

**RELEVANSI EFIKASI DIRI TOKOH IDROES MOERIA
DALAM NOVEL *GADIS KRETEK*
UNTUK PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN
(Self-Effication Relevance of Idroes Moeria in Novel *Gadis Kretek* for
Entrepreneurship Learning)**

**Nadya Rizqi Hasanah Devi & Else Liliani
Linguistik Terapan, Program Pascasarjana UNY
Jl. Colombo No.1, Karang Malang, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta,
Indonesia 55281
(Diterima: 31 Januari 2020; Direvisi: 26 Juni 2020; Disetujui: 9 November 2020)**

Abstract

This study aims to examine the novel Kretek Girls as learning of entrepreneurship. A descriptive qualitative research method using AJ Greimas's narratology structuralism approach was used to study the psychological self-efficacy theory of Idroes Moeria character. The results showed a positive self-efficacy process because Idroes Moeria is able to deal with difficult and challenging experiences in their business journey. Ida is also good at learning other people's experiences. A bad mood is not an obstacle, because he has a family environment that supports his business. Based on AJ Greimas's narratology approach, the actions of Idroes Moeria as a subject have received success from the kretek business as its object. The sender act which is his desire to become entrepreneurs is facilitated by verbal persuasion and a good mood as a helper. Opponents that are a barrier with a variety of challenging experiences can be overcome by the Idroes Moeria easily. The process of self-efficacy fosters character that can support entrepreneurial success, such as self-confidence, risk-taking, results-oriented, and future-oriented, bold innovation. How to run a business can also be lessons like product branding and marketing strategies.

Keywords: *self-efficacy, AJ Greimas's narratology approach, Character and Strategy Entrepreneurship*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan mengkaji novel Gadis Kretek sebagai pembelajaran kewirausahaan. Metode penelitian deskriptif kualitatif dengan menggunakan pendekatan strukturalisme naratologi AJ Greimas digunakan untuk mengkajinya dengan teori psikologi efikasi diri pada tokoh Idroes Moeria. Hasil penelitian menunjukkan proses efikasi diri yang positif karena Idroes Moeria mampu menghadapi pengalaman yang sulit dan menantang dalam perjalanan usahanya. Ida juga pintar mempelajari pengalaman orang lain. Suasana hati buruk tidak menjadi halangan karena ia memiliki lingkungan keluarga yang mendukung usahanya. Berdasarkan pendekatan naratologi AJ Greimas terlihat bahwa tindakan Idroes Moeria sebagai subjek telah menerima kesuksesan dari bisnis kretek sebagai objeknya. Pada aktan sender yang merupakan keinginannya untuk berwirausaha dimudahkan dengan persuasi verbal dan suasana hati yang baik sebagai helper. Opposant yang merupakan penghalang dengan berbagai pengalaman yang menantang dapat diatasi oleh Idroes Moeria dengan mudah. Proses efikasi diri menumbuhkan karakter yang dapat menunjang keberhasilan berwirausaha, seperti percaya diri, berani mengambil risiko, berorientasi pada hasil dan masa depan, berani berinovasi. Cara Idroes Moeria menjalankan usaha juga dapat menjadi pelajaran seperti strategi branding produk dan pemasaran.

Kata-kata kunci: *efikasi diri, pendekatan naratologi AJ Greimas, karakter dan strategi berwirausaha*

DOI: 10.26499/jk.v16i2.2123

How to cite: Devi, N. R. H., Liliani, E. (2020). Relevansi efikasi diri tokoh Idroes Moeria dalam novel *Gadis Kretek* untuk pembelajaran kewirausahaan. *Kandai*, 16(2), 274-294 (DOI: 10.26499/jk.v16i2.2123)

PENDAHULUAN

Sektor wirausaha adalah faktor yang penting untuk Indonesia agar mampu beralih dari status negara berkembang menjadi negara maju. Wirausaha dapat menciptakan kesempatan kerja sehingga mengatasi permasalahan seperti pengangguran dan kemiskinan. Selain itu, wirausaha juga mendorong masyarakat untuk lebih mandiri dan memiliki daya kreasi yang tinggi. Dengan demikian, perekonomian negara mudah meningkat. Lalu, bagaimana dengan kondisi Indonesia saat ini?

Pada harian *Tempo* yang diwartakan 1 Oktober 2019, Dekan Fakultas Bisnis dan Manajemen Teknologi ITS (Institut Teknologi Sepuluh November) menyatakan bahwa rasio jumlah wirausahawan atau pengusaha di Indonesia saat ini baru mencapai dua persen dari total penduduk. Idealnya, kata Hal Udisubakti Ciptomulyono, rasio wirausahawan ialah empat persen agar bisa mendorong pertumbuhan ekonomi nasional (A. A. N. Hidayat, 2019).

Berita tersebut menunjukkan bahwa bidang kewirausahaan di Indonesia kurang digemari. Kondisi tersebut membuat jumlah pengusaha di Indonesia hanya sebagian kecil dari keseluruhan jumlah penduduk. Jika kondisi tersebut diabaikan, Indonesia akan sulit keluar sebagai negara berkembang. Oleh karena itu, wawasan untuk mengenalkan dunia kewirausahaan layak untuk menjadi bahan pembelajaran di sekolah. Hal itu bertujuan agar generasi Indonesia mulai meleak wirausaha dan mampu menciptakan

masyarakat Indonesia yang mandiri dalam ekonomi.

Sastra dapat menjadi pilihan untuk membuka wawasan kewirausahaan dengan bahan bacaan, seperti novel. Sastra memiliki potensi yang besar untuk membawa masyarakat ke arah perubahan, termasuk perubahan karakter. Sebagai ekspresi seni bahasa yang bersifat reflektif sekaligus interaktif, sastra dapat menjadi spirit bagi munculnya gerakan perubahan masyarakat (Suryaman, 2010).

Karya sastra memberikan ruang bagi pembacanya untuk merefleksi nilai yang terkandung di dalamnya. Ketika pembaca larut dalam alur cerita, maka ia secara tidak langsung akan terinspirasi ataupun termotivasi sehingga memberikan kekuatan secara moral untuk melakukan perubahan dalam dirinya. Dengan membaca novel, pembaca akan mengetahui gambaran perjalanan pengusaha tersebut disajikan dengan alur cerita yang dapat menunjukkan jatuh-bangun dalam memulai usaha. Oleh karena itu, sastra dapat menjadi media yang menarik untuk membuka wawasan kewirausahaan.

Karya sastra Indonesia telah lama menyinggung persoalan dunia bisnis atau usaha. Seperti novel *Canting* karya Arswendo yang telah terbit sejak tahun 1968. Novel tersebut menceritakan cara keluarga untuk memulai hingga mempertahankan bisnis batik tulis. Bisnis keluarga tersebut mengalami persaingan pelik dengan munculnya batik cap. Dari cerita tersebut pembaca dapat belajar mengenai sikap seorang pengusaha dalam menghadapi tantangan, kesulitan, hambatan untuk mempertahankan hingga membuat bisnisnya lebih sukses.

Novel *Gadis Kretek* karya Ratih Kumala juga memiliki tema yang menceritakan dunia usaha pula. Novel yang diterbitkan tahun 2012 ini mengisahkan perjalanan tokoh Idroes Moeria dalam merintis usaha kretek. Penggambaran tokoh Idroes Moeria menunjukkan gambaran karakter seorang pengusaha yang sedang merintis bisnisnya. Karakter dalam tokoh tersebut menjadi menarik untuk melihat sifat yang patut dimiliki untuk menjadi seorang pengusaha. Oleh karena itu, karakter tokoh Idroes akan dicermati dan diuraikan untuk dipelajari penokohnya dalam menggambarkan sosok yang memiliki jiwa kewirausahaan atau *entrepreneurship*.

Sementara itu, penelitian nilai-nilai yang terkandung dalam karya sastra telah menjadi bahan materi untuk pembelajaran di sekolah, seperti penelitian yang telah dilakukan oleh Wina Yunita dkk, dengan judul *Kepribadian Tokoh Utama dan Nilai Kerja Keras dalam Novel Rantau I Muara Karya Fuadi Serta Relevansinya dengan Pembelajaran Apresiasi Sastra di SMA*. Penelitian tersebut memiliki persamaan dengan penelitian yang akan dilakukan, yaitu dengan mengamati nilai-nilai yang terkandung dalam novel. Di dalam novel *Rantau I Muara* banyak ditemukan nilai positif yang dapat diteladani pembaca dari karakter dan kepribadian tokoh utama, Alif dan Dinara. Karakter tersebut antara lain sikap jujur, pantang menyerah, disiplin, optimis, religius, berprestasi dan lain sebagainya (Yunita, 2019).

Di samping itu, untuk penelitian yang akan dilakukan ini adalah mempelajari karakter dari tokoh Idroes Moeria yang merupakan satu dari tokoh dalam Novel *Gadis Kretek*. Idroes Moeria sebagai seorang pengusaha memiliki karakter yang patut diteladani. Sebagai seseorang yang merintis usaha,

ia pasti akan menemui kesulitan, hambatan, hingga kegagalan. Namun, jika mau menjadi seorang pengusaha ia tidak boleh menyerah dengan keadaan begitu saja. Ia harus memiliki tekad yang kuat untuk menemukan solusi dari setiap permasalahan. Hal itulah yang ditunjukkan Idroes Moeria. Keberhasilannya untuk membuat *Kretek Gadis* menjadi satu dari bisnis kretek yang berhasil tidak dapat dicapai dengan mudah. Kegigihan Idroes Moeria tersebut menjadi pembelajaran yang berharga untuk menanamkan jiwa kewirausahaan.

Oleh karena itu, penelitian ini akan berfokus pada karakter Idroes Moeria. Hal tersebut akan tampak dalam penokohan yang diinterpretasikan dari tokoh tertentu. Aminuddin menjelaskan bahwa tokoh adalah pelaku yang mengemban peristiwa dalam cerita rekaan sehingga peristiwa itu menjadi suatu cerita, sedangkan cara sastrawan menampilkan tokoh disebut penokohan (Rahmawati, 2017).

Setelah memahami penokohan dari Idroes Moeria, sifat dan karakternya akan dipelajari dari sudut pandang psikologi. Melalui psikologi, pembaca karya sastra akan mampu menunjukkan perilaku, watak, hingga kejiwaan tokoh.

Mempelajari kejiwaan tokoh Idroes Moeria akan dikajikan dengan pendekatan struktural psikologi sastra. Pendekatan struktural menjadi 'pisau bedah' untuk memahami perwatakan tokoh. Pendekatan psikologi akan membantu menguraikan permasalahan kejiwaan yang dialami tokoh. Endraswara dalam (Rahmawati, 2017) menguraikan bahwa telaah psikologi sastra adalah kajian yang menelaah cerminan psikologi dalam diri tokoh yang disajikan sedemikian rupa oleh pengarang sehingga pembaca merasa terbuai oleh permasalahan psikologis

yang dikisahkan sehingga kadang kala merasakan dirinya terlibat dalam cerita.

Telaah psikologi kejiwaan tokoh Idroes Moeria akan dilihat dari proses efikasi diri yang dialaminya ketika merintis usaha kretek. Efikasi diri sebagai suatu bentuk keyakinan dalam diri seseorang dengan mengoptimalkan segala potensinya baik secara kognitif ataupun tindakannya untuk memenuhi tuntutan, menaklukkan situasi atau menyelesaikan pekerjaannya hingga mampu mewujudkan tujuannya. Efikasi diri sebagai bentuk wujud seseorang berproses menjadi lebih baik akan menarik untuk disuguhkan sebagai bentuk pembelajaran.

Sementara itu, untuk menguraikan proses efikasi diri tokoh Idroes Moeria akan dilihat dengan pendekatan strukturalisme Naratologi Model A.J. Greimas. Pendekatan tersebut memiliki prinsip analisis struktural sendiri yang bertujuan untuk membongkar dan memaparkan secermat, sedetail, dan sedalam mungkin keterkaitan dan keterjalinan semua unsur dalam karya sastra sehingga bersama-sama dapat menghasilkan makna menyeluruh. Strukturalisme model A.J. Greimas dianggap memiliki kelebihan dalam menyajikan secara terperinci kehidupan tokoh-tokoh dalam cerita awal hingga akhir.

Melalui pendekatan strukturalisme naratologi model A.J. Greimas, penggambaran tokoh Idroes Moeria dalam berproses untuk menunjukkan efikasi diri akan lebih komprehensif. Lalu, dari peristiwa yang dialami tokoh Idroes Moeria akan diambil pelajaran yang sesuai dengan nilai-nilai kewirausahaan yang dapat dipelajari oleh pembaca. Dengan demikian, penelitian ini akan mengamati beberapa hal, yaitu 1) proses efikasi diri tokoh Idroes Moeria; 2) strukturalisme naratologi konsep efikasi diri tokoh Idroes Moeria;

3) karakter pengusaha dari proses efikasi diri; dan 4) strategi berwirausaha dari novel gadis kretek.

LANDASAN TEORI

Efikasi Diri

Efikasi diri adalah bentuk justifikasi personal atau keyakinan bagaimana baiknya seseorang dalam mengeksekusi sejumlah tindakan yang diperlukan untuk menyesuaikan terhadap situasi (Nursito & Nugroho, 2013). Konsep tersebut menunjukkan bahwa efikasi diri merupakan suatu bentuk keyakinan dalam diri seseorang dengan mengoptimalkan segala potensinya baik secara kognitif ataupun tindakannya untuk memenuhi tuntutan, menaklukkan situasi atau menyelesaikan pekerjaannya. Keberhasilan bukan menjadi ukuran. Namun, proses seseorang dalam menggapai keberhasilan hingga cara menghadapi kegagalan menunjukkan kemampuan dirinya dalam ber efikasi diri. Menurut Bandura dalam (Rustika, 2016) terdapat empat sumber penting yang dapat digunakan untuk membangun efikasi diri seseorang.

Pengalaman yang Menantang

Menurut Bandura (dalam Rustika, 2016) Untuk terbentuknya efikasi diri, orang harus pernah mengalami tantangan yang berat sehingga ia bisa menyelesaikannya dengan kegigihan dan kerja keras. Hal itulah yang akan menjadi pengalaman menantang bagi dirinya.

Apabila dalam kehidupan sehari-hari yang selalu diingat ialah penampilan-penampilan yang kurang baik, kesimpulan tentang efikasi diri akan rendah. Sebaliknya, meskipun kegagalan sering dialami secara terus-

menerus, dengan selalu berusaha meningkatkan prestasi, efikasi diri akan meningkat.

Pengalaman Orang Lain

Pengalaman orang lain juga bisa menjadi pelajaran bagi seseorang. Hal itulah yang dinamakan role model. Jadi, seseorang akan menjadikan seseorang sebagai role modelnya karena merasa terinspirasi dari perjalanan hidupnya dalam menghadapi kegagalan hingga mencapai kesuksesan. Mengamati pengalaman orang lain tersebut menjadi kesempatan bagi dirinya untuk belajar. Jadi, pengalaman role model atau idola baik pengalaman gagal atau berhasil dapat menjadi inspirasi bagi orang lain. Keberhasilan akan menjadi motivasi untuk berhasil juga dan melalui kegagalan akan menjadi pelajaran mengenai cara menghadapinya.

Persuasi Verbal

Menurut Bandura dalam (Rustika, 2016) Persuasi verbal merupakan informasi yang sengaja diberikan kepada orang yang ingin diubah efikasi dirinya, dengan cara memberikan dorongan semangat bahwa permasalahan yang dihadapi bisa diselesaikan. Semakin percaya orang kepada kemampuan pemberi informasi, maka akan semakin kuat keyakinan untuk dapat mengubah efikasi. Persuasi verbal akan berhasil dengan baik apabila orang yang memberikan informasi mampu mendiagnosis kekuatan dan kelemahan orang yang akan ditingkatkan efikasi dirinya, serta mengetahui pengetahuan atau keterampilan yang dapat mengaktualisasikan potensi orang tersebut.

Keadaan Fisiologis dan Suasana Hati

Keadaan fisik dan suasana hati seseorang juga mempengaruhi efikasi dalam dirinya. Jika orang tersebut dalam keadaan fisik yang prima atau baik, efikasi dalam dirinya cenderung positif. Namun, jika fisik dalam keadaan sakit atau suasana hati sedang buruk, efikasi dirinya juga menurun atau negatif.

Menurut Bandura (dalam Rustika, 2016) dalam kaitannya dengan keadaan fisiologis dan suasana hati, ada empat cara untuk merubah keyakinan efikasi, yaitu: (1) meningkatkan kondisi tubuh; (2) menurunkan stres; (3) mengubah emosi negatif; dan (4) mengkoreksi kesalahan interpretasi terhadap keadaan tubuh.

Strukturalisme AJ Greimas

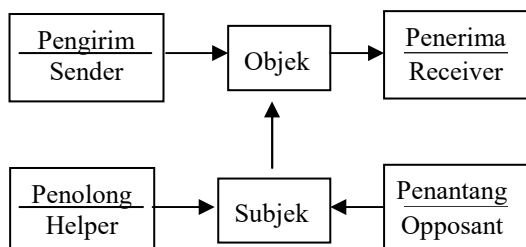
Strukturalisme naratologi dikembangkan oleh AJ Greimas, pengkajiannya lebih memperhatikan aksi dibandingkan pelaku. Secara definitif naratologi berasal dari dua kata yaitu *naratio* yang berarti 'cerita', kisah hikayat dan *logos* yang berarti 'ilmu'. Jadi, naratologi dapat diartikan sebagai sebuah konsep yang mempelajari tentang cerita dan penceritaan (Rahmah, 2015).

Strukturalisme naratologi AJ Greimas memfokuskan pengkajiannya lebih memperhatikan aksi dibandingkan pelaku (Rahmah, 2015). Subjek yang terdapat dalam wacana merupakan manusia semua yang dibentuk oleh tindakan yang disebut *actans* maupun *acteurs*. Menurut Rimon-Kenan baik *actans* maupun *acteurs* dapat berupa suatu tindakan, tetapi tidak selalu harus merupakan manusia, melainkan juga nonmanusia (Ratna, 2004).

Sementara itu, ketika menganalisis struktur sebuah karya fiksi dengan teori struktural naratif yang dikemukakan oleh AJ Greimas, kita menggunakan analisis

struktur aktan dan struktur fungsional sebagai konsep dasar langkah kerjanya (Jabrohim, 1996). Teori AJ Greimas secara singkat dapat dijelaskan melalui skema akstansial berikut.

Skema Akstansial Greimas



Tanda panah dalam skema menjadi unsur penting yang menghubungkan fungsi sintaksis naratif aktan masing-masing. Adapun penjelasan dari fungsi-fungsi tersebut adalah sebagai berikut.

Sender adalah seseorang atau sesuatu yang menjadi sumber ide dan berfungsi sebagai penggerak cerita. Sender ini yang menimbulkan keinginan bagi subjek untuk mendapatkan objek

Receiver adalah sesuatu atau seseorang yang menerima objek hasil perjuangan subjek

Subjek adalah seseorang atau sesuatu yang ditugasi oleh sender untuk mendapatkan objek yang diinginkannya

Objek adalah seseorang atau sesuatu yang diinginkan atau dicari oleh subjek

Helper adalah seseorang atau sesuatu yang membantu memudahkan usaha subjek dalam mendapatkan objek sebagai keinginannya

Opposant adalah seseorang atau sesuatu yang menghalangi usaha atau perjuangan subjek dalam mendapatkan objek.

Tanda panah dari sender yang mengarah ke objek mengandung arti bahwa dari sender ada keinginan untuk mendapatkan objek. Tanda panah dari objek ke receiver mengandung arti bahwa sesuatu yang dicari subjek atas keinginan sender diberikan kepada

sender. Tanda panah dari helper ke subjek artinya bahwa helper memberikan bantuan kepada subjek dalam rangka menunaikan tugas yang dibebankan oleh sender. Tanda panah dari opposant ke subjek artinya bahwa opposant mengganggu, menghalangi, menentang, menolak, dan merusak usaha subjek. Tanda panah dari subjek ke objek artinya bahwa subjek bertugas menemukan objek yang dibebankan oleh sender (W. Al Hidayat, 2019).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan objek penelitian novel *Gadis Kretek* karya Ratih Kumala yang diterbitkan pada tahun 2012. Data yang digunakan berupa kutipan kata, frasa, klausa, kalimat dan paragraf yang relevan dengan persoalan efikasi diri. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik baca dan teknik catat. Teknik baca dilakukan untuk mengidentifikasi efikasi diri dan korelasinya dalam kewirausahaan yang ditemukan dalam novel *Gadis Kretek*. Data yang relevan dengan rumusan masalah kemudian dicatat. Proses pencatatan disertai dengan penyeleksian atau klasifikasi data. Dalam proses klasifikasi ini, data yang dinilai tidak relevan dengan rumusan masalah kemudian direduksi. Selanjutnya, data diinterpretasi dan disajikan dalam pembahasan dengan menggunakan pendekatan strukturalisme Naratologi AJ Greimas dengan teori psikologi, yaitu efikasi diri. Tahapan terakhir ialah melakukan inferensi atau temuan atas data-data yang telah ditemukan dan dibahas.

Uji validitas dalam penelitian ini adalah validitas semantis atau validitas isi. Validitas semantis digunakan untuk mengukur tingkat kesensitifan suatu teknik terhadap makna-makna simbolik

yang relevan dengan konteks tertentu. Uji reliabilitas yang digunakan dalam penelitian ini ialah interrater dan intrarater, Interrater: teman sejawat, dan pengamatan berulang-ulang agar hasil data yang diperoleh konstan.

PEMBAHASAN

Efikasi Diri Tokoh Idroes Moeria

Sebagai seorang buruh dari pemilik usaha kecil tentu saja kehidupan Idroes Moeria jauh dari kata layak. Nasib seperti itu juga tidak ingin ia alami selamanya. Idroes Moeria juga menginginkan kehidupan yang mapan. Tidak hanya sebagai seorang buruh, ia berkemauan keras untuk menjadi pemilik usaha. Meskipun banyak orang yang meremehkan kemampuannya, termasuk ibu kandungnya sendiri. Idroes bertekad untuk menjadi seorang pemilik usaha untuk meningkatkan derajatnya. Keinginan tersebut mendorong seorang Idroes Moeria membentuk efikasi dalam dirinya dengan memegang keyakinan bahwa suatu hari nasibnya akan berubah dan ia mampu menjadi pemilik usaha kretek. Sebagaimana yang tampak dalam kutipan "*Idroes Moeria ingin menaikkan derajatnya, dari sekedar buruh menjadi pemilik usaha kecil. Meskipun ibunya senantiasa berkata "Jangan mimpi ketinggian, Le!"*" (Kumala, 2012).

Pengalaman Orang Lain

Demi mewujudkan keinginannya, Idroes Moeria harus senantiasa belajar, seperti ketika ia bekerja sebagai buruh kretek milik Pak Trisno. Ia pun mempelajari bagaimana Pak Trisno menjalankan usahanya. Bahkan, ia juga menghormati sosok Pak Trisno sebagai pengganti bapaknya yang meninggal. Pak Trisno menjadi sosok *role model* bagi Idroes Moeria. Kehidupan Pak Trisno yang lumayan mapan dengan

berjualan klobot menginspirasi Idroes untuk melakukan hal yang serupa. Kehidupan mapan memang menjadi keinginan awal seorang buruh seperti Idroes. Ia melihat Pak Trisno sebagai orang yang mempekerjakannya memiliki kehidupan yang lebih mapan daripada dirinya, ia pun ingin memiliki usaha yang sama. Hal itu menunjukkan bahwa Idroes Moeria tidak hanya puas menjadi buruh saja, ia pun ingin menjadi pemilik. Ia tidak ragu atas keinginannya ketika melihat Pak Trisno mampu menjadi pemilik usaha klobot, ia pun berpikir bahwa dirinya harus bisa juga.

Peran seorang *role model* memengaruhi orang yang mengidolkannya. Orang yang memiliki sosok idola pasti akan berusaha untuk menjadi seperti idolanya. Ia mengamati pekerjaan yang dilakukan idola tersebut sehingga ia pun mulai melakukan hal yang serupa. Idroes menganggap Pak Trisno sebagai *role model* dalam merintis usaha kretek. Hal itu menunjukkan bahwa dia dan Pak Trisno sudah memiliki kedekatan sehingga ia sangat menghormati beliau. Idroes pun mempelajari sikap dan pekerjaan Pak Trisno yang dilakukannya sehingga ia memiliki keyakinan untuk bisa menjadi seorang pengusaha klobot juga. Kejelian Idroes Moeria dalam mengamati sikap dan usaha Pak Trisno membuatnya menyadari ada pula kegagalan beliau dalam mengembangkan usaha tersebut. Sebagaimana yang tampak dalam kutipan berikut:

Orang-orang menyebut klobot milik Pak Trisno sebagai 'Klobot Trisno.' Pak Trisno memang tidak memberi nama khusus untuk klobot produksinya. Idroes Moeria ingin menjadi pengusaha klobot seperti Pak Trisno. Ia telah memiliki rencana-rencana agar usaha klobotnya jadi lebih maju dari milik Pak Trisno. Ia memiliki apa yang disebut orang

sekarang sebagai visi dan misi. Idroes Moeria telah mempersiapkan nama dagang untuk klobot produksinya, dia juga ingin memberi selubung kemasan tertentu agar orang mengenal klobot produksinya (Kumala, 2012).

Idroes Moeria telah menggerakkan segala kemampuan dari motivasi hingga kemampuan kognitif atau berpikir keras untuk merancang usaha yang akan dijalankannya. Ia cermat menemukan kekurangan dari usaha klobot milik Pak Trisno. Ia juga merancang strategi untuk menyasiasi kekurangan tersebut dengan idenya. Ia mulai membandingkan klobot milik Pak Trisno dengan klobot yang populer di kota besar. Hingga akhirnya ia memiliki ide untuk membuat merk dagang.

Kejelian Idroes dalam memperhatikan kekurangan klobot Pak Trisno menunjukkan kesungguhannya dalam belajar. Sebagai orang yang ingin memulai usaha, Idroes selalu memperhatikan segala hal yang berkaitan usahanya. Ia pun tidak ragu untuk memulai sesuatu yang baru, seperti membuat merk dagang. Pemikiran Idroes Moeria dapat dikatakan *out of the box* hingga ia memiliki visi yang jelas dan mampu merancang langkah pastinya untuk mewujudkan usahanya. Hal itu menunjukkan efikasi diri dalam diri Idroes Moeria sangat baik, ia memiliki keyakinan yang kuat untuk mewujudkan keinginannya. Selain itu ia juga mengasah kemampuannya untuk mengembangkan idenya. Sehingga tidak mengherankan ia memulai usahanya dengan ide-ide baru yang dapat menunjang keberhasilan usahanya.

Idroes Moeria memulai usahanya dengan modal yang sangat kurang. Maka tidak mengherankan keterbatasan modal tersebut membuat usahanya mengalami beberapa masalah. Namun, Idroes tidak

melihat itu sebagai hambatan dalam menjalankan usahanya. Ia melihat masalah sebagai tantangan dalam mengembangkan usahanya, dan oleh karena itu Idroes Moeria lebih memilih untuk menemukan solusi yang tepat untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, sebagaimana tampak dalam kutipan berikut.

Pemilik toko obat berkomentar dengan logat Jawa-China yang khas. Idroes Moeria sadar, ia hanya menambahkan sedikit campuran cengkih pada tembakau keringnya. Itu karena memang Pak Trisno cuma punya sedikit cengkih untuk dicampurkan, sedang Idroes Moeria tak punya modal lebih untuk membeli cengkih lagi. Lelaki Tionghoa itu setuju untuk menerima klobot milik Idroes Moeria di kios obatnya. Jika diproduksi selanjutnya ia memberikan lebih banyak cengkih. Idroes Moeria menyanggupi. Ia tak alpa mencatat semua itu demi kelangsungan usahanya yang baru dirintis. Ia ingin tahu apa yang benar-benar diinginkan konsumen (Kumala, 2012).

Pengalaman Idroes Moeria mendapatkan komentar yang menjatuhkan produk klobotnya tidak membuat dirinya marah apalagi menyerah. Justru ia melihat hal itu menjadi kekurangan dari produk klobotnya sehingga ia ingin mengumpulkan informasi untuk memperbaikinya. Idroes Moeria memandang komentar tersebut sebagai hal yang positif dan menjadikannya pelajaran untuk mempelajari keinginan konsumen. Sikap Idroes Moeria tersebut menunjukkan dia mengalami efikasi diri yang baik. Ia memandang kegagalan bukan sebagai masalah, tetapi tantangan dan pelajaran untuk ditaklukkan. Hal itu dapat mendorong dirinya untuk tetap maju dan fokus mewujudkan

keinginannya. Hal itu juga tampak pada kutipan berikut.

Idroes Moeria memberikan lebih banyak cengkih untuk klobot yang akan dia pasok ke toko obat. Sedangkan untuk kios-kios pasar, jumlah cengkih yang dimasukkan tidak sebanyak yang di toko obat. Idroes memisahkan keduanya agar tidak tercampur. Meskipun ia tetap menggunakan kertas payung berwarna sama untuk bungkus klobot (Kumala, 2012).

Kecerdikan Idroes Moeria dalam menyikapi permasalahan yang ia hadapi menunjukkan ia berhasil mengatasi pengalaman yang menantang. Ia memikirkan segala cara untuk menaklukkan situasi dan kondisi yang menyulitkannya. Idroes Moeria tidak terjebak pada masalah, ia lebih memilih memikirkan solusi yang tepat untuk menyelesaikannya. Ia mulai belajar untuk memahami konsumen yang dituju untuk memasarkan produknya. langkahnya pun sangat tepat dalam mengeksekusi penyelesaian masalah tersebut sehingga dengan modal yang pas-pasan ia mampu memenuhi keinginan konsumen.

Pengalaman yang menghambat usahanya tidak hanya sekali dialami Idroes Moeria. Ia pernah menjadi korban politik karena ditangkap oleh penjajah Jepang dan dipenjara di Surabaya. Tidak semua orang bisa bangkit dengan mudah setelah menjadi seorang tawanan, usaha yang masih dirintisnya pun menjadi berantakan. Meskipun ia kecewa dan sedih, ia pun masih mengambil sisi positif dari kondisi tersebut untuk lebih belajar mengenai klobot, sebagaimana dalam kutipan berikut.

Selain rasa cintanya pada Roemasia, ada satu hal lagi yang membuat Idroes Moeria bertahan selama di Koblen: cita-cita mengembangkan

produksi klobotnya. Meski dipenjarakan, ia tetap memperhatikan kecenderungan perokok Soerabaia. Klobot mulai jarang diisap orang-orang, terlebih lagi klembak menyany, mereka lebih banyak mengisap rokok kretek. Isinya masih tetap sama, campuran tembakau dan cengkih. Tetapi dengan tambahan 'saus' yang merupakan bumbu rahasia, yang bisa membuat rokok kretek semakin istimewa (Kumala, 2012).

Idroes Moeria tidak menyerah atas kesulitan yang ia alami. Meskipun ia tidak bisa lagi menjalankan bisnisnya dan harus mendekam di penjara, ia tidak lupa untuk memperhatikan klobot atau kretek yang ada di kota besar, seperti Surabaya. Ia tidak lagi marah karena harus dipenjara tanpa alasan, tetapi ia justru bersyukur mendapatkan kesempatan mempelajari kretek yang beredar di sana. Ia pun mendapatkan ilmu baru untuk mengembangkan usahanya. Kegagalan atau kesulitan yang terjadi berulang-ulang tidak membuat dirinya jatuh ataupun menyerah, tetapi justru membuat dirinya lebih berusaha untuk mengembangkan usahanya lebih baik lagi.

Idroes Moeria belajar dari berbagai pengalaman buruk yang ia alami selama menjalankan usahanya. Pengalaman buruk tersebut tidak dipandang sebagai hambatan yang membuatnya berhenti menjalankan bisnis kreteknya. Dari setiap permasalahan yang terjadi, ia memikirkan peluang untuk dapat mengembangkan usahanya. Oleh karena itu pengalaman buruk yang terjadi menjadi pengalaman yang menantang dan membuat Idroes Moeria senantiasa belajar. Sosok Idroes Moeria pun jauh dari kata lelah dan menyerah, ia berusaha untuk tetap bangkit demi mewujudkan keinginannya menjadi pengusaha kretek yang sukses. proses efikasi diri dalam sosok Idroes Moeria

pun terus tumbuh dan berproses dengan baik. Hambatan yang ia alami tidak membuatnya berhenti untuk mewujudkan keinginannya. Hambatan yang terus terjadi mendorongnya untuk berpikir solusi yang dapat menyelesaikannya hingga membuat usaha kreteknya terus tumbuh dan berkembang.

Persuasi Verbal

Guna menjalankan usaha juga dibutuhkan lingkungan yang bisa memahami dan mendorongnya untuk terus berkembang. Ketika menghadapi kesulitan dalam bisnisnya, Idroes Moeria beruntung memiliki keluarga yang suportif seperti istri dan mertuanya. Sang istri pun berani mengambil peran untuk menjalankan usaha ketika Idroes Moeria tidak bisa melakukannya. Seperti ketika ia ditangkap oleh Jepang, bisnisnya tidak berhenti seketika, tetapi istrinya berani bangkit dari kesedihan dan keterpurukan dan mulai menjalankan bisnis kretek Idroes Moeria, sebagaimana dalam kutipan berikut.

Perempuan itu kini menjadi perempuan mandiri yang berwibawa. Ia memang tengah tertatih untuk naik ke permukaan, atau lebih tepatnya ke pelukan mereka, Toh, Roemaisa bergeming. Ia hanya peduli pada usaha Klobot Djojobojo millik suaminya, lain tidak (Kumala, 2012).

Roemaisa sebagai pendamping hidup Idroes Moeria berhasil menjalankan bisnis kretek dan membuat bisnis suaminya hidup. Bahkan, di tangan Roemaisa bisnis kretek tersebut semakin maju. Roemaisa juga mampu menjadikan kretek Djojobojo menjadi satu dari dua kretek yang paling populer di kotanya. Usaha yang dilakukan Roemaisa memberikan dukungan moral bagi Idroes Moeria. Hal itu membuat Idroes tidak jatuh terpuruk setelah

dipenjara dan mengalami penyiksaan di sana. Ketika ia pulang ke rumah, ia menemukan kehidupan di rumahnya, keluarganya menyambutnya dengan tangan terbuka, bahkan bisnisnya tidak mengalami kegagalan. Keadaan tersebut tentu saja memudahkan Idroes Moeria untuk meneruskan bisnisnya, ia tidak perlu susah payah untuk memulainya dari awal.

Tidak hanya istrinya saja yang turut membantu bisnis Idroes Moeria, anak sulungnya Dasiyah juga mendukung bisnisnya. Idroes Moeria senang Dasiyah juga tertarik dengan kretek, ia pun menjadikan anaknya sebagai orang kepercayaan. Peran Dasiyah juga cukup penting dalam mengembangkan bisnis kretek, sebagaimana dalam kutipan berikut.

Dia jugalah yang memisahkan antara uang yang harus diputar untuk memproduksi Merdeka! Ini adalah uang yang tidak bisa diganggu gugat dan uang keuntungan yang diperbolehkan Dasiyah untuk bereksperimen dengan kretek-kretek baru dengan campuran saus baru pula. Dasiyah praktis menjadi kepercayaan Idroes Moeria (Kumala, 2012).

Sebagai sosok yang mendampingi Idroes Moeria, Roemaisa dapat memahami kondisi suaminya yang harus menjadi korban penjajah Jepang ketika usaha kretek baru saja dirintis. Kondisi tersebut tidak membuat dirinya terpuruk pula, tetapi dia memahami cita-cita besar suaminya hingga berkeinginan untuk turut mewujudkannya. Hingga akhirnya ia pun berhasil dan membuat bisnis suaminya tetap hidup.

Sementara itu, Dasiyah juga menjadi sosok yang mendukung keberhasilan Idroes Moeria. Seperti ibunya ia turut memberikan andil dalam keberhasilan bisnis kretek ayahnya. Ia mengamati kebiasaan ayahnya yang

sering kali membuang-buang biaya produksi kretek hanya untuk percobaan kretek baru. Ia dengan tanggap menyadari kekurangan ayahnya dalam menjalankan bisnis hingga akhirnya pun ia mengendalikan keuangan perusahaan. Idroes Moeria tidak keberatan diatur oleh anaknya, bahkan ia menjadi bangga atas peran anaknya, hingga menjadikannya kepercayaan.

Keterlibatan Roemaisa dan Dasiyah menjadi dukungan menunjukkan persuasi verbal dalam proses efikasi diri yang dialami Idroes Moeria. Bahkan, dukungan yang didapatkan Idroes Moeria tidak hanya motivasi yang berupa kata-kata untuk membangkitkan semangatnya, orang yang paling ia sayangi turut terjun langsung mendukung usahanya. Oleh karena itu, efikasi diri dalam diri Idroes Moeria sangat kuat dan efektif meningkatkan semangatnya. Sementara itu, Dasiyah juga turut berbagai peran untuk mengisi beberapa kelemahan ayahnya. Hal itu menjadi dukungan yang besar bagi Idroes Moeria. Peran kedua perempuan tersebut terbukti mampu meningkatkan efikasi diri dalam sosok Idroes Moeria. Kekompakkan keluarga tersebut juga terbayarkan dengan hasil yang didapatkan, yaitu kesuksesan usaha kretek mereka yang semakin terkenal.

Keadaan Fisiologis dan Suasana Hati

Setiap pekerjaan pastinya mengurus banyak tenaga, pikiran, bahkan emosi. Begitu pula dengan Idroes Moeria. Persaingan ketat dua pengusaha kretek, Idroes Moeria dan Soedjagad sering kali cukup melelahkan. Idroes sering dibuat jengkel dengan ulah Soedjagad yang berulang-ulang meniru atau mengikuti idenya. Kretek Soedjagad selalu satu langkah di belakang kretek milik Idroes. Sering pula ditemui kretek Soedjagad menggunakan strategi yang sama dalam memasarkan produknya. Hal

tersebut senantiasa membuat Idroes Moeria marah.

“Dari dulu Roem! dari dulu! Dari jaman aku bikin Djojobojo, kamu ingat to? Roemaisa mengangguk, ia ingin mengatakan sesuatu tapi lelakinya terus berkoar mengeluarkan kekesalannya. “semua yang aku lakoni diikuti, mulai dari jaman bungkus aku tulis tangan sampai selubung yang mentereng juga diikuti. Sekarang mungkin kalo aku lompat ke Kali Tempur juga dia ikut terjun!” Roemaisa tak menyalahkan suaminya yang murka. “Kamu lihat Roem, aku bakal bikin satu kretek lagi yang bakal ngalahi si Djagad itu. Kretek yang biarpun dia ikuti, ndak bakal bisa!” (Kumala, 2012).

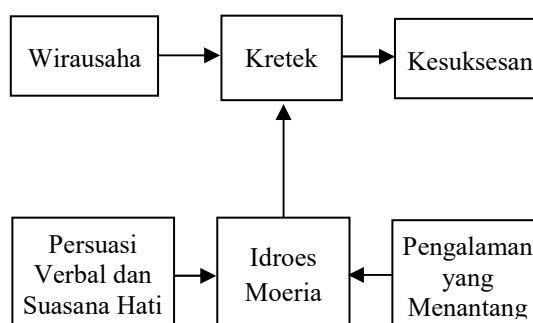
Kesabaran Idroes Moeria diuji berkali-kali atas perilaku Soedjagad. Persaingan tidak sehat yang dilakukan Soedjagad tentu saja mengusik amarah Idroes Moeria. Sikap Idroes Moeria dalam menghadapi Soedjagad tentu saja menjadi hal yang penting ketika ia tengah berproses dalam efikasi diri. Ia pun sering meluapkan kejengkelannya pada istrinya. Ia juga beruntung menjadikan Roemaisa sebagai tempat berkeluh-kesah. Istrinya mengambil sikap untuk menenangkan Idroes Moeria, ia setia menjadi pendengar ketika Idroes meluapkan segala emosinya. Roemaisa juga pintar dalam membaca situasi, ia lebih memberikan ruang bagi suaminya untuk menceritakan semua kekesalannya tanpa mengganggu atau menginterupsi. Ia mendampingi suaminya hingga merasa tenang. Ia memahami perasaan suaminya yang hanya ingin didengarkan. Roemaisa pun berhasil tidak memperkeruh keadaan sehingga emosi suaminya tidak semakin tersulut. Idroes Moeria pun menjadi lebih tenang menghadapi saingannya, Soedjagad..

Idroes Moeria berhasil mengeloaah emosinya dan tetap memiliki energi yang positif. Hal itu ditunjukkan ketika Idroes sangat tidak menyukai Soedjagad, tetapi tidak pernah berencana melakukan balasan atau penyerangan balik. Kondisi itu memacu dirinya untuk membuat kretek lebih baik lagi hingga Djagad tidak bisa lagi menirunya. Jadi, suasana kompetitif yang diciptakan Idroes untuk menghadapi Soedjagad sangat suportif, yaitu dengan berlomba-lomba memproduksi barang dengan kualitas terbaik hingga tidak ada yang mampu menandingi. Dia tidak memedulikan segala hal yang dilakukan pesaingnya meskipun itu merugikan. Ia lebih memilih untuk melawannya dengan inovasi produk guna lebih mengembangkan usahanya. Justru adanya Soedjagad dapat menjadi faktor penting yang mendukung keberhasilan usahanya. Sikap yang ditunjukkan Idroes tersebut menginterpretasikan proses efikasi diri yang positif. Meskipun ia mengalami hal yang buruk, ia masih mampu mengendalikan diri dan terpacu untuk memberikan hal yang terbaik. Kemampuan untuk mengolah suasana hati tersebut sangat membantu proses efikasi diri Idroes Moeria dan menambah keyakinannya dalam memperoleh kesuksesan usahanya.

Strukturalisme Naratologi Konsep Efikasi Diri Tokoh Idroes Moeria

Proses efikasi diri yang terjadi pada tokoh Idroes Moeria dapat dilihat melalui pendekatan strukturalisme naratologi yang dikembangkan oleh AJ Greimas. Pendekatan tersebut menggunakan pengkajian yang lebih memperhatikan aksi daripada pelaku. Hal tersebut sesuai untuk melihat sosok Idroes Moeria yang ada dalam novel *Gadis Kretek*. Guna melihatnya sebagai seorang pengusaha, kajian efikasi diri

lebih memperhatikan tindakan atau usaha yang dilakukan Idroes Moeria untuk mengembangkan bisnis kreteknya. Latar belakang kehidupan Idroes Moeria tidak menjadi hal yang diperhatikan karena yang diperhatikan dari seorang pengusaha adalah bagaimana strategi, tindakan, sikap untuk membuat usahanya terus berjalan dan menjadi lebih sukses. Berdasarkan teori yang telah diuraikan sebelumnya ditemukan struktur aktan yang dapat menunjukkan konsep efikasi diri tokoh Idroes Moeria, sebagaimana berikut.



Fungsi sender atau sumber ide diisi dengan keinginan Idroes Moeria untuk berwirausaha. Alasan kuat yang melatarbelakangi keinginannya adalah kehidupan yang lebih layak. Sebelumnya ia hanya seorang buruh dari usaha kretek kecil milik Pak Trisno. Ia tidak ingin terus menerus menjadi buruh, ia juga memimpikan kehidupan yang lebih baik dari keadaan sebelumnya. Oleh karena itu, ia memutuskan untuk bertekad menjadi seorang pengusaha.

Untuk aktan subjek tentu saja diisi oleh tokoh Idroes Moeria sebagai tokoh yang mengalami proses efikasi diri. Sementara itu, posisi objek diisi dengan 'Usaha Kretek'. Bisnis kretek merupakan cita-cita dari Idroes Moeria. Setelah melihat kehidupan Pak Trisno, ia memiliki keinginan yang sama, yaitu membuka bisnis kretek dengan namanya sendiri.

Lalu untuk posisi *receiver* atau penerima yang merupakan hasil dari

objek yang diinginkannya tentu saja kesuksesan. Semua orang yang berkeinginan untuk membuka usaha berharap akan sukses sebagaimana Idroes Moeria memulai usaha dengan modal pas-pasan tetapi membuahkan hasil yang memuaskan dengan kesuksesan kretek yang mulai terkenal.

Sementara itu, faktor yang mendukung proses efikasi diri tokoh Idroes Moeria dapat pula dilihat dari struktur aktan, yaitu *helper*, seseorang atau sesuatu yang membantu dan memudahkan subjek dalam mendapatkan keinginannya. Saat menjalankan usahanya, Idroes Moeria juga terbantu dengan persuasi verbal yang diberikan oleh Roemaisa dan Dasiyah. Dua perempuan tersebut tidak hanya memberikan semangat pada Idroes Moeria, mereka turut terjun langsung membantu mengembangkan usahanya. Selain itu, kemampuan Idroes Moeria dalam mengelola emosi dari panasnya persaingan dengan Soedjagad juga memudahkan ia untuk fokus mewujudkan kesuksesan usaha yang dirintisnya. Kedua faktor tersebut memberikan sumbangsih yang penting dalam proses efikasi diri tokoh Idroes Moeria untuk mencapai kesuksesan dalam usaha kreteknya. Di samping itu, yang menjadi penghalang untuk mewujudkan keinginan Idroes Moeria ialah berbagai kegagalan yang ia alami di awal merintis usaha kreteknya dari keterbatasan modal hingga menjadi korban politik dan harus di penjara di Surabaya. Kegagalan yang dialami Idroes Moeria tidak dipandang sebagai penghambat, tetapi menjadi pengalaman yang menantang. Kegagalan yang ia alami juga menjadi guru untuk memperbaiki kekurangan dari usaha yang sedang dirintisnya. Dengan demikian kegagalan tersebut menjadi pengalaman yang menantang dan membuat Idroes Moeria menjadi lebih

kuat untuk menghadapi berbagai tantangan yang akan terjadi di masa yang akan datang.

Karakter Pengusaha dari Proses Efikasi Diri

Menurut Krueger dalam (Budiati, *et al.*, 2012) kewirausahaan dapat diprediksi lebih akurat dengan meneliti faktor minat dari pada faktor-faktor lain seperti kepribadian, demografi, karakteristik dan faktor situasional. Minat atau intensi menjadi hal yang paling utama dalam memprediksi keberhasilan seseorang untuk berwirasaha. Oleh karena itu, jiwa kewirausahaan dalam diri seorang sangat berkaitan dengan efikasi dirinya. Ketika ia memiliki minat yang tinggi dalam berwirausaha, tahap selanjutnya ialah memiliki rasa kepercayaan diri atas kemampuan yang dimilikinya. Ketika minat dan keyakinan atas kemampuan berjalan beriringan, ia berani mengambil langkah pasti untuk merintis usahanya.

Untuk membuka sebuah usaha diperlukan keyakinan terhadap kemampuan diri sendiri bahwa usahanya akan berhasil. Keyakinan terhadap kemampuan diri sendiri yang akan menumbuhkan intensi berwirausaha seseorang. Apabila seseorang tidak yakin akan kemampuan yang dimiliki, kecil kemungkinan orang tersebut akan memiliki intensi berwirausaha (Artiandewi, 2016). Pendapat tersebut menunjukkan bahwa efikasi diri memiliki pengaruh yang besar terhadap keinginan seseorang untuk berwirausaha. Hal itu menunjukkan wirausaha memiliki modal utama, yaitu keyakinan atas kemampuan diri sendiri.

Efikasi Diri sebagai Faktor Pendukung Niat Berwirausaha

Faktor-faktor yang mempengaruhi niat berwirausaha antara lain: 1) faktor sikap seperti percaya diri; 2) berorientasi pada tugas dan hasil; 3) pengambilan risiko; 4) keorisinilan; 5) berorientasi pada masa depan; dan 6) faktor kontekstual; *academic support; social support; environmental support*. Perincian di atas memiliki keterkaitan antara faktor yang mempengaruhi niat berwirausaha dan sumber efikasi diri (Walipah, 2016).

Rasa Percaya Diri dan Pengambilan Risiko

Keberanian seseorang untuk menghadapi pengalaman yang menantang membutuhkan rasa percaya diri dan berani mengambil risiko. Untuk proses efikasi diri, seseorang harus mengalami pengalaman gagal dan pengalaman berhasil. Pengalaman tersebut sangat berharga terutama untuk melihat rasa percaya diri. Tingkat percaya diri seseorang bisa meningkat ataupun menurun ketika menghadapi pengalaman tersebut. Namun, jika rasa percaya diri tersebut semakin meningkat, proses efikasi diri berjalan dengan baik. Akan tetapi, apabila sebaliknya, efikasi diri dalam dirinya dapat dikatakan buruk.

Keyakinan diri atas kemampuan untuk bisa sukses berwirausaha juga ditunjukkan oleh tokoh Idroes Moeria yang terbukti dengan usaha kreteknya yang terus merangkak naik. Modal awal yang tidak seberapa tidak menjadi halangan untuk meraih kesuksesan. Rasa percaya diri Idroes Moeria tampak pada kutipan berikut.

Idroes Moeria punya cita-cita, ia ingin menjadi pelopor pembaruan industri kretek di kota M. Ia akan menjadi 'orang pertama' yang memikirkan untuk melakukan ini-itu dan

pengusaha kretek lainnya di Kota M akan mengikuti jejaknya. Namun begitu ia yakin takkan pernah terkalahkan karena ia adalah pemilik otak (Kumala, 2012).

Dulunya Idroes Moeria hanya ingin mendapatkan kehidupan yang layak dari berjualan klobot atau kretek. Namun, seiring berjalannya waktu pengalaman yang ia alami dalam merintis usaha mulai membuat dirinya menginginkan hal yang lebih dari itu. Finansial bukan lagi hal yang dikejanya, tetapi produk kretek yang berkualitas tinggi daripada yang lain menjadi tujuannya. Ia memikirkan segala cara untuk bisa mewujudkan hal tersebut. Hal itu menunjukkan ia tidak hanya mampu menjalankan bisnis kretek, tetapi ia yakin bisa menjadi pengusaha kretek terbaik dari daerahnya.

Sikap Idroes Moeria tersebut dipengaruhi oleh proses efikasi diri yang baik dalam dirinya. Rasa percaya diri atas kemampuan yang dimiliki mendorongnya melakukan hal yang mungkin dianggap orang lain tidak mampu. Ia melakukan sesuatu dengan percaya diri. Adapun ketika menemui kesulitan ia tidak berpikir bahwa itu merupakan ketidakmampuan atas dirinya, tetapi mencoba menyelesaikan masalah dengan mencari solusi. Hal itulah yang membuat ia terus bergerak maju untuk meraih kesuksesan usahanya.

Sementara itu, pengambilan risiko menjadi tahap yang akan membawa diri seorang pengusaha untuk mengalami keberhasilan atau kegagalan. Mengambil risiko merupakan sikap yang harus dimiliki seorang wirausaha karena ia akan senantiasa menghadapi berbagai macam situasi. Ciri-ciri dan watak pengusaha yaitu berani mengambil risiko dan menyukai pekerjaan yang menantang.

Lalu, apakah Idroes Moeria juga merupakan sosok yang berani

mengambil risiko? Tentu saja, sebagai pengusaha kretek Idroes Moeria membuat keputusan yang berisiko untuk mengubah nama klebet atau kretek produksinya yang sedang naik daun, sebagaimana dalam kutipan berikut.

Idroes Moeria telah memutuskan, memilih warna merah untuk papiernya. Ia ingin memberikan apa yang disebut orang sekarang ‘filosofi’ dari sebuah produk. Dengan nama “Rokok Kretek MERDEKA,” dan warna kertas merah yang menandakan perjuangan bangsa Indonesia, dan betapa banyak darah yang ditumpahkan (Kumala, 2012).

Kutipan tersebut menunjukkan sikap berani Idroes untuk mengambil risiko. Klobot Djojobojo miliknya dulu merupakan produk yang sudah memiliki nama di kotanya akan tetapi ia memutuskan untuk mengganti merek dagangannya dengan MERDEKA. Keputusan tersebut tentu saja dengan banyak pertimbangan, salah satunya Idroes peka terhadap situasi yang terjadi. Kala itu tahun bangsa Indonesia menyatakan kemerdekaannya sehingga kata merdeka digaungkan di berbagai tempat. Kecerdikan Idroes dalam memanfaatkan situasi tersebut membawanya pada kesuksesan pada kretek MERDEKA. Hal itu menunjukkan bahwa keputusan tersebut berorientasi pada hasil yang akan ia peroleh. Ia berani meninggalkan merek dagang yang terkenal di kotanya demi mendapatkan ketenaran produk yang lebih luas lagi pemasarannya.

Oleh karena itu efikasi diri akan membentuk karakter-karakter yang dapat menunjang niat seseorang dalam berwirausaha. Efikasi diri merupakan proses untuk meyakinkan diri sendiri terlebih dahulu sebelum melakukan langkah yang lebih besar. Ketika karakter seperti rasa percaya diri, berani

mengambil risiko, berorientasi pada hasil dan masa depan, dan selalu berinovasi atau menciptakan keorisinan sudah ada dalam diri seseorang, ia akan siap dengan segala tantangan dan kesulitan dalam berwirausaha.

Hal itu menunjukkan bahwa instrumen yang menentukan keberhasilan berwirausaha adalah pelakunya sendiri, atau wirausaha. Maka, ia harus mampu menunjukkan proses efikasi diri yang baik. Dengan demikian karakter-karakter tersebut ia miliki dan menjadi modal utama dalam menaklukkan segala keadaan yang akan ditemui dalam perjalanan usahanya.

Strategi Berwirausaha dari Novel Gadis Kretek

Cerita Idroes Moeria menjalankan bisnis kreteknya memberikan pelajaran kewirausahaan dalam banyak hal, khususnya untuk strategi bisnisnya. Berikut strategi yang bisa dijadikan pelajaran bisnis.

Strategi Branding Produk

Brand atau merek dagan dapat memperkuat rasa percaya seseorang akan produk tertentu. Brand membangkitkan emosi tertentu dan menjadi salah satu yang berpengaruh atau mendorong seseorang untuk berperilaku tertentu, misalnya membeli atau tidak membeli sesuatu (Diarta, 2017). Pada novel *Gadis Kretek* tokoh Idroes Moeria telah memahami pentingnya branding produk sejak awal rencana ia akan memulai usahanya. Dia belajar dari Klobot Pak Trisno yang hanya diberi nama Klobot Trisno. Menurutnya Klobot Trisno kurang terkenal karena tidak memiliki nama. Idroes Moeria pun memikirkan untuk memberikan nama untuk klobot produksinya agar lebih dikenal.

Nama produk pertama dari klobot milik Idroes Moeria adalah Djojobojo. Hal itu berbeda dengan klobot lain yang diproduksi pada masa itu, kebanyakan mereka menggunakan nama pemilik usaha. Nama Djojobojo diambil dari ramalan yang dipahami oleh Idroes Moeria tentang nasib baik Indonesia setelah masa penjajahan Belanda. Pada proses penentuan nama tersebut Idroes hanya melihat keinginan dalam dirinya saja, ia tidak memperhatikan faktor yang lain. Hal itulah yang membuat klobot Djojobojo harus bersaing ketat dengan klobot Djagad, sebagaimana dalam kutipan berikut.

“Ini klobot siapa yang bikin?”

“Ya Mas Djagad, wong namanya saja Klobot Djagad. Mau beli, Mas?” orang suruhan itu menawarkan.

“Djagad, Soedjagad?” Idroes Moeria meyakinkan.

“Iya”

Orang itu melihat bungkus klobot Djojobojo yang dibawa Idroes Moeria.

Mas namanya Mas Djojobojo tho? Kiranya orang suruhan ini bisa membaca abjad.

Idroes Moeria menggeleng, “Bukan” ia menjawab pendek.

“Kok namanya Djojobojo?”

“Iya saya suka nama Djojobojo” (Kumala, 2012).

Pilihan Idroes untuk menggunakan nama Djojobojo tidak mampu memberikan dampak yang signifikan untuk klobot yang ia produksi. Nama Idroes Moeria pun tidak mudah dikenali orang-orang sebagai pemilik usaha klobot. Berbeda dengan Djagad yang menggunakan produk klobotnya dengan namanya sendiri. Orang-orang mudah mengingat dan mengenali Soedjagad sebagai pemilik klobot. Hal itu menunjukkan Idroes Moeria tidak mempertimbangkan konsumen atau

pasar yang ia tuju dalam membuat nama klobot produksinya.

Oleh karena itu, Idroes Moeria mulai memikirkan untuk mengganti nama klobotnya menjadi *Kretek Merdeka!*. Berbeda dengan sebelumnya, kali ini merek tersebut dibuat dengan memanfaatkan momentum hari kemerdekaan Indonesia. Di saat itu orang-orang menggaungkan kata merdeka di berbagai tempat.

Pemberian nama Merdeka sangatlah pas dengan momen yang tengah hangat dibicarakan. Orang-orang masih hangat membicarakan kemerdekaan Indonesia. Radio masih senter memberitakan masalah penjajahan. Semua orang masih mempunyai semangat nasionalisme yang berkobar-kobar di dadanya (Kumala, 2012).

Kutipan tersebut menunjukkan bahwa Idroes Moeria mulai memikirkan konsumen atau pasar dalam memberikan nama produknya. Ia pun jeli memanfaatkan situasi untuk membuat nama produknya lebih dikenal. Momentum yang pas tersebut akhirnya membawa usaha kretek Idroes Moeria menjadi satu yang paling populer di daerahnya.

Sementara itu, Kretek Merdeka! Tidak bisa dipertahankan secara terus-menerus sebagai merek dagang. Meskipun ia telah menjadi kretek yang populer, namanya akan membuat produk tersebut akan usang. Ketika kemarin ia memanfaatkan momentum, momen tersebut akan tidak berarti karena waktu terus berjalan. Tidak selamanya orang membicarakan kemerdekaan, maka ia pun harus membuat merek dagang baru yang lebih inovatif.

Idroes Moeria bersama anaknya Dasiyah membuat nama kreteknya menjadi *Kretek Gadis!*. Kretek tersebut laku keras di pasaran dan berhasil

membuat Idroes menjadi pengusaha kretek yang paling berhasil kala itu. Selain itu konsep pemasaran Kretek Gadis dalam iklan juga cukup baik, sebagaimana berikut.

KRETEK GADIS

Sekali isep, gadis yang Toean Impikan akan muntjul di hadapan Toean (Kumala, 2012)

Pemberian nama dan bahasa iklan yang digunakan memberikan konsep baru dalam memberikan merek kretek. Idroes mulia bisa membuat nama tersebut dapat menggugah emosi dan selera dari konsumennya. Istilah gadis membuat para lelaki yang menjadi sasaran produk kretek ingin segera membelinya. Istilah tersebut akan mengugah sisi kejantanan mereka yang selalu gemar membayangkan sosok gadis yang didam-idamkan. Hal itulah yang akan ingin mengisap kretek Gadis secara terus-menerus.

Pengalaman Idroes Moeria tersebut menunjukkan faktor yang dapat dipertimbangkan dalam memberikan *brand* untuk produk antara lain: 1) situasi pasar atau momentum yang sedang naik daun; dan 2) kekuatan untuk mempengaruhi konsumen baik secara emosi ataupun mendorong untuk melakukan sesuatu.

Strategi Pemasaran Produk

Untuk menjalankan bisnisnya, Idroes Moeria tidak mudah berpuas diri. Ia mengakui bahwa Kretek Merdeka hanya jago kandang. Kretek itu hanya terkenal di daerahnya saja. Paling jauh pun hanya di Kota Magelang yang juga merupakan kota kecil. Idroes ingin Kretek Merdeka juga terkenal di kota besar, seperti Jogjakarta dan Solo. Membawa produk daerah ke kota besar tentu saja memerlukan strategi yang tepat. Idroes Moeria mulia memikirkan iklan sebagai solusi yang tepat. Ia akan

mengenalkan produknya melalui iklan yang dapat dinikmati masyarakat secara luas, sebagaimana dalam kutipan berikut:

Demikian tulis Idroes Moeria ketika ia mampir ke kantor sebuah koran lokal di Jogjakarta. Ia menyarankan orang-orang untuk meminum Kretek Merdeka. Iklan itu dilengkapi gambar dan nama dagang Merdeka. Tentu saja iklan itu tersebut dimuat setiap hari Minggu selama lima minggu berturut-turut. Idroes Moeria punya pertimbangan kenapa ia memilih hari Minggu. Menurutnya, pada hari libur ini orang-orang akan lebih santai untuk menikmati harinya (Kumala, 2012).

Kutipan tersebut menunjukkan bahwa Idroes Moeria memikirkan detail iklan yang akan ia gunakan untuk mempromosikan produk Kretek Merdeka. Sementara itu, yang terpenting untuk dipertimbangkan dalam membuat iklan adalah waktu yang tepat. Ia dengan jeli melihat peluang agar iklan tersebut tidak sia-sia. Hingga akhirnya, ia memutuskan untuk memilih hari Minggu sebagai hari yang tepat untuk mengiklankan Kretek Merdeka. Strategi ini tentu saja dapat menjadi pelajaran dalam membuat iklan, pertimbangan waktu menjadi hal yang penting.

Di samping membuat iklan, Idroes Moeria juga menyadari bahwa jaringan menjadi hal yang penting. Ia pun memerlukan kerja sama dengan pemasok yang bersedia menangani persediaan kretek di kota Jogjakarta. Ia menyadari tidak mungkin memasok kretek untuk kota Jogjakarta langsung dari kota M. Hal itu akan membuat persediaan kretek menjadi terlambat. Maka Idroes pun mempunyai strategi sebagaimana berikut:

Sebelum iklan itu muncul, terlebih dahulu Idroes Moeria memastikan kreteknya telah diedarkan di Jogjakarta. Jadi, jika ada orang yang penasaran akan Kretek Merdeka setelah membaca iklannya, maka mereka bisa langsung mendapatkannya di toko, warung ataupun pasar terdekat (Kumala, 2012).

Kutipan tersebut menunjukkan hal baru yang diperhatikan Idroes Moeria dalam mengembangkan usahanya. Pentingnya distribusi sebuah produk. Kegiatan distribusi tersebut sangat penting untuk mengembangkan usaha. Melalui distribusi, konsumen akan lebih mudah untuk mendapatkan produk yang diinginkan. Selain itu distribusi juga dapat memperluas jaringan penjualan serta dapat mengenalkan produk dengan lebih baik melalui distributor di setiap daerah. Pentingnya distribusi tersebut disadari oleh Idroes Moeria hingga ia pun menjalin kerjasama dengan pemasok yang bersedia menangani penjualan kretek di berbagai daerah. Dengan demikian penjualan Kretek Merdeka semakin meningkat.

Kota Jogjakarta menjadi pilihan untuk mengenalkan produk tidak hanya karena daerah tersebut merupakan kota besar. Akan tetapi Idroes Moeria menyadari pentingnya sebuah *trend*. Masyarakat cenderung mengikuti yang sedang populer di kota besar sehingga ketika produk kretek telah mendapatkan pasar yang baik di Kota Jogjakarta, maka penjualan di Kota M atau Magelang pun akan mengikuti. Itulah yang menjadi alasan Idroes berani mengeluarkan modal besar untuk promosi di kota besar.

Selain mempromosikan produk melalui iklan dan distributor, Idroes Moeria dan Dasiyah juga mempromosikan kreteknya di acara-acara besar. Hal itu menjadi sangat menguntungkan karena acara tersebut

menjadi tempat berkumpulnya banyak orang. Hal itupun akan menjadi peluang untuk membuat kreteknya menjadi lebih dikenal.

Biasanya menjelang 17 Agustus. Ketika tiba saatnya, tentu saja Dasiyah mendaftarkan Kretek Gadis sebagai salah satu stan yang dibuka. Dasiyah menjadi demikian populer di kalangan orang-orang pasar malam. Semua tahu, jika ada satu-satunya perempuan yang mengelolah sebuah stan kretek dengan serius, maka dialah Dasiyah, atau Jeng Yah demikian semua orang biasa memanggilnya kini (Kumala, 2012).

Kutipan tersebut menunjukkan bahwa Kretek Gadis juga melakukan penjualan personal dengan menemui calon konsumen. Penjualan personal merupakan (*personal selling*) merupakan suatu bentuk interaksi langsung dengan satu calon pembeli atau lebih untuk melakukan presentasi, menjawab pertanyaan dan menerima pesanan. Itu juga merupakan alat yang paling efektif dalam hal biaya pada tahapan lebih lanjut dalam proses pembelian, terutama dalam membangun preferensi, keyakinan dan tindakan pembeli (Chrismardani, 2014).

Oleh karena itu, penjualan yang Dasiyah lakukan dengan membuka stand di acara besar merupakan kesempatan besar untuk menjalin kedekatan dengan konsumen. Ia akan lebih dekat dalam menjalin interaksi sehingga dapat mengetahui tanggapan konsumen terhadap produknya. Ia juga akan membuat konsumen lebih percaya terhadap kretek yang ia promosikan secara langsung. Proses pembelian menjadi lebih mudah dengan memprioritaskan selera pembeli. Sementara itu, kutipan sebelumnya strategi dari Dasiyah menunjukkan keberhasilan. Bukan hanya Kretek Gadis

yang dikenal oleh masyarakat luas, bahkan Dasiyah juga menjadi terkenal sebagai satu-satunya perempuan yang sukses mengelola bisnis kretek Gadis.

Dengan demikian, berdasarkan uraian sebelumnya dapat disimpulkan beberapa hal yang bisa dipelajari untuk strategi pemasaran dari novel *Gadis Kretek*, antara lain: 1) memanfaatkan media untuk mengenalkan produk di kota besar; 2) memanfaatkan jaringan distribusi untuk memasok produk di berbagai daerah, 3) fokus untuk memasarkan produk di kota besar untuk meningkatkan penjualan di kota-kota kecil; dan 4) melakukan penjualan secara personal untuk mengetahui secara langsung *feedback* dari konsumen atas kualitas produk.

PENUTUP

Konsep efikasi diri yang terjadi pada tokoh Idroes Moeria menunjukkan arah yang positif. Hal itu tampak dari keberhasilannya dalam mewujudkan usaha kretek yang sukses. Meskipun awalnya keinginan Idroes Moeria untuk menjadi pengusaha klobot atau kretek tampak mustahil dengan kondisinya yang serba terbatas, ia berhasil meyakinkan dirinya untuk mampu mewujudkannya. Hal itu juga berbanding lurus dengan tindakan atau upaya yang ia lakukan untuk mewujudkannya. Meskipun penghalang selalu ia temui di tengah perjalanan mengembangkan usahanya, hal itu tidak dijadikannya sebagai hambatan. Kegagalan yang ia alami dijadikannya sebagai pengalaman yang menantang karena menyimpan pelajaran yang berharga. Sementara itu kesuksesan yang ia dapatkan juga atas peran Roemaisa dan Dasiyah yang turut mendukung Idroes Moeria dalam melewati masa sulit dan mengisi kekurangan ketika menjalankan usaha kreteknya. Selain itu, kemampuannya

mengelola emosi dan selalu berpikir positif juga menjadi faktor penting yang membantu kesuksesan kreteknya.

Berdasarkan proses efikasi diri tokoh Idroes Moeria memberikan pelajaran yang berharga untuk mengenal kejiwaan yang harus dimiliki oleh seorang pengusaha. Efikasi diri yang positif menjadi faktor penting untuk mendukung keberhasilan berwirausaha. Oleh karena itu keyakinan, keberanian dan tindakan Idroes Moeria diharapkan dapat menjadi pelajaran untuk menginternalisasikan nilai-nilai kewirausahaan. Selain itu, novel *Gadis Kretek* bisa menjadi bahan bacaan yang bagus tentang strategi berwirausaha, khususnya mengenai pentingnya *branding* dan strategi pemasaran produk.

Dengan demikian, novel *Gadis Kretek* memiliki manfaat untuk digunakan sebagai bahan pembelajaran sastra mengenai dunia kewirausahaan. Novel *Gadis Kretek* menunjukkan sastra mampu menjadi bacaan yang reflektif dan interaktif untuk menanamkan dan membuka wawasan tentang kewirausahaan. Penelitian ini dapat digunakan sebagai kajian bahan bacaan yang menarik dalam pembelajaran sastra. Sementara itu, penelitian akan sangat mudah diaplikasikan jika ditindaklanjuti dengan penelitian mengenai metode pembelajaran apresiasi novel yang menarik sehingga pembelajaran sastra akan lebih menyenangkan dan bermakna.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Hidayat, W. (2019). Struktur dan fungsi cerita rakyat Benayuk versi Desa Sepala Dalung Kabupaten Tana Tidung: Kajian strukturalisme naratologi. *Ilmu Budaya: Jurnal Bahasa, Sastra, Seni Dan Budaya*, 3(4), 442–452.

- Artiandewi, A. (2016). Keywords : Self efficacy entrepreneurship , entrepreneurship education ,. *E-Journal Student*, 5(4), 356–365. <http://journal.student.uny.ac.id/ojs/index.php/adp-s1/article/view/4749/4405>
- Budiati, Y., Yani, T. E., & Universari, N. (2012). Minat mahasiswa menjadi wirausaha (Studi pada mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Semarang). *J. Dinamika Sosbud*, 14(1), 89–100.
- Chrismardani, Y. (2014). Komunikasi pemasaran terpadu : Implementasi untuk UMK. *Neo-Bis*, 8(2), 179–189. <https://doi.org/10.21107/NBS.V8I2.472>
- Diarta, I. K. S. (2017). Strategi branding dalam promosi penjualan produk pertanian olahan PT Hatten Bali untuk Pasar Pariwisata Indonesia. *JURNAL MANAJEMEN AGRIBISNIS (Journal Of Agribusiness Management)*, 4(2), 170–187.
- Hidayat, A. A. N. (2019). *Jumlah pengusaha di Indonesia baru 2 persen dari total penduduk*. Tempo.Co. Diperoleh dari <https://bisnis.tempo.co/read/1254508/jumlah-pengusaha-di-indonesia-baru-2-persen-dari-total-penduduk>
- Jabrohim. (1996). *Pasar dalam perspektif Greimas*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Kumala, R. (2012). *Gadis Kretek*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Nursito, S., & Nugroho, A. J. S. (2013). Analisis pengaruh interaksi pengetahuan kewirausahaan dan efikasi diri terhadap intensi wirausaha. *Kiat Bisnis*, 5(3), 148–158. <http://journal.unwidha.ac.id/index.php/KIATBISNIS/article/view/1042>
- Rahmah, Y. (2015). Sanmai no ofuda dalam perspektif greimas. *Jurnal Izumi*, 151(1), 10–17. <https://doi.org/10.1145/3132847.3132886>
- Rahmawati. (2017). Konflik kejiwaan tokoh utama dalam novel korupsi karya Tahar Ben Jelleoun. *Kandai*, 13(1), 75–90. <https://doi.org/https://doi.org/10.26499/jk.v13i1.93>
- Ratna, N. K. (2004). *Teori, Metode dan Teknik Penilaian Sastra*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Rustika, I. M. (2016). Efikasi diri: tinjauan teori Albert Bandura. *Buletin Psikologi*, 20(1–2), 18–25. <https://doi.org/10.22146/bpsi.11945>
- Suryaman, M. (2010). Pendidikan karakter melalui pembelajaran sastra. *Jurnal Cakrawala Pendidikan*, 1(3), 112–126. <https://doi.org/10.21831/cp.v1i3.240>
- Walipah. (2016). Faktor-faktor yang mempengaruhi niat berwirausaha mahasiswa. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 12(3), 138–144. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.21067/jem.v12i3.1461>

Yunita, W., Suwandi, S., & Suryanto, E. (2019). Kepribadian tokoh utama dan nilai kerja keras dalam Novel Rantau 1 Muara Karya Fuadi serta relevansinya dengan pembelajaran apresiasi sastra di SMA. *Basastra: Jurnal Bahasa, Sastra, Dan Pengajarannya*, 6(2), 191. <https://doi.org/10.20961/basastra.v6i2.37706>