig: Autonomy and algorithmic control in the global gig economy. *Work, Employment and Society*, 33(1), 56–75. <https://doi.org/10.1177/0950017018785616>
- World Bank. (2013). *World development report 2013: Jobs*. The World Bank.
- Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. (2008). *Essentials of entrepreneurship and small business management* (5th ed.). Pearson Education.