

## **An Overview of the Entrepreneurial Mentality of Javanese People as Traveling Meatball Vendors**

### **Gambaran Mental Wirausaha Pada Orang Jawa Sebagai Pedagang Bakso Keliling**

**Wahyu Ramadhani<sup>1\*</sup>, Yanladila Yeltas Putra<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup> Universitas Negeri Padang

Email: [wramadhani983@gmail.com](mailto:wramadhani983@gmail.com)

#### **Abstract**

*Entrepreneurial mentality refers to the psychological readiness, emotional resilience, and positive attitude possessed by an individual in running and developing a business independently, as demonstrated through courage in taking risks, perseverance, a strong fighting spirit, responsibility, as well as the ability to adapt and innovate amidst challenges and obstacles in the business world. This research focuses on the entrepreneurial mentality of Javanese individuals by involving two mobile meatball vendors as the research subjects. The study employs a qualitative approach with an ethnographic communication method, using the data analysis technique of Miles, Huberman, and Saldana, which consists of three stages: data condensation, data display, and conclusion drawing. Data collection was carried out through in-depth interviews with Javanese mobile meatball vendors. The research identified three categories related to entrepreneurial mentality. The first category, sources of entrepreneurial mentality, includes concepts such as self-will, freedom, self-control, independence, courage, opportunity recognition, learning from experience, and aspiration. The second category, the business being undertaken, includes concepts such as patience, creativity, opportunity reading, self-awareness, self-confidence, perseverance, hard work, and humility. The third category, the application of entrepreneurial mentality, covers concepts such as dealing with competition, maintaining customer trust, strategies to attract customers, preventing losses, customer service, overcoming limited capital, financial calculation in business, managing risks, and resilience.*

**Keyword:** *entrepreneurial mentality, mobile meatball vendor, javanese*

#### **Abstrak**

Mental berwirausaha merupakan kesiapan psikologis, emosional, dan sikap positif yang dimiliki oleh seseorang dalam menjalankan dan mengembangkan usaha secara mandiri yang ditunjukkan melalui keberanian mengambil risiko, ketekunan, memiliki daya juang yang tinggi, tanggung jawab, serta kemampuan beradaptasi dan berinovasi di tengah tantangan dan hambatan dalam dunia usaha. Penelitian ini berfokus bagaimana mental wirausaha pada orang Jawa dengan melibatkan dua orang pedagang bakso keliling. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode etnografi komunikasi dengan memakai teknik analisis data menurut Miles, Huberman dan Saldana yang terdiri dari 3 tahapan yaitu kondensasi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan. Pengumpulan data hasil

temuan penelitian dilakukan dengan wawancara yang mendalam pada orang Jawa yang berjualan bakso keliling. Penelitian ini ditemukan tiga kategori yang berkaitan dengan mental wirausaha yakni kategori sumber mental wirausaha yang terdapat konsep kemauan diri sendiri, kebebasan, pengendalian diri dan kemandirian, keberanian, melihat peluang, belajar dari pengalaman dan keinginan. Pada kategori usaha yang dijalani terdapat konsep kesabaran, kreativitas, membaca peluang, kesadaran diri, keyakinan diri, ketekunan dan kerja keras serta kerendahan hati. Pada kategori penerapan mental wirausaha yang dilakukan meliputi konsep menghadapi persaingan, menjaga kepercayaan pelanggan, strategi menarik pelanggan, mencegah kerugian, pelayanan konsumen, mengurangi keterbatasan modal, perhitungan dalam usaha, mengatasi risiko dan resiliensi.

**Kata Kunci** *mental wirausaha, pedagang bakso keliling, orang Jawa*

## **PENDAHULUAN**

Kewirausahaan merupakan kemampuan untuk menciptakan, mengelola, dan mengembangkan usaha secara mandiri dengan memanfaatkan kreativitas, inovasi, serta keberanian mengambil risiko. Seorang wirausahawan tidak hanya dituntut memiliki keterampilan teknis, tetapi juga mentalitas yang tangguh untuk menghadapi ketidakpastian dan tantangan bisnis (Gunawan & Puspitowati, 2019). Mentalitas tersebut mencakup kepercayaan diri, tanggung jawab, etos kerja, dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan (Ismah, 2020; Wibowo, 2018). Masyarakat Jawa dikenal memiliki nilai-nilai budaya seperti kerja keras, pantang menyerah, toleransi, dan kerukunan yang diwariskan secara turun-temurun (Prayitno, 2019; Hasyim, 2023). Nilai-nilai ini memengaruhi pola pikir dan sikap mental dalam berwirausaha, termasuk pada pedagang bakso keliling yang umumnya mengandalkan pendapatan harian dan menghadapi ketidakpastian jumlah pembeli maupun lokasi penjualan (Mahayati & Rahayu, 2022). Pedagang bakso keliling sebagai bagian dari sektor informal memerlukan ketangguhan mental untuk mempertahankan usaha di tengah persaingan dan fluktuasi permintaan. Mereka dituntut untuk adaptif, kreatif, serta mampu memanfaatkan peluang yang ada. Faktor mentalitas menjadi penting karena berpengaruh langsung terhadap strategi bertahan dan keberhasilan usaha mereka. Penjualan bakso keliling tidak hanya sekadar aktivitas ekonomi, tetapi juga mencerminkan nilai-nilai budaya, tradisi, dan cara pandang masyarakat terhadap kewirausahaan. Kehadiran pelaku usaha mikro seperti pedagang bakso keliling, terutama di kalangan masyarakat Jawa, menunjukkan dinamika sosial ekonomi yang menarik bagi dikaji, terutama terkait aspek mental kewirausahaan yang melandasi aktivitas mereka (Lubis & Salsabila, 2024). Fenomena pedagang bakso keliling etnis Jawa sebagai wirausaha mikro ini memunculkan konteks sosial budaya yang unik. Secara historis, masyarakat Jawa dikenal memiliki nilai-nilai budaya dengan filosofi yang lebih menekankan hubungan sosial, keharmonisan, dan kehormatan daripada landasan eksplisit pada pencapaian materi atau kewirausahaan. Pada masyarakat Jawa misalnya, terdapat ungkapan *sopo ubet ngliwet*, yang bermakna siapa bekerja keras akan menanak nasi. Dalam tembang macapat di budaya Jawa juga terdapat nilai-nilai kearifan lokal terkait kewirausahaan seperti nilai-nilai profesionalitas, kerja keras, kesabaran, ketelitian, tidak menyuap, dan tidak ingkar janji (Sutanto & Nurrachman, 2020). Permasalahan pedagang bakso keliling seperti teknis perdagangan yang efektif, pemodal, proses pengolahan, media dagangan dan transportasi dagangan sudah dilakukan perbaikan sesuai target kualitas yang diperlukan dan aturan yang berlaku. Banyak pelaku usaha bakso keliling dari etnis Jawa justru mampu menunjukkan sikap mental kewirausahaan yang kuat, seperti ketekunan, kerja keras, dan adaptasi kemampuan. Penelitian menunjukkan bahwa pedagang kaki lima memiliki motivasi kewirausahaan yang ditandai dengan semangat dalam berdagang, kreativitas, inovasi, dan keberanian mengambil risiko dalam kewirausahaan (Darwis et al., 2021). Faktor-faktor yang berpengaruh signifikan terhadap perilaku kewirausahaan meliputi pendidikan formal, metode pendidikan orang tua, dukungan keluarga, keterampilan analisis keuangan bisnis, dan dukungan/kebijakan pemerintah (Marliati, 2020). Tantangan utama yang dihadapi pedagang kecil meliputi keterbatasan terhadap modal, sumber daya manusia berketerampilan rendah, serta teknologi dan informasi pasar yang tidak memadai untuk pertumbuhan bisnis (Charina et al., 2024). Meskipun

demikian, mereka menunjukkan ketahanan luar biasa dalam menghadapi krisis, seperti yang terlihat selama pandemi COVID-19 di mana pedagang makanan jalanan mampu bertransformasi menjadi wirausaha inovatif (Godjali & Supramaniam, 2025). Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan mental wirausaha pada masyarakat Jawa yang berprofesi sebagai pedagang bakso keliling, serta menganalisis pengaruh nilai-nilai budaya terhadap cara mereka menjalankan dan mengembangkan usaha.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode etnografi komunikasi dengan pendekatan kualitatif untuk memahami fenomena secara langsung di lapangan (Sugiyono, 2013). Data dikumpulkan melalui wawancara, dan observasi terhadap pedagang bakso keliling beretnis Jawa, serta sahabat terdekat mereka sebagai informan pendukung.

Tahapan penelitian meliputi: Pra-lapangan: perencanaan, perizinan, dan persiapan instrumen. Pekerjaan lapangan: pengumpulan data melalui wawancara dan observasi. Analisis data: dilakukan selama dan setelah pengumpulan data melalui kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. (Kase et al., 2023). Subjek utama adalah pedagang bakso keliling beretnis Jawa, dipilih menggunakan *purposive sampling* (Suriani et al., 2023). Informan pendukung adalah teman dekat subjek (Iskandar et al., 2023). Data primer diperoleh langsung dari responden, sedangkan data sekunder berasal dari literatur relevan (Sugiyono, 2013).

Analisis data mengikuti model Miles & Huberman (kondensasi, penyajian, kesimpulan) (Kase et al., 2023). Uji kredibilitas dilakukan melalui member check dan triangulasi (sumber, teknik, waktu) untuk memastikan keabsahan data (Halim et al., 2019; Alfansyur, 2020).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pembahasan pada penelitian ini membahas tentang mental wirausaha pada orang Jawa yang berjualan bakso keliling. Tujuan penelitian ini untuk melihat gambaran mental wirausaha pada orang Jawa yang berjualan bakso keliling. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan etnografi dan analisis data dalam penelitian ini adalah teknik analisis Miles dan Huberman. Gambaran mental wirausaha tersebut didapat dari beberapa tema terkait mental wirausaha pada orang Jawa yang berjualan bakso keliling.

Tema yang pertama dalam kategori sumber mental wirausaha adalah kemauan diri sendiri dalam memulai usaha. menurut Sarasvathy (2001), pengusaha sukses memiliki kecenderungan menggunakan pendekatan effectuation, yaitu memanfaatkan sumber daya yang ada di sekitarnya untuk menciptakan peluang baru.

Pada tema yang kedua yaitu kebebasan dan kemandirian. salah satu sumber mental wirausaha dalam awal memulai usaha. Menurut Farida (2022) kebebasan dalam berwirausaha adalah bagian dari proses inovatif dan dinamis yang memungkinkan terciptanya peluang baru dan penciptaan nilai.

Kemudian tema ketiga adalah keberanian dan risiko. Keberanian subjek dalam mengambil keputusan di tengah ketidakpastian mencerminkan mental kewirausahaan yang ulet, adaptif, dan resilien, yang menjadi modal penting bagi keberlangsungan usaha bakso keliling di tengah persaingan pasar yang ketat. Pengambilan keputusan dalam wirausaha adalah proses yang tidak hanya berbasis data, tetapi juga insting, pengalaman, dan keberanian bertindak di tengah risiko (Zahra et al., 2019).

Kemudian tema keempat adalah melihat peluang. Melihat peluang merupakan kemampuan inti yang wajib dimiliki oleh seorang wirausahawan, karena peluang adalah titik awal dari semua aktivitas usaha. Seorang wirausahawan harus memiliki opportunity recognition skill, yaitu kemampuan mengenali peluang usaha yang belum dimanfaatkan orang lain, serta memiliki keberanian untuk menindaklanjutinya.

Tema kelima yaitu belajar dari pengalaman. Belajar dari pengalaman merupakan salah satu bentuk pembelajaran sosial yang efektif dalam dunia kewirausahaan. Menurut Rachmadi (2021) proses ini memungkinkan individu untuk mengakses pengalaman praktis tanpa harus mengalaminya sendiri. Kategori yang kedua adalah usaha yang dijalani.

Tema keenam yaitu kesabaran dan ketekunan. Sabar dalam membangun dan mengembangkan usaha adalah sikap mental yang menunjukkan kematangan emosional dan

keteguhan hati dalam menghadapi proses panjang, tantangan, dan dinamika dunia usaha (Fitri & Adelya, 2017).

Tema yang ketujuh yaitu kerja keras dan konsisten. Menurut Saragih (2016), kerja keras mencakup kemauan yang kuat untuk bertahan dan berjuang dalam merintis usaha hingga mencapai puncak keberhasilan.

Selanjutnya tema kedelapan yaitu kreativitas dan membaca peluang. Wirausahawan kreatif memiliki kemampuan untuk melihat peluang di balik masalah atau kebutuhan masyarakat. Kreativitas adalah alat penting untuk membangun identitas bisnis, menarik konsumen, dan menjaga keberlanjutan usaha (Manik et al., 2024).

Tema kesembilan kesadaran diri dan kerendahan hati. Kesadaran diri dalam kewirausahaan adalah kemampuan untuk mengenali kekuatan, kelemahan, emosi, dan nilai-nilai pribadi yang memengaruhi cara berpikir, mengambil keputusan, dan berinteraksi dalam menjalankan usaha. (Simaremare et al., 2025) kesadaran diri adalah kemampuan untuk mengenali dan memahami suasana hati, emosi, dan dorongan diri sendiri, serta dampaknya terhadap orang lain.

Tema ke-10 yaitu prinsip menjalankan usaha, dalam menjalankan usaha prinsip prinsip menjalankan usaha itu sangat penting keberadaannya. Dari hasil temuan subjek seorang yang sabar dalam mempertahankan usahanya, selain itu juga memiliki kesadaran tinggi terhadap adanya tantangan yang dilaluinya serta seorang yang tekun, pekerja keras dan mampu membaca peluang dalam menjalankan usaha. Seorang wirausaha yang sukses harus memiliki sifat sabar, ulet, dan tekun, tidak mudah putus asa, serta peka terhadap pasar atau peluang yang ada. prinsip-prinsip tersebut menjadi modal penting dalam menghadapi dinamika dunia usaha yang penuh ketidakpastian (Setiono, 2020).

Tema ke-11 yaitu target, harapan dan pencapaian dalam berwirausaha. Target dan pencapaian yang diraih subjek mencakup usahanya lebih sukses dan ekspansi terhadap usahanya. Kesadaran bahwa usaha masih belum stabil, namun tetap bersemangat untuk berkembang, menunjukkan sikap realistis namun optimis, yang merupakan ciri khas dari wirausahawan tangguh. Subjek tidak terjebak dalam kepuasan semu, tetapi terus mencari cara untuk meningkatkan kualitas usaha. Mereka menetapkan tujuan yang menantang dan berusaha meningkatkan performa usahanya dari waktu ke waktu (McClelland, 1961).

Tema ke-12 motivasi berwirausaha. Motivasi ini meliputi motivasi internal dan eksternal. Keinginan subjek untuk menjadi pribadi yang lebih maju mencerminkan adanya dorongan kuat dari dalam diri untuk melakukan perubahan hidup melalui jalur wirausaha. Dalam konteks ini, motivasi berwirausaha berperan penting sebagai penggerak utama bagi subjek dalam merintis dan menjalankan usahanya. Menurut Shane et al., (2003), motivasi adalah salah satu elemen paling fundamental dalam kewirausahaan. Mereka menyatakan bahwa wirausaha tidak hanya digerakkan oleh peluang eksternal, tetapi oleh dorongan internal yang mencakup tujuan pribadi, nilai-nilai hidup, dan tekad untuk mencapai kebebasan atau perubahan sosial-ekonomi.

Kategori penerapan mental wirausaha yakni tema ke-13 adalah menghadapi persaingan. subjek menyampaikan bahwa kegagalan usaha yang pernah dialaminya disebabkan oleh beberapa faktor, seperti keterbatasan modal, naiknya harga bahan baku, persaingan yang ketat, hingga produk yang tidak laku. Namun, subjek tidak menyerah. Subjek menganggap persaingan sebagai bagian yang wajar dalam dunia usaha. Sikap ini menunjukkan bahwa subjek memiliki mental wirausaha yang kuat. Persada & Rusmiati (2024) mengatakan, mental wirausaha adalah cara berpikir yang berani mengambil risiko, tangguh, dan siap menghadapi perubahan. Subjek juga menerapkan strategi keunggulan bersaing seperti yang dijelaskan oleh Aini & Wildan, (2023) yaitu dengan cara membedakan usahanya melalui kualitas produk dan pelayanan. Ini merupakan bentuk diferensiasi, yaitu membuat usaha memiliki ciri khas yang tidak dimiliki pesaing.

Tema ke-14 yakni menjaga kepercayaan pelanggan. Dalam menjalankan usaha, salah satu tantangan besar yang dihadapi oleh subjek adalah kondisi sepiunya pelanggan. Sepinya pembeli tidak hanya berdampak pada pendapatan, tetapi juga memengaruhi stabilitas operasional harian. di tengah tantangan tersebut, subjek menunjukkan sikap dan perilaku yang mencerminkan karakteristik seorang wirausahawan dengan mentalitas tangguh dan berorientasi pada pelayanan pelanggan, subjek tetap berupaya menjaga pelayanan dengan baik. Kepercayaan pelanggan terbentuk dari pengalaman positif yang konsisten (Rafiah, 2019). Menurut Suhendar et al., (2021) kepercayaan

dibentuk dari empat komponen: credibility, reliability, intimacy, dan rendahnya orientasi pada diri sendiri.

Tema ke-15 adalah strategi menarik pelanggan. subjek menyampaikan bahwa strategi yang digunakan untuk menarik pelanggan dilakukan melalui evaluasi secara menyeluruh, mencakup produk, pelayanan, kualitas rasa, kebersihan, hingga kenyamanan tempat usaha. Salah satu poin penting yang diutamakan oleh subjek adalah evaluasi terhadap kualitas rasa dan produk yang disajikan. kepuasan pelanggan sangat bergantung pada sejauh mana produk yang diterima sesuai atau melebihi harapan mereka. Dalam konteks usaha bakso keliling, rasa menjadi elemen utama yang dapat menentukan apakah pelanggan akan kembali atau tidak. Maka dari itu, pedagang melakukan perbaikan dan penyesuaian rasa secara berkala, berdasarkan umpan balik pelanggan yang diterima secara langsung (Darmawan et al., 2020). Hal ini sejalan dengan pandangan Nugraha (2023) yaitu kualitas produk yang unggul, khususnya dalam hal rasa, akan meningkatkan kepuasan dan menghasilkan promosi dari mulut ke mulut secara alami.

Tema ke-16 adalah mengurangi keterbatasan modal. subjek menyatakan bahwa salah satu hambatan utama yang dihadapi dalam menjalankan usaha adalah keterbatasan modal. Untuk menyikapi hal tersebut, subjek menerapkan strategi sederhana namun efektif, yaitu dengan cara menjaga modal agar tetap tersedia, mengendalikan ego dalam pengeluaran, serta menyiagakan modal untuk kebutuhan mendadak. Pendekatan yang dilakukan oleh subjek selaras dengan Suardhika (2021) yaitu konsep bootstrapping dalam kewirausahaan, yaitu strategi untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki sendiri tanpa bergantung pada sumber pembiayaan eksternal.

Tema terakhir yaitu resiliensi. Dalam dunia wirausaha adalah kemampuan seorang pengusaha untuk tetap bertahan dan maju meskipun menghadapi beragam tantangan dan hambatan. Menurut Pratami & Setiawan, (2022) Resiliensi adalah kemampuan seorang wirausahawan yang mendorong untuk menghadapi dan melewati situasi yang sangat menantang. Subjek mengaku bahwa sejak awal memulai usaha hingga dalam menjalani rutinitas sehari-hari, ia selalu dihadapkan pada berbagai tantangan, mulai dari penurunan jumlah pembeli, cuaca yang tidak menentu, persaingan usaha. Subjek memiliki daya tahan psikologis yang tinggi, di mana keberlangsungan usaha tidak bergantung pada hasil sesaat, tetapi pada kepercayaan akan proses, ketekunan, dan keberanian untuk bertahan. Sikap ini mencerminkan konsep resiliensi, yaitu kemampuan individu untuk bangkit dari tekanan, beradaptasi, dan terus melangkah maju di tengah tantangan (Apriawal, 2022).

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Kesimpulan merupakan jawaban langsung atas tujuan penelitian berdasarkan hasil yang diperoleh, bukan sekadar ringkasan. Penelitian ini bertujuan menggambarkan mental wirausaha pada pedagang bakso keliling orang Jawa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mentalitas wirausaha terbentuk dari berbagai karakter, antara lain keberanian, kesabaran, kreativitas, konsistensi, serta nilai-nilai budaya Jawa yang menekankan kesabaran, kerendahan hati, dan kerja keras. Nilai-nilai tersebut berperan dalam mempertahankan dan mengembangkan usaha di tengah persaingan dan tantangan ekonomi.

Saran ditujukan kepada dua pihak. Pertama, bagi praktisi atau wirausaha, disarankan untuk mengembangkan kesabaran dalam membangun usaha, keberanian menghadapi risiko, serta ketekunan dalam bekerja sebagai modal utama keberlangsungan usaha. Kedua, bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk menggali lebih dalam nilai-nilai budaya atau faktor lain yang turut membentuk mental wirausaha, sehingga penelitian ke depan dapat menghasilkan temuan yang lebih komprehensif dan bermanfaat.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Aini, S. N. Q., & Wildan, M. A. (2023). Implementation of Michael Porter's Generic Strategy on Online Business Startups in Social Media Facebook in Kediri and Surrounding Areas. *Jurnal Kajian Ilmu Manajemen (JKIM)*, 3(1), 52–58. <https://doi.org/10.21107/jkim.v3i1.17713>

- Apriawal, J. (2022). Resiliensi Pada Karyawan yang Mengalami Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). *Jurnal Ilmu Psikologi dan Kesehatan*, 1(1), 27-38. <https://doi.org/10.54443/sikontan.v1i1.330>
- Charina, A., Kusumo, R. A. B., & Hapsari, H. (2024). The Role of Empowerment in Improving the Performance of Food-Based Informal Industries in Bandung Regency, West Java, Indonesia. *Journal of Ecohumanism*, 3(8), 3129-3139. <https://doi.org/10.62754/joe.v3i8.4951>
- Darmawan, D., Arifin, S., & Purwanto, F. (2020). Studi Tentang Persepsi Nilai, Kepuasan dan Retensi Pelanggan Kapal Penyebrangan Ujung Kamal. *Jurnal Baruna Horizon*, 3(1), 198–209. <https://doi.org/10.52310/jbhorizon.v3i1.39>
- Darwis, M., et al. (2021). Entrepreneurial Motivation of Street Vendors in Seruni Beach, Bantaeng Regency. *Pinisi Business Administration Review*, 2(2), 100-108. <https://doi.org/10.26858/pbar.v2i2.16396>
- Farida, E. A. (2022). Kewirausahaan. CV Rey Media Grafika
- Fitri, N. F., & Adelya, B. (2017). Kematangan Emosi Remaja dalam Pengentasan Masalah. *Jurnal Penelitian Guru Indonesia*, 2(2), 30–39.
- Godjali, M. G. B., & Supramaniam, S. (2025). Entrepreneurial Mindset Strategies in Times of Crisis: A Qualitative Study on Street Food Vendors. *Qualitative Research Journal*, 25(2), 160–179. <https://doi.org/10.1108/QRJ-02-2024-0043>
- Gunawan, E. F., & Puspitowati, I. (2019). Pengaruh self efficacy dan risk taking terhadap intensi berwirausaha mahasiswa Universitas Tarumanagara. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 1(3), 438. <https://doi.org/10.24912/jmk.v1i3.5354>
- Halim, C., Nugroho, N., & Hutabarat, F.A.M (2019). Analisis komunikasi di PT. Asuransi Buana Independent Medan. *Jurnal Ilmiah* 3(1).
- Hasyim, F. F. (2023). Nilai kerukunan etnis Jawa terhadap motivasi berperilaku masyarakat Jawa: Psikologi budaya. *Jurnal Ilmiah*, 11.
- Iskandar, A., et al. (2023). Dasar metode penelitian. Yayasan Cendekiawan Inovasi Digital Indonesia.
- Ismah, I. (2020). Nilai-nilai Islam dalam ritual sedekah laut nelayan Tritih Kulon Kabupaten Cilacap. *AT-THARIQ: Jurnal Studi Islam dan Budaya*, 1(1). <https://doi.org/10.57210/trq.v1i1.42>
- Kase, A. D., Sukiatni, D. S., & Kusumandari, R. (2023). Resiliensi remaja korban kekerasan seksual di Kabupaten Timor Tengah Selatan: Analisis model Miles dan Huberman. *Jurnal Ilmiah*, 3(2).
- Laia, S., et al. (2024). Mengembangkan Minat Wirausaha Anak Muda: Kunci Sukses Entrepreneurship dan Life Skills. *Journal of Student Research*, 3(1), 110–119. <https://doi.org/10.55606/jsr.v3i1.3533>
- Lubis, P. S. I., & Salsabila, R. (2024). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) dalam Meningkatkan Pembangunan Ekonomi di Indonesia. *MUQADDIMAH: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Bisnis*, 2(2), 91–110. <https://doi.org/10.59246/muqaddimah.v2i2.716>
- Mahayati, P., & Rahayu, M. J. (2022). Identifikasi karakteristik pedagang keliling (studi kasus Kota Surakarta). *Region: Jurnal Pembangunan Wilayah dan Perencanaan Partisipatif*, 17(2), 524. <https://doi.org/10.20961/region.v17i2.46926>
- Manik, G. C. S., et al. (2024). Strategi Sukses Manajemen Kreativitas dan Inovasi dalam Pengembangan Pengembangan Bisnis Ice Cream Pink Chiling. *MES Management Journal*, 3(1), 239-249. <https://doi.org/10.56709/mesman.v3i1.192>

- Marliati, M. (2020). Factors Influencing on Entrepreneurial Behavior of Street Vendors (A Case in Pekanbaru City, Riau Province). *AGRARIS: Journal of Agribusiness and Rural Development Research*, 6(2), 136-153. <https://doi.org/10.18196/agr.6296>
- McClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*. Golden Springs Publishing.
- Nugraha, P. P. (2023). Keunikan Model Marketing dari Mulut ke Mulut dalam Era Digital. *Jurnal Multidisiplin Indonesia*, 2(10), 3160–3169. <https://doi.org/10.58344/jmi.v2i10.589>
- Persada, C., & Rusmiati, F. (2024). *Buku Ajar: Membangun Karakter Wirausahawan*. UPT Perpustakaan Universitas Lampung.
- Pratami, R. D., & Setiawan, F. (2022). Analisis Strategi Resiliensi UMKM Tempe Khas Ngrayun Ponorogo. *The Academy Of Management and Business*, 1(3), 127–133. <https://doi.org/10.55824/tamb.v1i3.183>
- Rachmadi, H. (2021). Implementasi Model Pembelajaran Kewirausahaan Berbasis Kompetensi dan Pengalaman untuk Menciptakan Wirausaha Baru Pada Siswa SMK Yogyakarta. *Media Wisata*, 13(1), 204-213.. <https://doi.org/10.36276/mws.v13i1.215>
- Rafiah, K. K. (2019). Analisis Pengaruh Kepuasan Pelanggan dan Kepercayaan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan dalam Berbelanja melalui E-commerce di Indonesia. *Al Tijarah*, 5(1), 46-56. <https://doi.org/10.21111/tijarah.v5i1.3621>
- Saragih, J. L. (2016). Faktor-Faktor Penentu Minat Mahasiswa Jurusan Manajemen untuk Berwirausaha (Studi Mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Santo Thomas Sumatera Utara). *Jurnal 87 Universitas Negeri Padang Universitas Negeri Padang Riset Akuntansi & Keuangan*, 2(2), 149–172. <https://doi.org/10.54367/jrak.v2i2.178>
- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243–263
- Setiono, B. A. (2020). *Kiat Sukses Berwirausaha*. Hang Tuah University Press.
- Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial Motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257–279.
- Simaremare, S. M., Turnip, H., & Sihite, D. M. (2025). Peran Kecerdasan Emosional dalam Kepemimpinan Siswa. *Jurnal Pendidikan Sosial dan Humaniora*, 4(1), 296-305.
- Suardhika, I. N. (2021). *Model Strategi Bersaing Berbasis Sumber daya bagi Usaha Kecil dan Menengah*. Cv. Azka Pustaka.
- Sugiyono. (2013). *Metode penelitian pendidikan: Pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Suhendar, A., Yeremia, E., & Mutohariatul, V. A. (2021). Kepuasan, Kepercayaan, Komitmen dan Loyalitas Mahasiswa. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 18(2), 197–213. <https://doi.org/10.38043/jmb.v18i2.2899>
- Suryana, Y., & Bayu, K. (2011). *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses Ed.2*. Kencana
- Sutanto, O., & Nurrachman, N. (2020). Makna kewirausahaan pada etnis Jawa, Minang, dan Tionghoa: Sebuah studi representasi sosial. *Jurnal Psikologi Ulayat*, 5(1), 86–108. <https://doi.org/10.24854/jpu73>
- Wibowo, T. U. S. H. (2018). Gawe Kuta Baluwarti Bata Kalawan Kawis, sebuah konsep historis dan simbolis. *Jurnal Candrasangkala Pendidikan Sejarah*, 4(1), 69. <https://doi.org/10.30870/candrasangkala.v4i1.3434>

Zahra, A. A., Husna, A. N., & Haq, A. L. A. (2019). Dinamika Pengambilan Keputusan dan Perkembangan Jiwa Wirausaha Pada Mahasiswa. *Psymphatic : Jurnal Ilmiah Psikologi*, 6(1), 111–130. <https://doi.org/10.15575/psy.v6i1.3464>