

MOTIVASI MANTAN PEKERJA YANG MENGALAMI PEMUTUSAN HUBUNGAN KERJA DALAM MEMULAI USAHA MIKRO

(Studi Fenomenologi di Kota Semarang)

Demina Fitrialisty

deminaflisty18@gmail.com

Departemen Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro

Fuad Mas'ud

fuadmasud@lecturer.undip.ac.id

Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro

ABSTRACT

This study aims to understand the motivations of former workers who experienced Termination of Employment (PHK) in starting microenterprises in Semarang. Microentrepreneurship plays an important role in the local economy, particularly by creating jobs and boosting economic growth. After experiencing PHK, many former workers chose to start microenterprises as an alternative to generate income. Factors motivating them include the drive for economic independence, utilisation of prior skills, and support from family and the government. However, the challenges they face include limited capital, difficulty in finding strategic business locations, and a lack of knowledge in marketing and financial management.

A phenomenological research method is used to explore the subjective experiences of former workers, with data collection through in-depth interviews, observation, and documentation.

The results indicate that while motivation and external support are important, the practical challenges faced by former workers remain significant. Therefore, government programs supporting microentrepreneurship, such as training and access to financing, need to be tailored to the specific needs of former workers to be more effective in helping them succeed in business.

Keywords: entrepreneurial motivation, termination of employment, microenterprises

PENDAHULUAN

Kewirausahaan memiliki peran penting dalam perekonomian, karena mampu mendorong pertumbuhan ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja, peningkatan inovasi, dan penambahan nilai bagi masyarakat (Bangun & Sunaryanto, 2020). Wirausaha menciptakan peluang kerja baru dan membantu mengurangi tingkat pengangguran. Selain itu, mereka berkontribusi pada diversifikasi produk dan layanan yang meningkatkan daya saing pasar. Peran wirausaha juga signifikan dalam mendorong perubahan teknologi dan inovasi, sehingga mempercepat perkembangan industri serta mendorong pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan (Wibowo et al., 2022). Dalam skala yang lebih luas, kewirausahaan juga mendukung pertumbuhan ekonomi daerah, karena bisnis yang berkembang akan memacu perputaran uang dan menghidupkan aktivitas ekonomi lokal

salah satunya melalui Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) (Rahim & Basir, 2019).

Sepanjang Januari hingga Agustus 2024, tercatat sebanyak 1.106 pekerja di Kota Semarang, Jawa Tengah, mengalami pemutusan hubungan kerja (PHK). Angka ini menjadi sorotan penting mengingat dampaknya yang signifikan terhadap kondisi ekonomi dan sosial masyarakat setempat. Faktor penyebab PHK ini beragam, mulai dari tekanan ekonomi akibat inflasi, perubahan pola bisnis, hingga dampak dari penyesuaian teknologi yang mengakibatkan restrukturisasi perusahaan. Banyak pekerja yang terdampak berasal dari sektor manufaktur dan perdagangan, dua sektor utama penyerap tenaga kerja di wilayah tersebut (Dinas Tenaga Kerja Kota Semarang, 2024b).

Fenomena spesifik yang muncul terkait PHK ini adalah peningkatan jumlah pekerja yang ter-PHK dalam perusahaan skala kecil dan menengah, yang mengalami kesulitan untuk bertahan di tengah persaingan pasar dan kenaikan biaya operasional. Selain itu, sejumlah perusahaan yang bergerak di sektor ritel dan jasa juga melakukan efisiensi tenaga kerja akibat menurunnya daya beli konsumen. Kondisi ini menyebabkan gelombang PHK yang tidak hanya memengaruhi pekerja produktif, tetapi juga menimbulkan tekanan sosial di komunitas, seperti meningkatnya angka pengangguran dan ketidakpastian ekonomi keluarga. Pemerintah kota pun diharapkan mengambil langkah strategis untuk memitigasi dampak sosial ekonomi dari fenomena ini (Dinas Tenaga Kerja Kota Semarang, 2024a).

Permasalahan utama yang muncul dari PHK adalah hilangnya penghasilan tetap bagi para pekerja. Hal ini tidak hanya berdampak pada kehidupan pribadi mereka tetapi juga memberikan tekanan tambahan pada sektor ekonomi lokal. Bagi banyak mantan pekerja, wirausaha menjadi salah satu cara untuk mengatasi dampak dari PHK (Tita, 2024). Namun, motivasi untuk memulai usaha mikro tidak selalu muncul secara otomatis setelah PHK. Banyak faktor yang mempengaruhi mantan pekerja untuk memilih jalur wirausaha, termasuk faktor psikologis, ekonomi, dan sosial. Penelitian ini berfokus pada motivasi yang mendorong mantan pekerja yang mengalami PHK di Kota Semarang untuk memulai usaha mikro, serta tantangan yang mereka hadapi dalam proses tersebut.

Sebagai salah satu kota besar di Indonesia, Semarang memiliki potensi ekonomi yang besar, termasuk dalam sektor UMKM. Menurut data dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Semarang, pada tahun 2022 terdapat sekitar 45.000 unit UMKM yang beroperasi di kota ini. Dari jumlah tersebut, sebagian besar adalah usaha mikro yang didirikan oleh mantan pekerja yang terkena dampak PHK. Meskipun jumlah UMKM terus bertambah, tantangan yang dihadapi oleh mantan pekerja dalam memulai dan menjalankan usaha mereka masih sangat signifikan. Beberapa di antaranya adalah keterbatasan modal, kurangnya keterampilan bisnis, serta minimnya akses ke pasar. Selain itu, motivasi untuk memulai usaha sering kali dipengaruhi oleh faktor-faktor eksternal seperti dukungan pemerintah dan akses terhadap pembiayaan (Pemerintah Kota Semarang, 2024).

Penelitian terkini oleh Wolor et al. (2023) menemukan bahwa mantan pekerja yang mengalami PHK di wilayah urban, cenderung termotivasi oleh kebutuhan untuk mandiri secara finansial dan untuk mengatasi ketidakpastian ekonomi. Faktor lain yang ditemukan adalah adanya pelatihan kewirausahaan dari pemerintah yang mampu meningkatkan motivasi serta keterampilan praktis yang diperlukan untuk memulai usaha mikro. Selain itu, hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa akses terhadap teknologi dan platform digital telah menjadi salah satu katalisator penting dalam meningkatkan motivasi berwirausaha di kalangan mantan pekerja.

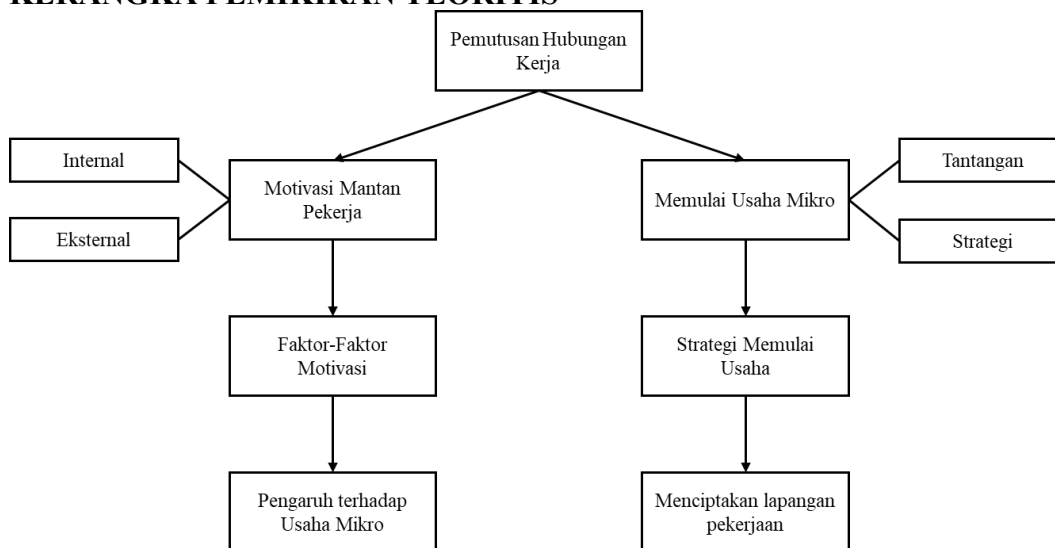
Urgensi penelitian ini terletak pada perlunya pemahaman yang lebih mendalam tentang faktor-faktor yang mempengaruhi mantan pekerja untuk memulai usaha mikro. Dalam konteks pasca-pandemi, pemerintah dan lembaga terkait telah banyak melakukan program-program pemberdayaan untuk membantu mantan pekerja yang mengalami PHK, termasuk memberikan akses terhadap pelatihan dan pembiayaan. Namun, efektivitas

program-program ini sering kali dipengaruhi oleh seberapa besar motivasi dari para mantan pekerja untuk memulai usaha sendiri. Dengan mengetahui faktor-faktor motivasional yang paling mempengaruhi, program-program pemberdayaan dapat disesuaikan dengan kebutuhan spesifik mantan pekerja di Kota Semarang.

Penelitian ini memodifikasi dari penelitian yang dilakukan oleh Augusto, Santos, & Santo (2020) yang meneliti mengenai faktor yang mempengaruhi kesediaan untuk membayar harga premium pada layanan premium *streaming* dengan menggunakan kepercayaan pelanggan terhadap layanan sebagai variabel mediasi. Variabel bebas yang digunakan adalah *service convenience* dan *service sophistication*. Penelitian ini akan menambahkan variabel *brand experience* sebagai variabel bebas sesuai dengan penelitian Santos & Schlesinger (2021) dan Shafi & Siddiqui (2021) yang menggunakan *brand experience* sebagai faktor yang dapat mempengaruhi kesediaan untuk membayar harga premium. Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas dapat diketahui bahwa terdapat suatu fenomena dimana perilaku dan alasan pengguna internet di Indonesia yang menggunakan internet untuk untuk mendengarkan musik tidak membuat pelanggan layanan *streaming* musik untuk mau membayar harga premium. Berdasarkan penelitian terdahulu didapatkan beberapa faktor yang dapat mempengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap layanan premium *streaming* musik sehingga dapat menimbulkan kesediaan untuk membayar harga premium pada layanan premium *streaming* musik yaitu *service convenience*, *service sophistication*, dan *brand experience*.

Permasalahan penelitian ini adalah tingginya angka pemutusan hubungan kerja (PHK) di Kota Semarang yang mencapai 1.106 pekerja selama periode Januari hingga Agustus 2024, yang berdampak signifikan terhadap kondisi sosial dan ekonomi masyarakat. Penelitian ini berfokus pada mantan pekerja yang terkena pemutusan hubungan kerja (PHK) dalam memulai usaha mikro mereka sendiri yang meneliti mengenai motivasi dan tantangan yang dihadapinya. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi faktor yang memotivasi mantan pekerja yang mengalami putusan hubungan kerja dalam memulai usaha mikro di Kota Semarang dan mengetahui tantangan yang dihadapi oleh mantan pekerja yang mengalami putusan hubungan kerja dalam memulai usaha mikro di Kota Semarang.

KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS



Kerangka pemikiran pada gambar ini menjelaskan hubungan antara motivasi mantan pekerja dengan pengaruhnya terhadap usaha mikro yang mereka mulai setelah mengalami pemutusan hubungan kerja. Proses ini dimulai dengan motivasi mantan pekerja

yang memutuskan untuk keluar dari pekerjaan sebelumnya, baik karena alasan pribadi atau faktor eksternal. Setelah pemutusan hubungan kerja, faktor-faktor motivasi berperan penting dalam mendorong mereka untuk memulai usaha mikro. Motivasi ini dapat berupa keinginan untuk mandiri, kebutuhan finansial, atau harapan mendapatkan kontrol lebih besar atas karier mereka.

Selanjutnya, mantan pekerja yang termotivasi tersebut memutuskan untuk memulai usaha mikro dengan berbagai strategi yang mereka kembangkan. Strategi ini dipengaruhi oleh kemampuan mereka dalam merencanakan dan menjalankan usaha berdasarkan pengalaman sebelumnya. Dalam konteks ini, kerangka pemikiran tersebut diakhiri dengan studi kasus di Kota Semarang yang menganalisis bagaimana faktor-faktor motivasi, strategi, dan keputusan memulai usaha mikro memengaruhi keberhasilan usaha mikro di daerah tersebut. Studi kasus ini memberikan gambaran konkret mengenai dampak dari faktor-faktor tersebut terhadap perkembangan usaha mikro di Semarang.

METODE PENELITIAN

Pendekatan fenomenologi dipilih karena sesuai untuk memahami fenomena motivasi mantan pekerja yang mengalami putusan hubungan kerja (PHK) dalam memulai usaha mikro di Kota Semarang secara mendalam dan holistik. Studi kasus memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi pengalaman subjek secara detail dengan cara menggali pandangan, sikap, dan tindakan mereka setelah PHK. Penelitian kualitatif berfokus pada pemahaman dari sudut pandang responden, sehingga data yang diperoleh berupa deskripsi mendalam terkait motivasi mereka. Penelitian ini mengadopsi pendekatan fenomenologis yang berusaha menggali bagaimana mantan pekerja memaknai pengalaman PHK dan bagaimana pengalaman tersebut mempengaruhi keputusan mereka untuk memulai usaha mikro. Dengan demikian, desain penelitian ini tidak hanya berfokus pada hasil akhir, tetapi juga pada proses motivasi yang terjadi pada subjek penelitian. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan data yang lebih kaya dan mendalam dibandingkan dengan pendekatan kuantitatif yang lebih bersifat generalisasi.

Sampel dalam penelitian ini diambil dengan menggunakan teknik *snowball sampling*. Kriteria sampel dalam penelitian ini adalah karyawan yang mengalami PHK dan memulai usaha mikro. Teknik ini dipilih karena peneliti ingin mendapatkan subjek penelitian yang memiliki pengalaman spesifik, yaitu mantan pekerja yang mengalami PHK, sudah memulai usaha mikro minimal selama 1 tahun atau lebih, memiliki ijazah SMA dan beragama Islam dengan jumlah sebanyak 7 orang responden sehingga menggunakan teknik *snowball* untuk mendapatkan referensi dari informan sebelumnya. Selain itu, variasi karakteristik sampel, seperti usia, jenis kelamin, dan jenis usaha mikro yang dijalankan, juga akan dipertimbangkan untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui tiga metode utama, yaitu wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi.

Teknik analisis data pada penelitian ini dimulai dari tahap pengumpulan data yang dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Setelah data dikumpulkan, langkah berikutnya adalah reduksi data. Reduksi data merupakan proses penyederhanaan, pemilihan, dan pengelompokan data mentah sehingga lebih terstruktur dan mudah untuk dianalisis. Data yang tidak relevan atau tidak berkaitan langsung dengan topik penelitian akan disingkirkan, sementara data yang penting akan dipertahankan. Setelah data direduksi, langkah berikutnya adalah penyajian data. Penyajian data bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai hasil penelitian dalam bentuk deskripsi naratif. Langkah terakhir dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi data. Kesimpulan dalam penelitian ini ditarik berdasarkan temuan-temuan yang muncul dari hasil analisis data yang telah disusun. Kesimpulan ini harus didukung oleh data yang valid dan reliabel, sehingga mampu menjawab pertanyaan penelitian. Penarikan

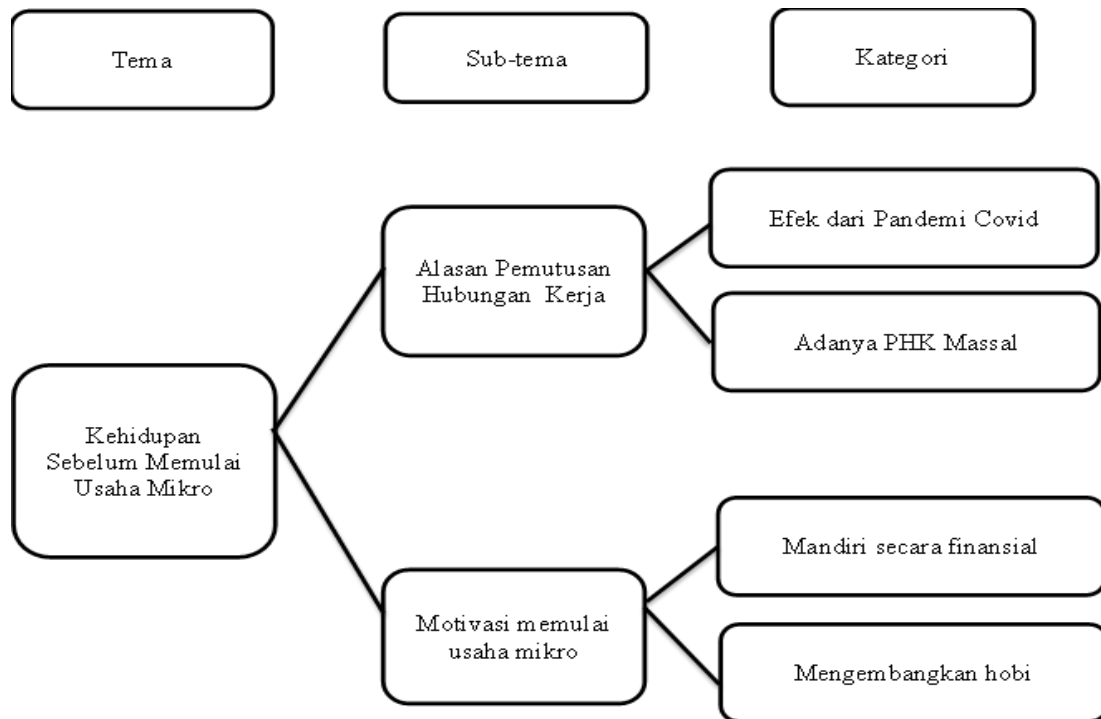
kesimpulan dalam penelitian kualitatif bersifat sementara dan perlu diverifikasi ulang dengan data yang ada.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

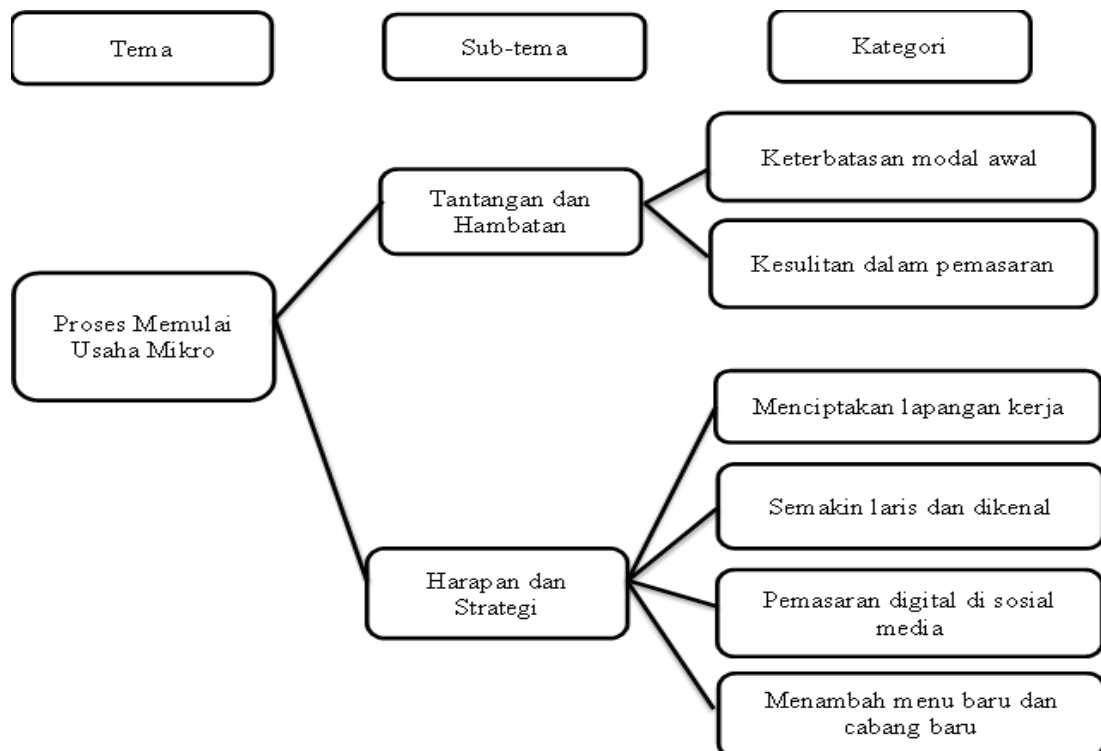
Kriteria sampel dalam penelitian ini adalah karyawan yang mengalami PHK dan memulai usaha mikro. Jumlah sampel dalam penelitian ini berjumlah 7 orang mantan pekerja yang mengalami PHK, sudah memulai usaha mikro minimal selama 1 tahun atau lebih, memiliki ijazah SMA dan beragama Islam. Berikut ini adalah rincian distribusi frekuensi gambaran umum responden:

Kode Nara sumber	Nama	Usia	Tingkat Pendidikan	Tahun PHK	Jabatan Terakhir	Tahun Memulai Usaha Mikro	Jenis Usaha Mikro
N1	Dewi	40	SMA	2015	Supervisor	2017	Kuliner
N2	Ayu	35	SMA	2020	House Keeper	2020	Kuliner
N3	Asiyah	47	S1	2020	Supervisor operasional	2021	Kuliner
N4	Amelia	22	SMA	2020	Sales	2022	Art and Craft
N5	Andi	60	SMA	2019	Supervisor	2019	Kuliner
N6	Odin	34	S1	2015	Sales	2016	Florist
N7	Anto	32	SMA	2021	Supervisor	2023	Kuliner

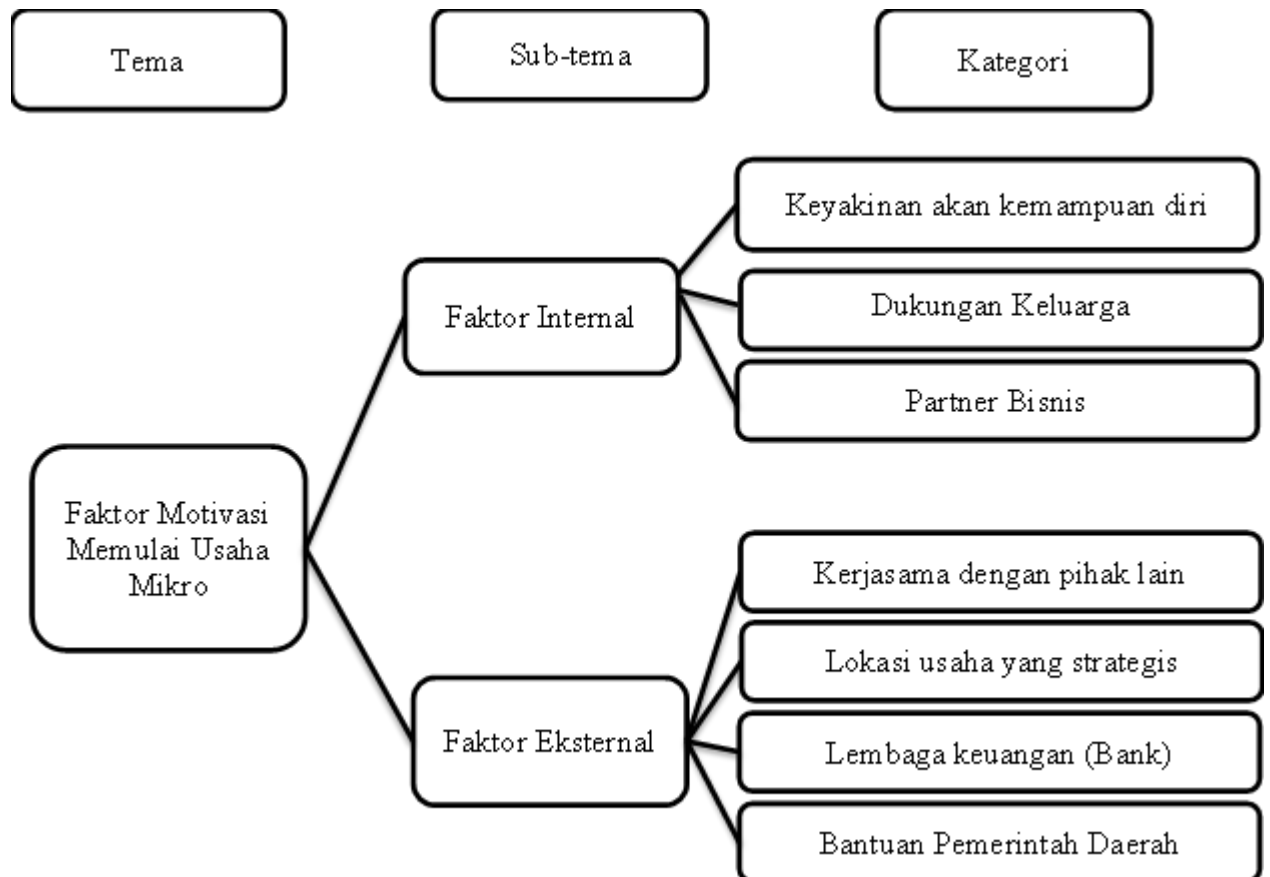
Secara skematis didapatkan tema pertama yaitu Kehidupan Mantan Pekerja Yang Mengalami Pemutusan Hubungan Kerja Sebelum Memulai Usaha Mikro. Efek dari pandemi covid, adanya PHK secara massal mengakibatkan mereka berinovasi memulai usaha mikro. Sedangkan lainnya yaitu Motivasi dalam memulai usaha mikro ingin mandiri secara finansial, mengembangkan hobi menjadi salah satu motivasi mereka. Selanjutnya bisa dilihat Tema, Sub-tema, dan Kategori dibawah ini.



Alasan pemutusan hubungan kerja yang didapatkan oleh narasumber dipengaruhi Efek dari Pandemi Covid, seperti narasumber 2, narasumber 3, narasumber 4, dan narasumber 6 menjadi alasan dominan yang menyebabkan PHK khususnya pada tahun 2020. Beberapa Narasumber yang bekerja di sektor pariwisata dan perhotelan terpengaruh secara signifikan yang mereka bekerja terpaksa mengurangi jumlah karyawan karena penurunan pendapatan, sehingga banyak pegawai, termasuk responden, kehilangan pekerjaan.



Tema proses memulai usaha mikro para mantan pekerja yang mengalami putusan hubungan kerja di Kota Semarang yang didapatkan dari pengalaman para narasumber terbagi dari sub tema Tantangan Hambatan dan Harapan Strategi. Tantangan dan Hambatan didapatkan dari dua kategori, yaitu keterbatasan modal awal dan kesulitan dalam pemasaran. Selanjutnya, Harapan dan Strategi didapatkan berdasarkan beberapa kategori, yaitu menciptakan lapangan kerja, semakin laris dan dikenal, pemasaran digital di sosial media, dan menambah menu baru cabang baru.



Faktor motivasi didapatkan dari transkrip wawancara narasumber terkait bagaimana para narasumber memulai usaha mikro dengan faktor faktor yang mempengaruhinya dari hal tersebut didapatkan dua tema yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

Pembahasan

Faktor Yang Memotivasi Mantan Pekerja Yang Mengalami Putusan Hubungan Kerja Dalam Memulai Usaha Mikro di Kota Semarang

Faktor Internal

Faktor internal utama yang memotivasi mantan pekerja dalam memulai usaha mikro di Kota Semarang adalah dorongan untuk menciptakan stabilitas finansial dan kemandirian ekonomi. Pengalaman sulit akibat pemutusan hubungan kerja (PHK) menjadi titik balik yang membangun tekad mereka untuk bangkit dan menciptakan peluang baru. Mereka memanfaatkan keterampilan dan pengetahuan yang diperoleh dari pekerjaan sebelumnya, seperti kemampuan manajerial, inovasi, dan pelayanan pelanggan, sebagai modal utama dalam menjalankan usaha mikro.

Keberanian untuk berinovasi juga menjadi faktor pendorong yang signifikan. Para responden terus mencari cara untuk menarik pelanggan melalui inovasi produk, seperti memperkenalkan varian baru yang mengikuti tren pasar. Mereka juga beradaptasi dengan perubahan kebutuhan konsumen, misalnya melalui kemasan yang lebih modern dan estetik.

Inovasi ini menunjukkan kemampuan mereka untuk merespons tantangan pasar dengan solusi kreatif yang relevan.

Dedikasi untuk menjaga kualitas produk dan layanan menjadi elemen penting dalam motivasi internal mereka. Dengan menjaga selektivitas bahan baku, meningkatkan cita rasa produk, dan memberikan pelayanan yang ramah, mereka berusaha untuk membangun loyalitas pelanggan. Upaya ini mencerminkan komitmen mereka terhadap kepuasan pelanggan sebagai fondasi utama keberhasilan usaha mikro.

Responden juga menunjukkan disiplin tinggi dalam mengelola usaha mereka, baik dari segi waktu, target penjualan, maupun evaluasi kinerja. Dengan menetapkan tujuan yang terukur, mereka mampu memantau perkembangan usaha secara berkala dan mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan. Pendekatan ini memperlihatkan profesionalisme meskipun dalam skala usaha yang kecil.

Komitmen untuk terus belajar dan beradaptasi menjadi pendorong penting lainnya. Para responden tidak hanya mengandalkan pengalaman masa lalu, tetapi juga aktif mencari pengetahuan baru melalui pelatihan kewirausahaan, membaca tren pasar, atau belajar dari pengalaman langsung. Sikap ini mencerminkan tekad mereka untuk tumbuh dan memperbaiki diri di tengah tantangan yang ada.

Dukungan keluarga turut memberikan motivasi signifikan dalam perjalanan mereka. Baik dalam bentuk dorongan moral, tenaga, maupun modal awal, dukungan ini memberikan rasa percaya diri dan semangat untuk tetap bertahan. Keterlibatan keluarga juga menciptakan lingkungan yang kondusif untuk menghadapi tekanan dalam menjalankan usaha mikro.

Akhirnya, optimisme yang kuat terhadap masa depan usaha mereka menjadi penggerak utama. Keberhasilan kecil yang mereka capai, seperti peningkatan pendapatan atau jumlah pelanggan, menjadi bukti nyata bahwa usaha mereka membuahkan hasil. Dengan dedikasi, inovasi, dan adaptasi yang berkelanjutan, mereka yakin dapat menciptakan usaha yang lebih besar dan stabil di masa depan. Optimisme ini menunjukkan semangat kewirausahaan yang kuat dalam menghadapi perubahan dan tantangan.

Faktor Eksternal

Dukungan keluarga menjadi salah satu faktor eksternal utama yang mendorong mantan pekerja untuk memulai usaha mikro di Kota Semarang. Keluarga tidak hanya membantu dari sisi finansial, seperti memberikan modal awal melalui tabungan bersama atau sumbangan anggota keluarga lainnya, tetapi juga membantu secara operasional. Beberapa responden melibatkan pasangan atau anak-anak mereka untuk membantu produksi, mengelola stok, atau mempromosikan produk. Dukungan moral dari keluarga juga memberikan dorongan yang sangat berarti, terutama saat menghadapi tantangan di masa-masa awal usaha.

Jaringan pertemanan turut menjadi sumber motivasi eksternal yang signifikan. Responden memanfaatkan dukungan teman-teman dekat mereka untuk mempromosikan usaha, memberikan ide-ide segar, atau bahkan menjadi pelanggan pertama. Dalam beberapa kasus, teman-teman juga menjadi sumber informasi tentang tren pasar atau strategi bisnis yang relevan, membantu para responden untuk memperkuat posisi usaha mereka di pasar.

Keberadaan komunitas UMKM di Kota Semarang memberikan kontribusi besar dalam memotivasi mantan pekerja yang memulai usaha mikro. Komunitas ini sering kali menawarkan pelatihan kewirausahaan, informasi tentang regulasi, dan peluang kolaborasi. Melalui komunitas ini, responden dapat berbagi pengalaman, belajar dari pelaku usaha lainnya, dan memperluas jaringan bisnis mereka. Komunitas UMKM menjadi ruang yang mendukung keberlanjutan usaha mikro melalui ekosistem yang kolaboratif.

Pelatihan kewirausahaan yang diselenggarakan oleh pemerintah Kota Semarang juga menjadi motivasi penting bagi para pelaku usaha mikro. Pelatihan ini membantu

mereka memahami regulasi yang berlaku, meningkatkan keterampilan pengelolaan keuangan, dan memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran. Beberapa responden menyebutkan bahwa pelatihan semacam ini memberikan mereka kepercayaan diri untuk memulai dan mengelola usaha dengan lebih terencana.

Selain itu, pemasok bahan baku menjadi partner bisnis yang sangat berpengaruh dalam kelancaran operasional usaha. Hubungan yang baik dengan pemasok memungkinkan para responden untuk mendapatkan bahan baku dengan kualitas konsisten dan harga kompetitif. Dalam beberapa kasus, pemasok juga memberikan fleksibilitas pembayaran atau kemudahan pengiriman, yang meringankan beban pelaku usaha mikro pada tahap awal operasional.

Pemilihan lokasi strategis juga menjadi faktor eksternal yang memengaruhi keberhasilan usaha mikro. Responden memilih lokasi seperti dekat kampus, pasar, atau tempat wisata, yang memiliki lalu lintas pelanggan tinggi. Lokasi strategis ini memberikan visibilitas lebih besar kepada usaha mereka, sehingga meningkatkan peluang untuk menarik pelanggan baru. Dukungan tambahan dari pengelola lokasi, seperti penyediaan fasilitas parkir atau promosi lokal, juga memberikan nilai tambah yang signifikan.

Teknologi digital dan platform media sosial menjadi peluang besar bagi pelaku usaha mikro di Kota Semarang. Responden memanfaatkan Instagram, WhatsApp, dan platform pengiriman makanan untuk menjangkau pelanggan baru. Teknologi ini membantu mereka memperluas pasar tanpa batasan geografis dan meningkatkan efisiensi dalam melayani pelanggan. Dengan menggunakan media sosial, mereka juga dapat membangun merek yang lebih kuat dan meningkatkan daya saing.

Dukungan dari lembaga keuangan, seperti bank melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR), memberikan akses modal tambahan yang sangat penting. Beberapa responden memanfaatkan KUR untuk menutupi kekurangan modal, membeli bahan baku, atau melakukan renovasi tempat usaha. Kemudahan ini membantu mereka memulai usaha dengan skala yang lebih besar dan memungkinkan pertumbuhan yang lebih cepat.

Partner bisnis seperti teman dengan jaringan luas atau vendor lokal juga memainkan peran penting. Kolaborasi ini tidak hanya membantu responden dalam mempromosikan produk mereka, tetapi juga membuka peluang untuk mengembangkan usaha melalui sinergi yang saling menguntungkan. Hubungan baik dengan partner bisnis menciptakan stabilitas dan efisiensi dalam operasional usaha mikro.

Lingkungan sosial di Kota Semarang yang mendukung pelaku usaha mikro menciptakan motivasi tambahan. Kemudahan dalam pengurusan izin usaha, acara bazar lokal, dan budaya gotong royong antar pelaku usaha menciptakan ekosistem yang kondusif. Faktor eksternal ini membantu para mantan pekerja merasa lebih optimis dan nyaman dalam menjalankan usaha mereka. Dengan dukungan dari berbagai pihak, mereka tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga mengembangkan usaha mereka ke tingkat yang lebih tinggi.

Tantangan Yang Dihadapi Oleh Mantan Pekerja Yang Mengalami Putusan Hubungan Kerja Dalam Memulai Usaha Mikro di Kota Semarang.

Mantan pekerja yang terkena pemutusan hubungan kerja (PHK) sering kali menghadapi tantangan besar ketika memulai usaha mikro, terutama terkait dengan keterbatasan modal awal. Sebagian besar responden mengandalkan tabungan pribadi untuk memulai usaha, tetapi dana yang terbatas membatasi kemampuan mereka untuk berinvestasi dalam bahan baku berkualitas, peralatan, atau strategi pemasaran. Situasi ini memaksa mereka untuk sangat berhati-hati dalam mengelola pengeluaran agar usaha dapat bertahan, terutama pada tahap awal yang penuh risiko.

Lokasi usaha juga menjadi salah satu kendala signifikan. Tidak semua responden mampu mendapatkan lokasi strategis dengan lalu lintas pelanggan yang tinggi. Banyak dari

mereka harus beradaptasi dengan lokasi seadanya, seperti area pinggir jalan atau di lingkungan perumahan yang kurang ramai. Hal ini menuntut kreativitas dalam menarik perhatian pelanggan, seperti melakukan promosi sederhana atau memberikan diskon untuk meningkatkan visibilitas usaha. Membangun kepercayaan pelanggan merupakan tantangan lain yang dihadapi oleh pelaku usaha mikro. Sebagai pemain baru di pasar, mereka harus bekerja ekstra untuk meyakinkan calon pelanggan tentang kualitas produk atau layanan yang ditawarkan. Beberapa responden mencoba memberikan tester produk atau diskon awal untuk menarik pelanggan, namun proses ini memerlukan waktu dan kesabaran hingga pelanggan menjadi loyal.

Tantangan lain muncul dari kurangnya pengalaman dalam pemasaran dan pengelolaan keuangan. Responden yang sebelumnya bekerja di sektor non-bisnis sering kali harus belajar dari awal tentang strategi pemasaran yang efektif. Mereka juga menghadapi kesulitan dalam membuat perencanaan keuangan yang terorganisir, terutama ketika menghadapi biaya tak terduga yang dapat mengganggu stabilitas keuangan usaha. Selain itu, bagi usaha yang sangat bergantung pada bahan baku, memastikan pasokan yang konsisten dan berkualitas menjadi ujian besar. Salah satu responden melaporkan kerugian akibat bahan baku bunga yang layu sebelum sempat dijual, yang menyoroti pentingnya memilih pemasok yang andal. Masalah ini juga menggarisbawahi pentingnya manajemen stok untuk menghindari kerugian di masa depan.

Ketidaktahuan dalam memanfaatkan teknologi digital menjadi kendala tambahan bagi beberapa pelaku usaha. Mereka merasa kesulitan memasarkan produk secara online atau menggunakan platform digital untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Kondisi ini menunjukkan perlunya pelatihan atau bimbingan dalam mengadopsi teknologi sebagai bagian dari strategi bisnis mereka. Terlepas dari semua tantangan ini, mayoritas responden menunjukkan tekad yang kuat untuk menghadapi hambatan dengan sikap positif. Mereka mencoba memanfaatkan peluang yang ada dan terus belajar untuk memperbaiki usaha mereka. Ketekunan ini mencerminkan semangat juang yang tinggi dalam menciptakan perubahan positif, meskipun mereka menghadapi berbagai keterbatasan.

Meskipun menghadapi berbagai tantangan, mantan pekerja memiliki harapan besar terhadap perkembangan usaha mikro mereka. Salah satu harapan utama adalah meningkatkan skala usaha di masa depan. Beberapa responden berencana untuk memperluas bisnis dengan menambah produk baru atau membuka cabang usaha di lokasi lain. Ini mencerminkan visi jangka panjang mereka untuk membangun usaha yang lebih stabil dan memberikan penghasilan berkelanjutan. Inovasi produk menjadi fokus utama bagi banyak pelaku usaha mikro. Responden berusaha menambah variasi produk untuk menarik lebih banyak pelanggan, seperti memperkenalkan menu makanan sehat, camilan, atau oleh-oleh khas daerah. Dengan inovasi ini, mereka berharap dapat menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan mempertahankan minat pelanggan.

Pemanfaatan teknologi digital juga menjadi harapan besar bagi para responden. Media sosial seperti Instagram dan Facebook memberikan peluang besar untuk menjangkau pelanggan baru dengan biaya rendah. Beberapa responden juga berharap dapat menggunakan platform pengiriman makanan seperti Gojek dan GrabFood untuk meningkatkan aksesibilitas produk mereka, sehingga pelanggan dapat memesan tanpa harus datang langsung ke lokasi usaha.

Selain fokus pada pengembangan usaha, sebagian responden berharap dapat memberikan dampak sosial melalui bisnis mereka. Membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar menjadi salah satu tujuan mulia yang ingin dicapai. Misalnya, seorang pelaku usaha florist berencana mempekerjakan individu yang membutuhkan sebagai bagian dari tim produksinya, sehingga usaha mikro ini dapat berkontribusi pada kesejahteraan komunitas.

Kualitas layanan juga menjadi perhatian utama dalam mewujudkan harapan mereka. Responden berusaha menjaga kepuasan pelanggan dengan meningkatkan pelayanan dan memastikan produk yang dihasilkan sesuai dengan ekspektasi. Mereka percaya bahwa kualitas yang konsisten akan mendorong pelanggan untuk terus mendukung usaha mereka.

Secara keseluruhan, harapan para mantan pekerja ini mencerminkan semangat optimisme dan visi jangka panjang. Dengan memanfaatkan peluang, mengatasi hambatan, dan terus berinovasi, mereka yakin bahwa usaha mikro yang dirintis dapat berkembang menjadi sumber pendapatan yang stabil. Harapan ini tidak hanya menjadi motivasi pribadi, tetapi juga dorongan untuk menciptakan dampak positif yang lebih luas bagi keluarga dan masyarakat.

KESIMPULAN

Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa terdapat berbagai faktor yang memotivasi mantan pekerja yang mengalami pemutusan hubungan kerja untuk memulai usaha mikro di Kota Semarang. Faktor internal menjadi dorongan utama, seperti keinginan untuk mencapai stabilitas finansial dan kemandirian ekonomi, pemanfaatan keterampilan serta pengalaman kerja sebelumnya, dan dedikasi terhadap kualitas produk dan layanan yang ditawarkan. Selain itu, kemampuan untuk berinovasi, disiplin dalam mengelola usaha, komitmen untuk terus belajar dan beradaptasi, serta optimisme terhadap masa depan usaha turut menjadi pendorong penting dalam membangun usaha mikro.

Di sisi lain, faktor eksternal juga memberikan dukungan signifikan bagi para mantan pekerja dalam memulai usaha mereka. Dukungan dari keluarga dan jaringan komunitas UMKM memberikan fondasi sosial yang kuat, sementara pelatihan serta bantuan dari pemerintah membantu meningkatkan kemampuan dan wawasan bisnis. Ketersediaan jaringan pemasok bahan baku yang handal, lokasi usaha yang strategis, pemanfaatan platform digital dan media sosial untuk pemasaran, serta dukungan dari lembaga keuangan dan kolaborasi dengan partner bisnis menjadi faktor penunjang keberhasilan usaha mikro yang dijalankan.

Meskipun demikian, berbagai tantangan juga dihadapi dalam perjalanan membangun usaha mikro tersebut. Keterbatasan modal awal menjadi kendala utama, dimana banyak responden mengandalkan tabungan pribadi atau pinjaman terbatas yang membatasi investasi pada bahan baku, peralatan, dan promosi. Selain itu, kesulitan menemukan lokasi usaha yang strategis dan ramai menjadi hambatan yang cukup signifikan, sehingga mereka harus mengandalkan promosi kreatif untuk menarik pelanggan. Membangun kepercayaan pelanggan juga membutuhkan waktu dan upaya, dengan berbagai strategi seperti diskon dan tester produk yang dijalankan untuk menunjukkan kualitas usaha mereka.

Tantangan lain yang tidak kalah penting adalah pengelolaan bahan baku, terutama untuk usaha yang sangat bergantung pada pasokan bahan berkualitas dan konsisten. Contohnya, kerugian akibat bahan yang cepat rusak menjadi pelajaran penting bagi pengusaha untuk memilih pemasok yang dapat diandalkan dan mengatur stok dengan baik. Selain itu, minimnya pengetahuan pemasaran dan pengelolaan keuangan bagi responden yang baru terjun ke dunia bisnis menuntut mereka untuk terus belajar dan beradaptasi agar bisa bertahan dan bersaing di pasar yang dinamis. Keseluruhan proses ini menunjukkan bahwa membangun usaha mikro bagi mantan pekerja PHK adalah perjalanan yang penuh tantangan sekaligus peluang yang membutuhkan kombinasi motivasi internal dan dukungan eksternal yang solid.

Para pelaku usaha mikro perlu meningkatkan kemampuan pengelolaan keuangan, pemasaran, dan operasional melalui pelatihan kewirausahaan yang terfokus pada kebutuhan spesifik mereka. Dukungan dari pemerintah atau komunitas lokal dapat

memainkan peran penting dalam menyediakan akses ke pelatihan ini, membantu pelaku usaha lebih siap menghadapi tantangan, seperti keterbatasan modal dan persaingan pasar. Mengingat tantangan dalam pemasaran digital, para pelaku usaha mikro harus lebih terampil memanfaatkan media sosial dan platform online lainnya. Pemerintah atau komunitas bisnis dapat menyelenggarakan workshop praktis tentang pemasaran digital dan manajemen media sosial untuk membantu pelaku usaha menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing mereka. Untuk menghadapi persaingan yang ketat, pelaku usaha mikro harus terus berinovasi dalam produk dan layanan mereka. Pengembangan produk baru, seperti varian rasa atau kemasan estetik, dapat menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama. Hal ini membutuhkan komitmen untuk terus belajar dan beradaptasi terhadap tren pasar. Mengatasi keterbatasan modal menjadi salah satu tantangan utama. Bank dan lembaga keuangan dapat menawarkan program pembiayaan yang lebih fleksibel dan terjangkau, seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan bunga rendah. Selain itu, pelaku usaha perlu didorong untuk mengelola dana dengan bijak dan memisahkan keuangan usaha dari keuangan pribadi.

Keterbatasan dalam penelitian ini terutama terlihat pada proses pengumpulan data yang mengalami beberapa hambatan signifikan. Salah satu kendala utama adalah kesulitan dalam memperoleh responden yang bersedia mengikuti wawancara secara mendalam. Hal ini menyebabkan waktu pengumpulan data menjadi terbatas karena perlu upaya ekstra untuk menjangkau dan meyakinkan calon responden agar mau meluangkan waktu mereka. Selain itu, beberapa responden memberikan jawaban yang terkesan singkat dan kurang mendalam pada beberapa pertanyaan kunci.

Kondisi ini menuntut peneliti untuk melakukan pendalaman lebih lanjut dengan mengajukan pertanyaan tambahan guna memperoleh informasi yang lebih kaya dan sesuai dengan tujuan penelitian. Proses ini tentu saja memperpanjang durasi penelitian dan memengaruhi efisiensi pengumpulan data secara keseluruhan. Keterbatasan tersebut menjadi tantangan tersendiri yang harus diantisipasi agar hasil penelitian tetap valid dan representatif meskipun waktu dan sumber daya yang tersedia terbatas.

Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar peneliti melakukan kerja sama yang lebih erat dengan instansi terkait, seperti Dinas Koperasi dan UMKM. Dengan adanya pendampingan resmi dari Dinas kepada pelaku UMKM yang relevan, proses pengumpulan data di lapangan dapat menjadi lebih efektif karena responden akan lebih terbuka dan termotivasi untuk berpartisipasi dalam wawancara.

Selain itu, peneliti juga dianjurkan untuk mengelompokkan responden berdasarkan bidang usaha yang mereka geluti. Pendekatan ini akan memudahkan peneliti dalam menggali informasi yang lebih spesifik dan relevan sesuai konteks usaha masing-masing responden, sehingga kualitas dan kedalaman data yang diperoleh menjadi lebih optimal. Dengan strategi tersebut, penelitian mendatang diharapkan dapat berjalan lebih lancar dan menghasilkan temuan yang lebih valid dan komprehensif.

REFERENSI

- Augusto, L., Santos, S., & Santo, P. E. (2020). Willingness to pay a Premium Price for Streaming Services: The Role of Trust in Services. *Smart Innovation, Systems and Technology*, 167(5), 484. <https://doi.org/10.1007/978-981-15-1564-4>
- Bangun, D. A., & Sunaryanto, L. T. (2020). Analysis of Entrepreneurship Characteristics Dealing With Online Business Competition in Bale Hydroponic Salatiga. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 16(1), 11–26. https://www.researchgate.net/publication/342714050_ANALISIS_KARAKTERIS_TIK_KEWIRAUSAHAAN_DALAM_MENGHADAPI_PERSAINGAN_BISNIS_

ONLINE_DI_BALE_HIDROPONIK_SALATIGA/fulltext/5f031f7a45851550508dc559/ANALISIS-KARAKTERISTIK-KEWIRAUSAHAAN-DALAM-MENGHADAPI-PERSAINGA

- Dinas Tenaga Kerja Kota Semarang. (2024a). *Ekonomi Diklaim Tumbuh 5 Persen, Tapi PHK di Mana-mana, CELIOS: Terjadi Informalisasi Tenaga Kerja*. Dinas Tenaga Kerja Kota Semarang. <https://disnaker.semarangkota.go.id/artikel/g2GwOvUwN3OKf76d1LHeFuHHJWLezViiKRG90kQkYPIBdaylghT56yBsdfPr20tz-miSPwwC2fnnZ8BwG1H0fXUEASbPQlXRZpp57fnpXC8rGwi0YugrixpQl5SuGQ1dW>
- Dinas Tenaga Kerja Kota Semarang. (2024b). *Ribuan Buruh di Kota Semarang Kena Badai PHK, Apa Solusinya?* Dinas Tenaga Kerja Kota Semarang. <https://disnaker.semarangkota.go.id/artikel/3ZTMYsZtrWH4oYdgnIS1WoYiUdg3qwHSH2jP4XKk76PmjMxqpG6MAdC3i5dtToaY-tTsgumydpIbmHI7p4OsXvoKqb5PSxfjf5uyBzahYbvAHCsMDYJE4MZIAjCHqAzkd>
- Pemerintah Kota Semarang. (2024). *Upaya untuk Mendukung Kemajuan UMKM di Kota Semarang*. Pemerintah Kota Semarang. <https://dataumkm.semarangkota.go.id/>
- Rahim, A. R., & Basir, B. (2019). Peran Kewirausahaan Dalam Membangun Ketahanan Ekonomi Bangsa. *Jurnal Economic Resource*, 1(2), 130–135. <https://doi.org/10.33096/jer.v1i2.160>
- Santos, M., & Schlesinger, W. (2021). When love matters. Experience and brand love as antecedents of loyalty and willingness to pay a premium price in streaming services. *Spanish Journal of Marketing - ESIC*, 25(3), 374–391. <https://doi.org/10.1108/SJME-11-2020-0201>
- Shafi, S., & Siddiqui, D. A. (2021). Brand Experience and Consumers' Willingness to Pay (WTP) a Price: Exploring the role of Brand Credibility, Perceived Quality, Perceived Uniqueness, And Social Image in A Comparative Analysis of Automobile and Mobile Phone Industries of Karachi. *SSRN Electronic Journal*, 8(2). <https://doi.org/10.2139/ssrn.3757500>
- Tita, G. A. (2024). Bagaimana Solusi Pekerja Menghadapi Ancaman PHK? *Jstekom*, 2(1). <https://stekom.ac.id/artikel/bagaimana-solusi-pekerja-menghadapi-ancaman-phk>
- Wibowo, A., Widjaja, S. U. M., Utomo, S. H., Kusumojanto, D. D., Wardoyo, C., Wardana, L. W., & Narmaditya, B. S. (2022). Does Islamic values matter for Indonesian students' entrepreneurial intention? The mediating role of entrepreneurial inspiration and attitude. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 13(2), 242–263. <https://doi.org/10.1108/JIABR-03-2021-0090>
- Wolor, C. W., Musyaffi, A. M., Eranza, D. R. D., Nurkhin, A., Rosidah, & Rababah, M. A. (2023). Impact of Layoff on Entrepreneurial Intentions and Willingness to Job Application. *Journal of System and Management Sciences*, 13(3), 277–289. <https://doi.org/10.33168/JSMS.2023.0319>