



Peranan Inisiatif Pribadi pada Industri Skala Kecil: *Cross-Case Analysis* pada UKM Kopi di Wilayah Aceh Tengah

Tya Ulfah.^{1*}, Hartrisari Hardjomidjojo², Elisa Anggraeni³, Roja Safitriyawi⁴, Suci Ayu Lestari⁵

^{1,3,4} Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Teuku Umar,
Jl. Alue Peunyareng, Aceh Barat 23615, Indonesia.

^{2,3} Jurusan Teknik Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, IPB University, Jl Padjajaran Bogor 16143, Indonesia

*Corresponding author: tyaulfah@utu.ac.id

ARTICLE INFO

Received: 22-05-2025
Revision: 05-08-2025
Accepted: 06-08-2025

Keywords:

Personal initiative
Persistent
Proactive

ABSTRACT

Global economic competition has affected financial condition in Indonesia. It has also impacted economy in Aceh province as one of producers of agricultural resources. This situation results in great challenges for Indonesia's business owners as economic booster towards national financial stability. To cope with this problem, the study to analyze entrepreneurial characteristics was conducted. This study aims to evaluate what traits play a great role for maintaining certain business to stay sustainable despite emerging challenges. A systematic literature review was done prior to this study to design a theoretical framework, which attributed to cases from entrepreneurs globally. The methodology used was cross-case analysis to verify the theoretical framework from previous study. About three business owners from Aceh were interviewed to identify the traits that lead them to survive their business especially during COVID-19 pandemic. The result showed that personal initiative plays a significant role in sustaining the enterprise despite external factors that are associated with it.

1. PENDAHULUAN

Keberadaan UMKM telah mampu mendorong pertumbuhan ekonomi nasional melalui penyerapan tenaga kerja dan pajak yang dibayarkan kepada kas negara [1], [2], [3], [4]. Industri kopi merupakan salah satu sektor yang berkontribusi secara signifikan dalam beberapa dekade terakhir. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2024, kopi menempati urutan ke-4 dari produksi perkebunan menurut jenis tanaman tepat setelah karet, minyak sawit, dan coklat. Sedangkan, berdasarkan berat bersih ekspor bulanan hasil pertanian menurut komoditas, kopi menempati urutan ke-2 setelah buah-buahan [5]. Hal ini menunjukkan bahwa keberadaan komoditas kopi sangat penting karena popularitasnya yang mampu menarik minat konsumen di seluruh dunia.

Sebagai salah satu penghasil kopi di Indonesia, Aceh Tengah dengan kopi Arabica-nya menarik perhatian pengusaha lokal. Mereka kemudian memanfaatkan peluang ini untuk membangun dan mengembangkan bisnis mereka dengan berbagai produk dari komoditas kopi. Upaya dalam melihat peluang ini kemudian diwujudkan menjadi suatu aksi yang terencana dan memiliki tujuan jangka panjang menjadikan mereka percaya diri untuk bersaing meskipun sebagai pemula. Sifat untuk mengambil langkah pertama dalam sebuah rencana biasa disebut sebagai inisiatif pribadi [6][7]. Inisiatif pribadi memiliki ciri terutama proaktif dan gigih [8]. Sikap inilah yang mendorong seseorang untuk memulai sesuatu dan kemudian dengan gigih mempertahankannya demi tercapainya sebuah tujuan. Hal inilah pula yang membedakan orang-orang biasa dengan pengusaha; mereka memiliki karakter inisiatif pribadi, tanpa paksaan dari pihak lain.

Inisiatif pribadi sebagai karakteristik manusia dibentuk dan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti faktor lingkungan sosial, keluarga, sekolah hingga interaksi dengan teman-teman sejawat [9]. Studi yang dilakukan oleh Sulastri [10] mengungkapkan bahwa seseorang yang mengejar sebuah tujuan akan mempengaruhi sikap inisiatif mereka. Oleh sebab itu, sikap inisiatif ini menjadi penting terutama dalam proses memulai sebuah bisnis. [11] mempelajari bisnis-bisnis yang terdapat di Afrika Barat. Ia menemukan bahwa, bisnis dengan implementasi karakter inisiatif meningkatkan tidak hanya performa namun juga hasil dan luaran dibandingkan dengan bisnis yang cenderung pasif dan kaku. Sedangkan Haryanto dan Dewi [12] menyatakan bahwa adanya karakter inisiatif pada individu mampu menguatkan motivasi untuk berkarya lebih baik dan berujung mendapatkan promosi dari supervisor.

Telah dilakukan banyak studi mengenai peran inisiatif pribadi dalam kewirausahaan. Salah satunya adalah Nsereko, et al. [13] yang mengungkapkan bahwa inisiatif sebagai faktor internal berperan terhadap performa dalam bisnis sosial pada 234 pemilik bisnis di Uganda. Selain itu, karakter inisiatif mengimplikasikan secara tidak langsung bahwa wirausaha sosial yang dibangun oleh individu cenderung lebih sukses dibandingkan dengan individu tanpa sikap inisiatif [13]. Lebih lanjut, Mayang dan Arum [14] menemukan bahwa inisiatif pribadi memediasi hubungan antara pemberdayaan psikologis dan perilaku kerja inovatif di kalangan manajer menengah. Hal ini mendukung manajer untuk melakukan lebih banyak inovasi dan menopang bisnis mereka ke arah yang lebih baik.

Sebuah studi kasus untuk melihat peran karakter inisiatif telah dilakukan terhadap pebisnis kopi yang berasal dari Aceh Tengah. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dan data diperoleh melakukan wawancara mendalam terhadap 3 orang pengusaha kopi Gayo. Metode sampling yang dilakukan adalah purposive sampling atau pengambilan sampel secara sengaja dengan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya. Hasilnya, 3 orang pebisnis kopi diobservasi dan dilakukan in depth interview. Penelitian dilakukan untuk membuktikan bahwa inisiatif pribadi berpengaruh kuat terhadap keberlanjutan bisnis terutama pada saat pandemi Covid-19. Untuk mengidentifikasi pola kesamaan dan perbedaan, cross case analysis dilakukan dalam rangka memperdalam pemahaman konteks untuk mendukung perkembangan teori. Pada awalnya, harapan setelah dilakukan penelitian ini adalah sebagai pengetahuan kepada terutama cikal bakal pengusaha agroindustri untuk memaksimalkan upaya pengembangan bisnis dan meminimalisir kegagalan yang mungkin terjadi serta menjadi pedoman pada manajemen risiko. Namun setelah wawancara dilakukan, banyak informasi yang dapat menjadi petunjuk untuk penyusunan strategi dan kebijakan untuk memulai suatu bisnis secara umum.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah menguji kebutuhan akan karakter inisiatif pribadi yang harus dimiliki oleh individu dalam lingkungan dan konteks kewirausahaan. Sehingga, manfaat dari penelitian ini adalah yang pertama untuk menjelaskan mengapa individu membutuhkan inisiatif pribadi meskipun mereka telah menjalankan usahanya dalam jangka waktu tertentu. Manfaat yang kedua adalah menjawab kesenjangan yang terjadi antara negara maju dan negara-negara berkembang dalam konteks kewirausahaan. Mengapa negara-negara maju lebih menjanjikan di sektor wiraswasta dibandingkan dengan negara berkembang yang hanya mengandalkan lapangan kerja di sektor pemerintahan.

Artikel ini akan memberikan kontribusi terhadap teori perilaku proaktif [15], perilaku motivasi yang mirip dengan artikel oleh [16] dan kebijakan dalam konteks kewirausahaan khususnya untuk negara-negara berkembang. Seperti sumber lainnya, [11], [17], [18] mengungkapkan bahwa melalui pelatihan inisiatif pribadi akan membantu bisnis bertahan lebih lama sehingga penelitian yang telah dilakukan dapat berkontribusi dalam praktik.

2. METODE PENELITIAN

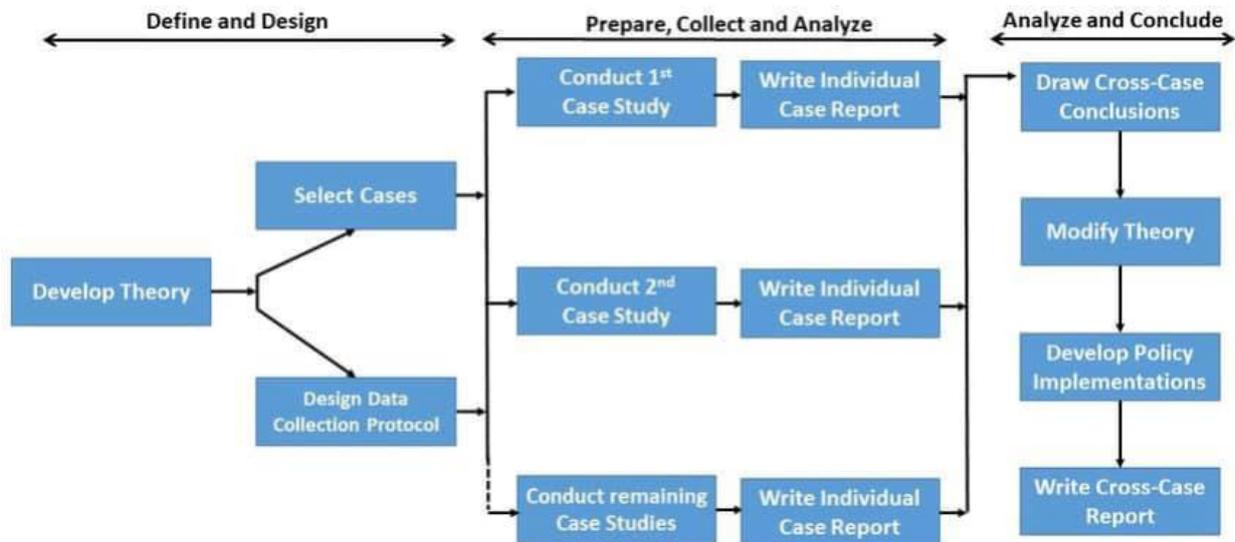
Penelitian ini dilakukan dalam bentuk studi kasus di mana sampel yang digunakan adalah sampel yang akan diteliti keunikannya dengan kriteria yang telah ditentukan [19]. Jamil mengungkapkan bahwa studi kasus merupakan penelitian yang dilakukan untuk melihat suatu kondisi secara menyeluruh [20]. Lebih lanjut, studi kasus jamak merupakan penelitian di mana suatu instrumen dikembangkan pada kasus-kasus tertentu untuk mempelajari dan memahami lebih dalam tentang kasus tersebut [21]. Studi kasus dapat mengungkap hal-hal yang spesifik, detail, dan terperinci yang tidak dapat dijelaskan oleh penelitian lain [22]. Selain itu, penelitian studi kasus juga dapat mengungkap makna yang melatarbelakangi permasalahan atau fenomena yang diteliti sesuai dengan kondisi sebagaimana adanya. Studi kasus tidak hanya menyajikan laporan fakta, tetapi juga dapat memberikan suasana, nuansa, dan pemikiran yang dapat dikembangkan menjadi bahan penelitian lain untuk penelitian selanjutnya [21], [23].

Dalam lingkungan kewirausahaan, setiap perusahaan atau bisnis memiliki cara pemasaran, pengembangan produk, serta cara beroperasi dalam organisasinya masing-masing, didukung oleh perbedaan budaya di masyarakat, sehingga studi kasus silang atau cross case analysis dianggap paling tepat untuk melihat inisiatif pribadi pada diri wirausahawan. Selain itu, metode ini sangat tepat untuk menggali informasi secara mendalam tentang kasus yang diteliti. Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, inisiatif pribadi memegang peranan penting dalam hal pendirian dan pengembangan bisnis. Beberapa hal yang akan diamati antara lain adalah kemampuan seorang wirausaha dalam hal mengumpulkan orang-orang dengan kemampuan tertentu untuk mendirikan suatu usaha, menyesuaikan usahanya dengan ketentuan pemerintah daerah, dan kemampuan dalam menyelesaikan masalah terutama dalam situasi pandemi yang menyebabkan banyak usaha terpaksa tutup.

Selanjutnya, penulis akan memilih secara acak wirausahawan bidang agroindustri untuk menjadi responden penelitian. Di sini telah dipilih tiga orang pemilik usaha yang nantinya akan diwawancarai. Setelah instrumen penelitian

disusun, langkah selanjutnya adalah melakukan wawancara kepada masing-masing responden. Hasil dari setiap wawancara akan dirangkum, dan dibuat laporan kasus untuk setiap responden terpilih. Setelah itu, peneliti akan membandingkan setiap kasus dengan melihat persamaan dan perbedaan yang mencolok dari setiap data yang diperoleh. Jika ditemukan kesalahan dalam kerangka teori sebelumnya, maka perlu dilakukan modifikasi sesuai dengan data. Selanjutnya, penulis akan mengembangkan kebijakan yang dianggap perlu untuk dilaksanakan oleh target-target tertentu dalam hal ini adalah calon pengusaha dan menyelesaikan laporan analisis lintas kasus.

Untuk mendapatkan data yang sesuai, penelitian ini menjalani wawancara terbuka. Responden yang diwawancarai adalah pemilik usaha kecil yang baru berjalan kurang dari 5 tahun. Dengan kata lain, pengusaha tersebut dapat dikelompokkan dalam kategori wirausaha pemula [24]. Partisipan adalah pemilik usaha kedai kopi yang mengolah biji kopi menjadi kopi bubuk sebagai produk akhir. Usaha yang dijalankan adalah usaha kedai kopi yang berlokasi di Kabupaten Aceh Tengah, Aceh, Indonesia. Produk ini ditawarkan terutama kepada masyarakat Aceh dan mulai meluas ke seluruh pelanggan di Indonesia. Karena situasi covid-19, wawancara dilakukan melalui panggilan telepon pada tanggal 01 Juni 2021.



Gambar 1. Kerangka penelitian studi kasus menurut Yin (2008)

2.1 Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan merupakan data dari interview yang dilakukan terhadap pemilik bisnis kopi yang berasal dari Aceh Tengah. Untuk daftar pertanyaan interview diperoleh dari artikel-artikel yang telah dipublikasi yang memang fokus menganalisis terkait inisiatif pribadi pada suatu bisnis dengan skala yang bervariasi. Karena bentuk pertanyaan yang beragam, pendekatan analisis tekstual digunakan untuk menyajikan hasil data penelitian.

Data yang berhasil dikumpulkan berupa narasi singkat yang menceritakan pengalaman pemilik usaha dalam mendirikan usaha kopinya. Beberapa faktor eksternal menjadi salah satu pertimbangan dalam mengambil keputusan ketika ingin membangun usaha kopi selain keuntungan itu sendiri. Dengan sifat inisiatif pribadi yang dimiliki oleh pemilik usaha, dimana cenderung proaktif dan gigih, mendorongnya untuk merintis sendiri sehingga dapat mengembangkan usaha kopi sebagai salah satu komoditas unggulan di Tanah Gayo, Aceh Tengah. Data wawancara juga menunjukkan bagaimana usaha kopi mampu bertahan hingga saat ini meskipun banyak pesaing yang bermunculan setiap tahunnya.

2.2 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data kuantitatif tidak dapat digunakan dalam penelitian ini. Dengan menyesuaikan model wawancara yang berisi pertanyaan terbuka dan pernyataan dengan pilihan, penulis menggunakan analisis tekstual untuk mengembangkan deskripsi eksplanatif terhadap data kualitatif [25]. Data yang diperoleh kemudian akan dibandingkan dengan kerangka teori yang telah diajukan pada bab sebelumnya. Oleh karena itu, penulis akan melihat apakah teori yang ada sesuai dengan implementasi bisnis dalam kehidupan sehari-hari. Temuan kemudian akan diubah menjadi informasi dalam bentuk narasi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Wawancara dilakukan dengan melibatkan 38 pertanyaan terbuka. Pertanyaan-pertanyaan ini diklasifikasikan menjadi beberapa bagian sesuai dengan kerangka kerja, yaitu faktor eksternal, inisiatif pribadi, pola pikir, sifat pribadi, dan bisnis berkelanjutan. Inisiatif pribadi selanjutnya dibagi menjadi self-starting, proaktif dan persisten/gigih. Kemudian pada bagian inisiatif pribadi, 3 pertanyaan sebagai pengantar yang terkait dengan penetapan tujuan, manajemen waktu dan

keuntungan. Secara lebih rinci, self-starting yang merupakan bagian dari inisiatif pribadi berfokus pada penggalian informasi tentang pengaruh self-starting dan inovasi, mencari informasi, membuat perencanaan, dan kemampuan memecahkan masalah. Kemudian pada bagian proaktif, informasi yang diperoleh mengacu pada perubahan yang konstruktif, mengeksekusi sebuah ide, melakukan sesuatu dengan cara yang lebih baik daripada orang lain, dan yakin akan terwujudnya sesuatu. Sedangkan pada bagian persisten, subtopik yang dibahas adalah mencari sumber lain, terutama bila diperlukan untuk kinerja bisnis yang lebih efektif, kembali ke rencana semula secepat mungkin, terutama bila ada kendala yang mengharuskan wirausahawan menunda rencana untuk sementara waktu, dan kemampuan menangani berbagai hal.

Kemudian wawancara difokuskan pada pengelolaan pemecahan masalah, melihat peluang yang baik sebelum yang lain, kemauan untuk mengambil dan mengelola risiko dan menghadapi tantangan. Wawancara tambahan difokuskan pada pola bisnis yang berkelanjutan yaitu menghadapi hambatan dan gangguan, mencapai tujuan dan target kritis terutama ketika gangguan terjadi, memastikan staf dan manajemen memahami tanggung jawab mereka dan menanggapi keadaan darurat, terakhir konseling pemahaman yang jelas di seluruh organisasi sehingga kolaborasi dalam organisasi akan tetap terjaga dan harmonis. Beralih ke responden, 3 orang secara sukarela berpartisipasi dalam wawancara dan memberikan informasi yang dibutuhkan. Mereka adalah pemilik usaha kecil yang bergerak di bidang pengolahan kopi. Mereka berasal dari Aceh Tengah yang secara umum dikenal sebagai daerah penghasil kopi terbesar di wilayah Aceh. Kopi ini dikenal dengan nama Kopi Gayo. Kopi Gayo selama ini telah diekspor ke berbagai belahan dunia. Responden berinisial GA, AS, dan MW diwawancarai pada waktu yang berbeda antara Juni hingga Juli 2021. Usaha yang digeluti GA bernama FreshCo. Berlokasi di Jl. MJM, Aceh Tengah. Usaha yang digelutinya adalah pengolahan kopi. Biasanya, ia mengungkapkan kegiatan utama usahanya adalah mengolah kopi segar menjadi biji kopi. Ada 2 produksi utama yang digeluti GA, yakni mengolah biji kopi hijau dan biji kopi hitam. Usahanya ini dirintisnya sejak 2017 dan hingga kini GA telah mempekerjakan dua orang karyawan. GA sendiri hingga kini masih aktif menggeluti usahanya. Responden kedua, AS merintis usaha bernama Kopi Orom "Kopi Gayo". Usaha ini, menurutnya, merupakan perluasan dari usaha keluarganya yang ada di Aceh Tengah. Beliau menggeluti usaha kopi spesial untuk menjual kopi sekaligus mempromosikan Kopi Gayo. Saat ini, beliau berkecimpung di cabang usaha di Setia Budi, Jakarta Selatan. Beliau memiliki 2 orang karyawan sejak merintis usaha pada tahun 2019. Selanjutnya, responden ketiga berinisial MW sudah lama menggeluti usaha kopi. Beliau merintis usaha di Kebayakan, Takengon, Aceh Tengah. Beberapa tahun kemudian, tepatnya pada tahun 2017, beliau merintis usaha di City Tower, Jakarta. Berbeda dengan kedua responden sebelumnya, MW mengembangkan usahanya menjadi perseroan terbatas. MW juga memiliki latar belakang yang berbeda dengan kedua responden lainnya, yang sama-sama merupakan alumni jurusan pertanian, sedangkan MW merupakan lulusan jurusan Hubungan Internasional. Sebelum pandemi, MW memiliki sekitar 30 orang karyawan. Namun selama pandemi, perusahaan hanya mampu mempertahankan 10 orang karyawan.

Tabel 1. Analisis Lintas Kasus Hasil Wawancara

Aspek yang dinilai	Responden 1 (GA)	Responden 2 (AS)	Responden 3 (MW)	Informasi Tambahan
Ekonomi global	Sangat mempengaruhi bisnis	Tidak mempengaruhi sama sekali	Sangat mempengaruhi bisnis	Responden 1 dan 3 menganggap bahwa kegiatan ekspor impor berpengaruh tinggi terhadap pertumbuhan bisnis mereka
Pajak	Tidak berpengaruh karena adanya kebijakan <i>tax reduction</i>	Melalui sistem kasir digital	Tidak berpengaruh	Responden 1 dan 3 mengatakan bahwa pajak tidak begitu mempengaruhi bisnis mereka namun tidak pada responden 2

				yang menggunakan sistem kasir digital
Permintaan pasar	Meningkat seiring dengan peningkatan tren konsumsi kopi dikalangan konsumen	Meningkat seiring berjalannya waktu	meningkat	Semua responden setuju bahwa permintaan pasar yang semakin meningkat akan mempengaruhi bisnis mereka
Kebijakan pemerintah	Tidak pada bisnis kecil	Sangat membantu	Tidak berpengaruh	Pengaruh kebijakan pemerintah berbeda-beda bergantung pada skala bisnis
Pinjaman dari bank	Tidak dibutuhkan sejak modal yang diperlukan tidak begitu besar	Tidak berpengaruh	Tidak berpengaruh tapi MW mengapresiasi adanya tawaran tersebut	Semua responden tidak menggunakan pinjaman dari bank
Naik turun nilai tukar mata uang	Jika nilai tukar sedang tinggi, maka GA akan mengekspor dan sebaliknya	Pada saat ini tidak memberikan pengaruh apapun	Sangat berpengaruh oleh sebab itu perlu simpanan dalam mata uang dolar	Responde 2 tidak mengekspor produk sehingga hal ini tidak mempengaruhi bisnisnya, berbeda dengan kedua responden lainnya
Status sosial	Bisnis kecil tidak dipengaruhi oleh status sosial	Semakin stabil dalam masyarakat	Semakin menguntungkan maka semakin tinggi status sosial sebuah bisnis	Secara umum, seluruh responden percaya semakin besar bisnis semakin bagus statusnya di masyarakat
Penetapan tujuan	Menambah variasi produk	Memperkenalkan produk baru yang belum ada di pasar	Memperkenalkan produk baru yang belum ada di pasar	Responden 1 yakin bahwa jika menambah variasi produk yang

				sudah ada akan membuat bisnis akan lebih berkembang
Manajemen waktu	Jangka waktu setiap 3 minggu, evaluasi, kemudian menetapkan tujuan baru	Maksimum 1 tahun kemudian evaluasi	Maksimum 1 tahun kemudian evaluasi	Responden 1 mengatur jadwal evaluasi dalam rentang waktu yang sangat singkat hanya 3 minggu
Keuntungan	Mengubah tujuan 5%	Mempertahankan tujuan	Mempertahankan tujuan	Kedua responden 2 dan 3 akan tetap mempertahankan rencana dan tujuan meskipun keuntungan meningkat atau berkurang
Mencari informasi	Dilakukan sebanyak mungkin	Melalui semua media yang ada	Melalui semua media yang tersedia	Seluruh responden aktif mencari informasi tren pasar dan permintaan
Perencanaan	Sangat penting terutama pada saat membangun bisnis	Sangat penting untuk mengurangi resiko	Sangat penting terutama untuk keberlanjutan bisnis	Meskipun tujuan akhir berbeda, namun semua responden sepakat bahwa perencanaan yang terstruktur dan berkelanjutan akan memberikan dampak positif terhadap sebuah bisnis
Kemampuan menyelesaikan masalah	Agak membantu	Sangat membantu	Sangat membantu	Semua responden mengakui

				bahwasanya kemampuan menyelesaikan masalah akan membantu bisnis mereka
Kesesuaian antara produk dan pasar	Memahami kesesuaian produk meningkatkan kemampuan bisnis untuk bersaing	Memahami kesesuaian produk meningkatkan kemampuan bisnis untuk bersaing	Memahami kesesuaian produk meningkatkan kemampuan bisnis untuk bersaing	Semua responden memberikan respon positif untuk meningkatkan pemahaman akan kesesuaian antara produk dan pasar
Manajemen resiko	Memilih akan mengambil resiko untuk mengembangkan bisnis dibandingkan bertahan pada kondisi awal tanpa berinovasi	Memilih akan mengambil resiko untuk mengembangkan bisnis dibandingkan bertahan pada kondisi awal tanpa berinovasi	Memilih akan mengambil resiko untuk mengembangkan bisnis dibandingkan bertahan pada kondisi awal tanpa berinovasi	Semua responden sepakat untuk mengambil tantangan meskipun beresiko
Mempertahankan tujuan	Apabila masih dirasa berguna	75% akan mempertahankan	Mempertahankan tujuan karena tujuan merupakan dasar bisnis ini didirikan	Masing-masing responden memberikan jawaban yang bervariasi yang mendukung bisnis mereka

3.1 Kasus 1

Berdasarkan hasil wawancara pertama, responden merupakan seorang pengusaha kopi yang memiliki kebun dan karyawan sendiri. Usaha yang digelutinya adalah pengolahan kopi yang berlokasi di Aceh Tengah. Pengusaha berinisial GA ini merintis usahanya sejak tahun 2017 dan tetap bertahan hingga saat ini meskipun pernah mengalami pandemi. Usaha yang digelutinya adalah bubuk kopi dan biji kopi sangrai hingga sampai ke tangan konsumen. Produk yang dihasilkan ada beberapa, seperti biji kopi hitam, bubuk kopi hitam, dan biji kopi hijau. Proses pengolahan hasil panen menjadi setengah jadi masih dilakukan secara tradisional. Berbeda dengan pengolahan menjadi produk jadi, proses pengolahannya sudah dilakukan secara otomatis dengan menggunakan mesin.

Meskipun persaingan di pasar bisa dikatakan sangat tinggi, namun hal tersebut tidak menyurutkan tekad GA untuk membangun usahanya. Walaupun tren nilai kopi dipengaruhi oleh New York, kondisi produksi berfluktuasi mengikuti perubahan mata uang USD. Bagi usaha kecil, hal ini tentu menjadi pertimbangan GA dalam hal pengambilan keputusan. Selain itu, kebijakan pemerintah seperti undang-undang dalam berbisnis, pengurangan pajak, pinjaman dari bank, dan pinjaman dari pemerintah tidak memiliki dampak yang signifikan. GA menyatakan bahwa inisiatif pribadi dalam menetapkan tujuan ditunjukkan dengan meniru rangkaian produk pesaing, menetapkan tujuan untuk rentang waktu maksimal 3 minggu, dan jika menemui masalah dalam menetapkan laba, ia akan memotong laba 4 kali lipat dari yang telah ditetapkannya. Lebih lanjut, GA menyatakan bahwa sebagai usaha kecil, berinisiatif sendiri cukup berguna karena dapat mendorong kreativitas dan inovasi sehingga dapat melakukan sesuatu dengan produknya untuk menarik lebih banyak pelanggan. Ia juga melakukan proses pencarian informasi untuk memperluas pasar secara internasional. Karena

merupakan usaha kecil, maka kemampuan memecahkan masalah kurang diutamakan oleh para pelaku usaha. Hal ini dikarenakan permasalahan yang dihadapi sehari-hari cukup sederhana, mulai dari variasi produk hingga menarik pelanggan.

Pada tahap awal dalam mendirikan suatu usaha, perencanaan dikatakan sangat penting karena mampu memberikan gambaran bagaimana usaha akan dijalankan dan juga sebagai cadangan apabila terjadi hal-hal yang tidak diharapkan. Berdasarkan hasil wawancara dapat dikatakan bahwa GA merupakan pribadi yang cukup proaktif, mampu memanfaatkan peluang, namun cenderung mengikuti apa yang dilakukan orang lain. Beliau belum membangun dan mengembangkan usahanya secara mandiri dan berbeda dengan kompetitor. Efisiensi menjadi prioritas dalam mengeksekusi ide-idenya. Meskipun demikian, beliau merupakan pribadi yang sangat gigih. Hal ini terlihat dari usahanya mencari informasi kepada para ahli atau orang yang berpengalaman untuk menyesuaikan usahanya ketika terdapat kendala dalam menjalankan usahanya. Pelatihan PI

GA setuju untuk diadakannya pelatihan PI, hal ini akan membantunya dalam hal mendapatkan wawasan, menemukan informasi yang dibutuhkan dengan lebih efektif, membuat perencanaan yang berorientasi ke masa depan, dan tetap berpegang pada tujuan meskipun ada kendala yang terjadi. Ciri pribadi lainnya yang dimilikinya adalah berani mengambil resiko saat bekerja, mampu memecahkan masalah yang sulit, tetapi tidak mampu melihat peluang yang baik.

3.1.1 Usaha yang berkelanjutan

Memiliki usaha yang berkelanjutan menjadi tantangan bagi GA karena kurangnya dukungan dari lingkungan. Ia memulai usahanya dari perkebunan, membudidayakan kopi, kemudian memanen kopi. Selanjutnya, ia mengolah kopi sesuai permintaan pasar. Target usaha ini adalah mencapai stabilitas sehingga dapat melakukan ekspor. Bila merasa ada kendala, akan dicari alternatif agar produksi tidak terhenti. Target jangka panjang diupayakan tercapai dengan penyesuaian target jangka pendek. Bila terjadi krisis, tanggap darurat yang telah dirumuskan dalam rencana diterapkan untuk menjaga stabilitas usaha. Setiap karyawan memiliki tugas dan tanggung jawab masing-masing yang harus dipahami. Dengan demikian, dalam menjalankan suatu usaha, pengusaha dan karyawan sama-sama berperan dalam berbagai kegiatan. Pemahaman dasar tersebut terbentuk saat perencanaan dibuat, sehingga masing-masing bertanggung jawab atas bagiannya.

3.2 Kasus 2

Beralih ke nama responden berikut, AS yang memiliki kedai kopi bernama Orom Coffee "Kopi Gayo" yang berlokasi di Setia Budi, Jakarta Selatan. Ia secara konsisten mempromosikan kopi Gayo melalui usahanya. Seperti yang dinyatakan AS saat wawancara, usaha kopi sebelumnya didirikan di Aceh Tengah, milik keluarganya. Sejak ia belajar di Jawa, ia mulai mengembangkan usahanya lebih luas dengan kemampuannya sendiri dan sumber kopi Gayo yang khas. Mirip dengan GA, AS mengolah biji kopi menjadi bubuk kopi. Ia juga memiliki kedai kopi sendiri di mana ia menawarkan produknya dalam bentuk minuman instan. Usaha yang dijalankan AS sejauh ini tidak pernah terpengaruh oleh ekonomi global, sementara itu sedikit terbantu oleh pengurangan pajak yang ditawarkan oleh pemerintah. Ia menggunakan Sistem Qasir (aplikasi sistem kasir digital) untuk mencatat arus kas.

Adapun usaha kedai kopinya terus berkembang dari waktu ke waktu dan dengan kebijakan pemerintah daerah untuk pemilik usaha kecil, hal itu sangat mendukung usahanya. AS telah menggunakan modal sendiri sejak ia mendirikan usahanya, sehingga tawaran pinjaman dari bank dan pemerintah sama sekali tidak mempengaruhi usahanya. Anehnya, meskipun ia memulai usaha di ibu kota, ia mengaku bahwa pada awalnya, usahanya tidak disetujui oleh masyarakat. Namun, hal itu menjadi menonjol seiring berjalannya waktu. Mengenai fluktuasi mata uang, ia menyebutkan bahwa usahanya tidak terlalu terpengaruh karena ia hanya memasuki pasar domestik. AS percaya bahwa inisiatif dalam kewirausahaan adalah memperkenalkan produk baru yang belum ada di pasar dengan penetapan tujuan maksimal selama satu tahun dan menjaga laba tetap sama apa pun perubahan yang terjadi. Pemicu untuk memulai bisnis sendiri adalah ketika melihat keberhasilan pesaing. Hal tersebut dapat dilakukan dengan mencari informasi dari media massa dan media sosial, membuat perencanaan untuk mengelola risiko, dan mempraktikkan teknik pemecahan masalah untuk meminimalisir perhitungan anggaran. AS cenderung merasa persaingan merupakan hal yang baik untuk memulai usaha. Ketika melihat pesaing semakin sukses, ia akan tertantang untuk berinovasi agar usahanya tetap bertahan, mencari informasi melalui media massa dan media sosial, membuat perencanaan yang matang untuk mengurangi risiko kegagalan, dan memperkuat teknik pemecahan masalah untuk mengurangi perhitungan anggaran modal.

AS merupakan wirausaha yang masih belajar untuk memberikan yang terbaik bagi konsumen. Melalui media massa dan media sosial, ia menggali informasi terkait usahanya. Jika terjadi perubahan keadaan yang mengharuskannya untuk menunda rencana yang telah dibuat, maka di kemudian hari ia akan menyusun kembali rencana tersebut dengan modifikasi sesuai dengan lingkungan. AS merupakan pembelajar yang cepat, ia cenderung mampu memecahkan masalah. Akan tetapi, ia tidak selalu proaktif. Hal ini dikarenakan adanya kepemilikan usaha bersama (*partnership*) sehingga pengambilan keputusan tidak selalu fleksibel. Namun bagi AS, tidak ada yang lebih menarik daripada ide yang menjadi kenyataan, meskipun ia masih terus belajar untuk melakukan hal-hal yang lebih baik dan menyesuaikan tujuan dengan peluang yang ada.

Pola pikir seorang wirausaha cenderung berubah, terutama jika diberikan pelatihan yang terkait dengan inisiatif pribadi. AS menyatakan bahwa akurasi akan meningkat jika diberikan pelatihan kewirausahaan, kegiatan pencarian

informasi juga akan meningkat, terutama jika situasi omzetnya minus. Oleh karena itu, kemampuan memanfaatkan informasi yang ada juga hampir dua kali lipat dengan berpegang pada prinsip 3 kuartal dari awal. Ia selalu mampu memecahkan masalah jika ia berusaha dan dapat melihat peluang jauh sebelum orang lain. Namun, ia mengungkapkan bahwa dalam sebuah organisasi tantangan terbesar adalah kemauan keras. Oleh karena itu, sangat sulit untuk menyatukan tujuan. Selanjutnya upaya yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan perbaikan proses produksi agar kinerja lebih baik sehingga tujuan yang diharapkan dapat tercapai. Diungkapkan oleh AS, bahwa dalam organisasi harus memastikan setiap anggota mampu memahami hasil pengendalian dan strategi, membuat kriteria pencapaian target, melaksanakan tanggap darurat, memastikan staf dan manajer memahami peran dan tanggung jawab dalam organisasi sehingga akuntabilitas organisasi terjaga dengan baik.

3.3 Kasus 3

Responden terakhir merupakan pengusaha kopi berinisial MW. Ia menjalankan usaha dari komoditas kopi dengan beberapa fokus, yaitu mengolah biji kopi menjadi ampas kopi yang siap digunakan oleh konsumen, melakukan digitalisasi menjadi *e-commerce* pada website yang dikembangkan perusahaannya, membuat aplikasi untuk membantu konsumen memilih produk dan memperoleh informasi seputar kopi. MW merupakan warga Aceh, namun ia merintis usahanya di Jakarta, tepatnya di Jalan MH Tamrin, Lantai 5, City Tower. Ia menyatakan bahwa usaha yang ia dirikan terinspirasi dari usaha orang tuanya di Aceh Timur.

Usaha yang dikelola MW dapat dikatakan lebih besar dari kedua responden sebelumnya. Perusahaan tersebut merupakan perseroan terbatas (PT). Pada awalnya ia mempekerjakan 30 orang karyawan. Namun, karena pandemi yang masih berlangsung, tersisa 10 orang yang masih bekerja di perusahaan tersebut, dengan 7 orang karyawan tetap dan 3 orang karyawan paruh waktu. Sebagai seorang direktur, MW hampir setiap hari terlibat langsung dengan usahanya. Namun, untuk karyawan, mereka hanya bekerja pada hari kerja. Setelah *scaling up*, MW mulai melakukan ekspor dan impor kopi. Oleh karena itu, kondisi ekonomi global sangat mempengaruhi kondisi usaha MW. Ia lebih fokus pada jumlah permintaan sehingga usahanya akan lebih menguntungkan. Selain itu, dukungan pemerintah terkait UMKM juga tidak berdampak signifikan. Namun, ia mengapresiasi kebijakan tersebut, apalagi jika semakin banyak UMKM yang diakomodir dan didukung pemerintah.

MW mendirikan perusahaannya dengan modal sendiri dan modal dari investor dalam dan luar negeri untuk melakukan *scaling up*. Ia berpendapat, sistem sosial seharusnya tidak mendiskriminasi kedudukan setiap individu dalam masyarakat. Menurutnya, semua orang menghasilkan uang, hanya saja yang membedakan adalah pengusaha menghasilkan uang setiap hari, sedangkan karyawan mendapatkan gaji setiap bulan, berapapun jumlah yang diterimanya. Di sisi lain, sebagai pengusaha sukses, orang-orang di sekitar akan lebih menghargainya karena faktor ekonomi. Karena sifatnya yang mandiri, MW tidak pernah berkesempatan untuk memanfaatkan pinjaman yang disediakan pemerintah. Namun, ia yakin bahwa pinjaman yang diberikan pemerintah akan sangat bermanfaat bagi UMKM di seluruh Indonesia.

MW menunjukkan sifat inisiatif dengan memperkenalkan produk baru di pasar yang belum ada pesaingnya. Untuk manajemen waktu, menurutnya, menetapkan jangka waktu satu tahun merupakan jangka waktu yang ideal dengan tidak mengubah target laba apapun yang terjadi. Memulai sendiri sangat penting karena setelah mengambil langkah awal, seorang pengusaha akan dapat melihat situasi dan permasalahan yang ada sehingga akan memicu seseorang untuk berinovasi dan mencari informasi yang komprehensif. Perencanaan juga merupakan bagian penting ketika memulai sebuah usaha. Hal ini sebagaimana yang diungkapkan oleh MW bahwa dengan perencanaan, seseorang akan dapat melangkah dan mengambil keputusan yang sejalan dengan tujuannya. Selain itu, ia menegaskan bahwa teknik pemecahan masalah sangat penting dalam berbisnis, karena berpikir tentang bisnis adalah berpikir tentang masalah. Dengan demikian, solusi-solusi selanjutnya dapat ditemukan dan memberikan kepuasan lebih kepada konsumen.

Dalam perjalanannya, MW sangat gigih menggali informasi untuk keberlangsungan usahanya. Melalui media massa, media sosial, individu, ia mencari informasi yang dibutuhkannya. Ia pun tidak ingin menunda rencana yang telah disusunnya. Apapun kendala yang terjadi, ia menganggapnya sebagai tantangan yang harus dihadapi sehingga kemampuannya dalam memecahkan masalah tidak dapat diragukan lagi. Lebih lanjut, MW mengungkapkan bahwa sebagai seorang pengusaha sekaligus pemimpin, ia harus memiliki kendali untuk melakukan perubahan positif. Mengubah ide menjadi kenyataan adalah hal terbaik dalam hidup. Setiap ada kesempatan, ia akan mengeksekusi rencananya. Ia juga konsisten menggali pengalaman orang lain serta belajar dari orang-orang di sekitarnya untuk mengembangkan dirinya lebih baik lagi.

3.3.1 Bisnis berkelanjutan

Berusaha keras sudah menjadi karakter MW, sehingga kemampuannya dalam memecahkan masalah tidak perlu diragukan lagi. Didukung dengan kepiawaiannya dalam mencari peluang yang terkadang tidak terlihat oleh orang lain, hal tersebut menjadi keunggulan tersendiri baginya. Tak heran, meski di tengah pandemi dan kehilangan dua pertiga dari total karyawan, MW tidak merasa gagal. Sebaliknya, ia menjadikan tantangan ini sebagai sarana dan kesempatan untuk belajar lebih baik, sehingga kinerja perusahaannya akan lebih baik di masa mendatang. Selain perubahan keadaan akibat perkembangan teknologi dan disrupsi informasi, tantangan ini membuat MW terus berupaya untuk memberikan

yang terbaik bagi bisnisnya. Apalagi dengan jumlah karyawan yang lebih banyak dari responden sebelumnya, MW mengatur agar setiap divisi dapat bekerja sama dalam menjalankan aktivitasnya. Ia tentu memastikan bahwa setiap karyawan dan manajemen harus mampu mencapai target sesuai visi dan misi perusahaan dengan memanfaatkan sumber daya yang ada. Strategi dan teknik pengendalian proses diperlukan untuk dikuasai oleh semua anggota yang terlibat, begitu pula prosedur tanggap darurat dan tanggap pemulihan. Selain itu, ia juga memastikan bahwa setiap anggota memahami tugas dan tanggung jawabnya.

3.4 Analisis Lintas Kasus

Secara umum, terdapat kemiripan dalam studi kasus ini, di mana 'permintaan' merupakan faktor utama yang mendorong setiap responden untuk memulai usahanya. Hal ini berawal dari tren di mana pasar dibanjiri permintaan kopi karena gaya hidup global yang mengonsumsi kopi dari berbagai latar belakang pendidikan, posisi sosial, tanpa memandang jenis kelamin serta usia. Hal ini memicu partisipan yang cenderung mampu melihat peluang yang pada akhirnya mengarah untuk mengawali usaha dengan menggunakan 3 pendekatan, yaitu memperkenalkan produk baru, menetapkan tujuan maksimal satu tahun dan menjaga target dengan tegas. Dalam menjalankan usahanya, mereka cenderung gigih mencari sumber daya dan mampu mengatasi berbagai hal. Namun, mereka sering tidak berpegang pada rencana dan cenderung tidak proaktif kecuali saat mengeksekusi ide mereka.

Secara keseluruhan, dari ketiga responden, mereka memiliki karakteristik yang sama, yaitu dalam hal meraih peluang dan berani mengambil risiko. Namun, mereka mengungkapkan bahwa mereka takut menghadapi tantangan yang ada di depan mereka. Hal ini agak membingungkan karena pada umumnya dan normalnya orang yang cenderung mengambil risiko adalah orang yang menyukai tantangan (Cumming & Hirtle, 2001). Selain itu, untuk memastikan bahwa usaha yang dijalankannya dapat terus berjalan, mereka memfasilitasi staf dan manajemen untuk memahami tugasnya, terutama ketika terjadi gangguan, keadaan darurat dan sebagainya. Secara lebih rinci, tanggapan peserta terhadap faktor eksternal bervariasi. Namun, pada titik permintaan yang kuat, mereka sepakat bahwa faktor ini memicu mereka untuk memulai usaha setelah mempertimbangkan kondisi keseluruhan sebelum dan yang akan mereka hadapi jika membangun usaha tersebut. Di sisi lain, pinjaman dari bank dan pemerintah tampaknya tidak berpengaruh pada ketiga responden menurut pernyataan mereka bahwa mereka tidak menggunakan pinjaman untuk mendukung modal usaha mereka. Dalam mendirikan usaha, mereka hanya menggunakan modal sendiri dan mencari investor yang dapat mendukung pendirian usaha mereka dengan bentuk perjanjian yang disepakati. Selain itu, mereka mengakui bahwa status sosial tidak mengganggu atau membantu mereka. Adanya kemauan diri pada setiap orang lah yang membuat seseorang berinisiatif untuk melakukan perubahan (Mace, 2013).

Sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya, wirausahawan di Aceh memiliki pemahaman yang seragam tentang inisiatif pribadi, yaitu memperkenalkan produk baru dalam jangka waktu satu tahun dengan menetapkan sasaran secara terus-menerus. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Glaub et al, 2014. Responden juga sebagian besar memiliki inisiatif mandiri yang didukung oleh kebiasaan dalam mengumpulkan informasi, membuat rencana, dan kemampuan melihat masalah dari berbagai perspektif. Meskipun mereka berusaha keras untuk mengubah ide menjadi tindakan, mereka tidak proaktif untuk melakukan perubahan yang konstruktif, melakukan hal-hal yang lebih baik, dan mewujudkan sesuatu. Secara keseluruhan, mereka cenderung gigih dalam hal mencari sumber lain dan mampu menangani berbagai hal. Sementara itu, mereka cenderung tidak berpegang teguh pada rencana yang telah dibuat. Namun, tidak hanya setiap anggota dalam organisasi yang berusaha untuk mencapai tujuan dan target kritis, tetapi mereka juga dituntut untuk mampu merespons ketika krisis, hambatan, dan gangguan terjadi selama periode pelaksanaan yang direncanakan. Pemahaman yang jelas dalam organisasi dalam aspek apapun diperlukan untuk kelangsungan bisnis yang lebih baik di masa mendatang.

4. KESIMPULAN

Penelitian ini menekankan bahwasanya inisiatif pribadi memiliki peran penting untuk keberhasilan dalam berbisnis, khususnya pada sektor kopi sebagai komoditas unggulan Indonesia yang memiliki permintaan tinggi dan persaingan ketat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa inisiatif pribadi bukan sekedar berperan pada saat membangun usaha namun juga dalam perkembangan bisnis dalam jangka panjang. Hasil wawancara mengungkap bahwa faktor-faktor seperti kemampuan manajemen risiko, kesesuaian antara produk dengan kebutuhan pasar, keterampilan dalam menyelesaikan masalah, serta keaktifan dalam pencarian informasi, konsisten muncul pada berbagai responden.

Adapun dalam konteks bisnis kopi, pebisnis yang diwawancarai mendemonstrasikan karakter inisiatif pribadi, mampu melihat dan menggunakan peluang tren konsumsi kopi sebagai gaya hidup, mengelola tantangan fluktuasi harga dengan berbagai alternatif, serta menciptakan diferensiasi produk untuk memperluas pangsa pasar. Karakter pebisnis yang proaktif, berorientasi pada solusi, dan adaptif terhadap perubahan pasar menjadi penentu utama dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha kopi yang dipasok dari Aceh. Oleh karena itu, pengenalan dan penguatan akan karakter inisiatif pribadi disertai sifat proaktif dan gigih perlu terus dikembangkan agar potensi kopi sebagai komoditas unggulan nasional dapat dioptimalkan secara berkelanjutan.

Implikasi Praktis

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan masukan kepada para pelaku kopi, Lembaga pendidikan, dan juga para pemangku kepentingan lainnya yang bersangkutan. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa inisiatif pribadi berperan

dalam membangun mental wirausaha yang kuat yang mampu menghadapi tantangan pasar, sehingga usaha dapat lebih cepat beradaptasi dan berkembang. Inkubator bisnis dan Lembaga Pendidikan diharapkan dapat mengintegrasikan penguatan inisiatif pribadi dalam program pelatihan kewirausahaan untuk melahirkan lebih banyak bisnis yang berkelanjutan, khususnya melalui pendekatan project-based learning dan studi kasus industri kopi. Sedangkan pemerintah dapat memberikan dukungan melalui kebijakan seperti memfasilitasi akses informasi, pembiayaan, akses ke pasar yang lebih luas, dan mempromosikan peran penting pelaku usaha guna mendapatkan dukungan dari masyarakat setempat, sehingga pebisnis kopi memiliki ekosistem yang kondusif untuk tumbuh dan bersaing di tingkat nasional maupun internasional.

Implikasi Akademis

Secara akademis, hasil penelitian dapat digunakan untuk diintegrasikan pada kurikulum perkuliahan terutama pada perkuliahan yang menggunakan metode project-based learning. Karakter inisiatif pribadi dapat digunakan dalam pengayaan literatur maupun pada pembelajaran secara umum. Dengan memahami dan mengaplikasikan inisiatif pribadi, akademisi dapat membuka peluang untuk dapat meningkatkan strategi branding, inovasi produk, maupun manajemen industri. Hal ini tentunya dapat menjadi landasan bagi pengembangan model kewirausahaan berbasis inisiatif pribadi yang relevan dengan konteks sosial-ekonomi Indonesia, sekaligus memperkaya wacana akademik dalam bidang manajemen bisnis dan kewirausahaan berbasis potensi lokal.

REFERENCES

- [1] Fitri Nurul Aftitah, Jacinda Labana. K, Kamaliatun Hasanah, and Nur Lailatul Hadi. F. M, "Pengaruh Umkm Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia Pada Tahun 2023," *Jurnal Kajian dan Penalaran Ilmu Manajemen*, vol. 3, no. 1, pp. 32–43, Nov. 2024, doi: 10.59031/jkpm.v3i1.511.
- [2] S. Sarfiah, H. Atmaja, and D. Verawati, "UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa," *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, vol. 4, no. 2, pp. 1–189, Oct. 2019, doi: 10.31002/rep.v4i2.1952.
- [3] Gunartin, "PENGUATAN UMKM SEBAGAI PILAR MEMBANGUN EKONOMI BANGSA," *EDUKA : Jurnal Pendidikan, Hukum, dan Bisnis*, vol. 2, no. 2, 2017.
- [4] K. Ismail, M. Rohmah, and D. Ayu Pratama Putri, "Peranan UMKM dalam Penguatan Ekonomi Indonesia," *Jurnal Neraca: Jurnal Pendidikan dan Ilmu Ekonomi Akuntansi*, vol. 7, no. 2, pp. 208–217, Dec. 2023, doi: 10.31851/neraca.v7i2.14344.
- [5] Badan Pusat Statistik BPS, "BADAN PUSAT STATISTIK BPS-STATISTICS INDONESIA," *Badan Pusat Statistik/BPS-Statistics Indonesia*, vol. 8, Jakarta, pp. 1–69, Nov. 2024.
- [6] A. Gorostiaga, N. Balluerka, I. Ulacia, and J. Aliri, "Personal initiative assessment in the educational field and its relationship with entrepreneurial attitude and academic achievement," *Revista Iberoamericana de Diagnostico y Evaluacion Psicologica*, vol. 3, no. 48, pp. 105–116, 2018, doi: 10.21865/RIDEP48.3.09.
- [7] A. A. N. B. Aristayudha and K. R. P. Richadinata, "SELF EFFICACY SEBAGAI MEDIASI ANTARA SELF LEADERSHIP DAN ENTREPRENEUR PERFORMANCE PADA WIRAUUSAHA MUDA DENPASAR," *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, vol. 9, no. 11, p. 3580, Nov. 2020, doi: 10.24843/ejmunud.2020.v09.i11.p08.
- [8] F. Ulfah and S. A. Akmal, "PERAN KEPRIBADIAN PROAKTIF TERHADAP ADAPTABILITAS KARIER PADA MAHASISWA TINGKAT AKHIR," *INTUISI*, vol. 1, no. 11, pp. 45–54, 2019, Accessed: May 20, 2025. [Online]. Available: <http://journal.unnes.ac.id/nju/index.php/INTUISI>
- [9] A. M. Jannah and S. Sukartono, "Pengaruh Komunikasi Interpersonal Siswa dan Lingkungan Sekolah dalam Membentuk Karakter Sikap Sosial di Sekolah Dasar," *Jurnal Basicedu*, vol. 6, no. 3, pp. 4756–4767, Apr. 2022, doi: 10.31004/basicedu.v6i3.2915.
- [10] N. M. Sulastri, "IDENTIFIKASI TIPE KEPRIBADIAN DITINJAU DARI TEORI ALBERT BANDURA," *Realita: Jurnal Bimbingan dan Konseling (JRbk)*, vol. 9, no. 1, Apr. 2024, Accessed: May 22, 2025. [Online]. Available: <https://e-journal.undikma.ac.id/index.php/realita>
- [11] F. Campos *et al.*, "Teaching personal initiative beats traditional training in boosting small business in West Africa," *Science (1979)*, vol. 357, no. 6357, pp. 1287–1290, Sep. 2017, doi: 10.1126/science.aan5329.
- [12] A. T. Haryanto and S. N. Dewi, "UPAYA PENCAPAIAN KINERJA TUGAS DENGAN MENGEMBANGKAN FAKTOR KARAKTERISTIK INDIVIDU, KOMPETENSI DAN MOTIVASI (Studi pada Pegawai Bagian Keuangan di Kabupaten Sragen)," *Kompetensi*, vol. 14, no. 2, pp. 251–262, Oct. 2020.
- [13] I. Nsereko, W. Balunywa, J. Munene, L. Orobia, and N. Muhammed, "Personal initiative: Its power in social entrepreneurial venture creation," *Cogent Business and Management*, vol. 5, no. 1, Jan. 2018, doi: 10.1080/23311975.2018.1443686.
- [14] M. P. Yusuf and A. Etikariena, "Perilaku Kerja Inovatif Pada Perusahaan Rintisan: Peran Kepemimpinan Inklusif, Keamanan Psikologis, dan Pemberdayaan Psikologis," *Gadjah Mada Journal of Psychology (GamaJoP)*, vol. 9, no. 1, p. 101, May 2023, doi: 10.22146/gamajop.78672.
- [15] W. Liu, S. Tangirala, C. Lee, and S. K. Parker, "New directions for exploring the consequences of proactive behaviors: Introduction to the special issue," Jan. 01, 2019, *John Wiley and Sons Ltd*. doi: 10.1002/job.2334.
- [16] R. Pingel, D. Fay, and T. Urbach, "A resources perspective on when and how proactive work behaviour leads to employee withdrawal," *J Occup Organ Psychol*, vol. 92, no. 2, pp. 410–435, Jun. 2019, doi: 10.1111/joop.12254.

- [17] M. Mensmann and M. Frese, "Who stays proactive after entrepreneurship training? Need for cognition, personal initiative maintenance, and well-being," *J Organ Behav*, vol. 40, no. 1, pp. 20–37, Jan. 2019, doi: 10.1002/job.2333.
- [18] M. Andresen, M. W. Pattie, and T. Hippler, "What does it mean to be a 'self-initiated' expatriate in different contexts? A conceptual analysis and suggestions for future research," *International Journal of Human Resource Management*, vol. 31, no. 1, pp. 174–201, Jan. 2020, doi: 10.1080/09585192.2019.1674359.
- [19] S.- Marmoah, "MANAJEMEN PEMBELAJARAN BERBASIS STUDI KASUS (CASE METHOD)," *Perspektif Ilmu Pendidikan*, vol. 36, no. 1, pp. 86–92, Dec. 2022, doi: 10.21009/pip.361.10.
- [20] | Doi, H. Poltak, and R. Rianto Widjaja, "Local Engineering Journal of Local Architecture and Civil Engineering-NC-SA 4.0 DEED) license (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>) Pendekatan Metode Studi Kasus dalam Riset Kualitatif," vol. 2, no. 1, 2024, doi: 10.59810/localengineering.
- [21] D. Assyakurrohim, D. Ikhrum, R. A. Sirodj, and M. W. Afgani, "Metode Studi Kasus dalam Penelitian Kualitatif," *Jurnal Pendidikan Sains dan Komputer*, vol. 3, no. 01, pp. 1–9, Dec. 2022, doi: 10.47709/jpsk.v3i01.1951.
- [22] | Doi, H. Poltak, and R. Rianto Widjaja, "Local Engineering Journal of Local Architecture and Civil Engineering-NC-SA 4.0 DEED) license (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>) Pendekatan Metode Studi Kasus dalam Riset Kualitatif," vol. 2, no. 1, 2024, doi: 10.59810/localengineering.
- [23] E. S. Mindari, "Studi Kasus tentang Kasir Dimarahi Usai Anak Top Up Game Online dengan Sudut Pandang Larry Laudan," *Antropocene : Jurnal Penelitian Ilmu Humaniora*, vol. 1, no. 2, pp. 44–49, Apr. 2021, doi: 10.56393/antropocene.v1i2.420.
- [24] A. Kusnadi, W. Wella, and R. Winantyo, "Upaya Peningkatan Jumlah Usaha Rintisan melalui Program Pengembangan Kewirausahaan," *Jurnal SOLMA*, vol. 9, no. 1, pp. 186–200, Apr. 2020, doi: 10.29405/solma.v9i1.4890.
- [25] T. N. Fitria and D. N. Pratiwi, "PENGAJARAN MENULIS TEKS DESKRIPSI BERBAHASA INGGRIS DENGAN MEDIA VISUAL," *Edunomika*, vol. 04, no. 01, Feb. 2020.