



Meningkatkan Produktivitas Usaha Lokal Chicken Katsu dan Bento Rumahan melalui Motivasi

INFO PENULIS	INFO ARTIKEL
Dheano Herdiansyah Universitas Primagraha dheanoyanno@gmail.com	ISSN: 3046-8507 Vol. 2, No. 2, Juli 2025 http://almufi.com/index.php/AJSH
Miftah Komala Putri Universitas Primagraha miftahkomala@primagraha.ac.id	
Aini Anggraeni Universitas Primagraha ainianggraeni03@gmail.com	
Muhammad Abdul Roji Universitas Primagraha muhamadabdulroji416@gmail.com	

© 2025 Almufi All rights reserved

Saran Penulisan Referensi:

Herdiansyah, D., Putri, M. K., Anggraeni, A., & Roji, M. A. (2025). Meningkatkan Produktivitas Usaha Lokal Chicken Katsu dan Bento Rumahan melalui Motivasi *Almufi Jurnal Sosial dan Humaniora*, 2 (2), 110-116.

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk Produktivitas dalam usaha menjadi salah satu kunci keberhasilan dalam berwirausaha khususnya usaha lokal rumahan yaitu Chicken Katsu dan Bento berawal dari motivasi penjual sehingga bisa menjadi pedoman dan terus mengalir menjadi sumber pendapatan yang menjanjikan hal ini menjadikan dalam satu faktor yang mempengaruhi meningkatnya produktivitas dalam usaha dan menerapkan strategi usaha dengan memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan peningkatan usaha maka produktivitas dan motivasi dari diri sendiri menjadi tolak ukur dan berwirausaha bisa dilakukan dimana saja seperti membuka udaha rumahan.

Kata kunci: Meningkatkan Produktivitas Usaha Lokal 1, Usaha Lokal Chicken Katsu dan Bento 2, Usaha Melalui Motivasi 3.

Abstract

Productivity in business is one of the keys to success in entrepreneurship, especially local home businesses, namely Chicken Katsu and Bento, starting from the seller's motivation so that it can be a guideline and continue to flow into a promising source of income. This makes it one of the factors that influences increasing productivity in business and implementing business strategies by understanding the factors that influence success and increasing business, productivity and motivation from oneself become a benchmark and entrepreneurship can be done anywhere, sfuch as opening a home business.

Keywords: Increasing Local Business Productivity 1, Local Chicken Katsu and Bento Business 2, Effort Through Motivation 3

A. Pendahuluan

Motivasi mengacu pada seberapa produktivitas dan motivasi owner atau karyawan dalam perannya. Jika seorang wirausaha termotivasi, mereka cenderung akan melakukan pekerjaan dengan baik dan bekerja keras. Motivasi sangat penting untuk menarik seorang wirausaha, mempertahankan kualitas, dan tingkat kinerja secara umum. Produktivitas dalam suatu bisnis. Memiliki termotivasi Tenaga kerja memiliki berbagai keuntungan, seperti tingkat pengangguran yang lebih rendah dan meningkatnya kualitas, serta meningkatnya layanan pelanggan. Produktivitas adalah jumlah yang dihasilkan setiap pekerja dalam jangka waktu tertentu. Produktivitas tergantung pada perkembangan perkembangan teknologi, alat-alat produksi, organisasi dan manajemen, syarat-syarat kerja dan faktor-faktor lain (Ranupandojo dan Husnan, 1999:133). Atau ada pula yang hanya menyatakan bahwa produktivitas ialah kuantitas atau volume dari produk atau jasa yang dihasilkan. Akan tetapi banyak pula pandangan menyatakan bahwa produktivitas bukan hanya kuantitas, tetapi juga kualitas produk yang dihasilkan. Yang harus juga dipakai sebagai pertimbangan untuk mengukur tingkat produktivitas. Jadi, dalam menentukan produk- tivas tidak hanya dilihat faktor kuantitas saja, tetapi juga faktor kualitasnya. Produktivitas suatu pekerjaan sangat tergantung kepada kemauan para karyawan untuk bekerja lebih giat. Agar seorang wirausaha lebih giat melakukan pekerjaan, maka mereka perlu diberi motivasi dengan berbagai cara. Pada umumnya tingkah laku manusia dilakukan secara sadar, artinya selalu didorong oleh keinginan untuk mencapai tujuan tertentu. Disinilah letaknya peran penting dari motivasi. Motivasi adalah kemauan untuk berbuat sesuatu, sedangkan motif adalah kebutuhan, keinginan, dorongan atau impuls. Motivasi seseorang tergantung pada kekuatan motifnya. Motif dengan kekuatan yang sangat besarlah yang akan menentukan perilaku seseorang. Motif yang kuat ini seringkali berkurang apabila telah mencapai kepuasan ataupun karena menemui kegagalan usaha bisa terkendali dengan adanya produktivitas dan motivasi yang tekad selain itu jiwa seorang wirausaha bisa memajemen dari strategi bisnis, pemasaran, mempertimbangkan keuntungan, dan juga kualitas produk / penjualan untuk konsumen hal ini menjadi salah satu faktor yang harus di penuhi sama halnya berwirausaha rumahan menjadi salah satu jaminan modal usaha dalam meraup keuntungan banyak sekali masyarakat yang beralih menjadi wirausaha lokal atau rumahan seperti salah satunya penjual chicken katsu dan bento yang bisa menjadi motivasi. Di era ekonomi global yg semakin memanas dan persaingan bisnis semakin, membangun usaha lokal menjadi suatu acuan yang dapat mendorong pertumbuhan ekonomi yg berkelanjutan. Usaha lokal yg di jalankan baik secara individu ataupun secara komunitas di tingkat nasional ataupun internasional selain membuka lapangan kerja dan menggerakkan perekonomian, tetapi juga memberdayakan masyarakat, dan mengurangi kebergantungan pada produk luar. Sama hal nya dengan usaha umkm chicken katsu dan bento yg sedang di jalani menjadi jembatan awal dalam membangun bisnis lokal rumahan yg enak, sehat dan praktis. Menurut Rohmi et, al.,2023 faktor faktor sosiokultural dan ketersediaan sumber daya memainkan peran krusial dalam konteks pengangguran. Faktor faktor ini dapat mempengaruhi kemampuan masyarakat untuk memanfaatkan peluang kerja yg tersedia. Dalam konteks ini, para pembangun bisnis terutama umkm perlu memahami mekanisme pasar dan kemampuan untuk bersaing (Mustikowati & Tysari, 2015). Selain itu, UMKM harus memiliki orientasi yang kuat terhadap tata cara yang benar dalam berbisnis (how things should be done) dan mampu mengimplementasikan praktik bisnis yang efektif dan efisien (Desriani & Sutabri, 2024). Sehingga dapat meningkatkan pengetahuan tentang strategi pemasaran, manajemen keuangan, dan membangun inovasi produk yg menjadi acuan dalam meningkatkan daya saing dan keberlangsungan dalam usaha. Sehingga kewirausahaan menjadi solusi alternatif dari masalah pengangguran, dengan ada nya wirausaha, harapan menciptakan lapangan pekerjaan baru dengan menyerap tenaga kerja bisa terwujud (Indaryani & Lusianti, 2023). Membangun wirausaha yg berkarakter, inovatif, tangguh dan memiliki wawasan global tidaklah mudah, karena di perlukan syarat syarat tertentu seperti membangun membangun rencana masa depan dengan penuh optimis, menjadi yg terdepan dalam setiap perubahan dan mengikuti perkembangan dunia. memulai dan mengoperasikan usaha. Teori kebutuhan yang dikemukakan Mc Clelland (Idris, 2003) yang salah satunya dikenal dengan need for achievement atau "n Ach", menyatakan beberapa orang yang berjiwa entrepreneur memiliki kebutuhan untuk berprestasi demikian kuat sehingga ia lebih termotivasi dibandingkan upaya mencapai keuntungan. Seseorang yg berkeinginan untuk berprestasi akan melakukan pekerjaan yg beresiko tinggi dan perhitungan sedangkan yg keinginannya rendah akan menghindari tanggung jawab, tantangan dan resiko. Terkait dengan kewirausahaan, Kaswan & Akhyadi (2015:8) menegaskan, "Ada dua hal esensial dalam masyarakat wirausaha:

inovasi dan kewirausahaan, yang merupakan aktivitas yang menopang kehidupan yang terpadu". Demikian halnya Suryono & Sumarno (2013) menyangkut kewirausahaan setidaknya terdapat tiga komponen, yaitu pembelajaran kewirausahaan, adanya inkubator wirausaha dan sentra kewirausahaan. Biasanya aktivitas kewirausahaan tidak terlaksana di lingkup pendidikan, terutama pendidikan formal, tetapi kewirausahaan terbentuk atas fondasi melalui pendidikan begitu pula dengan sprektum berbasis masyarakat. Pengembangan usaha menjadi sebuah hal yg perlu di perhatikan terutama pengembangan usaha lokal. Pengembangan usaha lokal memerlukan berbagai strategi untuk meningkatkan daya saing yg keberlanjutan seperti peningkatan kualitas produk dan layanan, membangun hubungan yg baik dengan pelanggan, pemasaran yg kreatif dan menarik minat pembeli dan sebagainya. Seperti halnya dengan usaha yg sedang di jalani yaitu chicken katsu dan bento yg penampilannya yg menarik serta rasa yg enak menjadi makanan yg banyak di minati oleh semua kalangan pembeli. Usaha chicken katsu bento menunjukkan potensi usaha yg menjanjikan di dukung dengan gaya hidup modern yg mendukung kepraktisan, yang menjadi usaha ini sangat relevan. Dalam menjalankan usaha atau bisnis memiliki tantangan nya dalam berwirausaha seperti persaingan ketat dengan penjual lain, cara pemasaran yg menarik dalam memanggil pembeli, dan lain lain. Sehingga perlu ada nya motivasi agar dapat meningkatkan usaha yg sedang di jalani. Motivasi untuk meningkatkan usaha chicken katsu dan bento lokal agar usaha nya terus berjalan dan berkembang yaitu dengan fokus pada kualitas produk. Dengan kualitas produk yg baik dari segi bahan bahan yg berkualitas dan segar serta resep yg unik menciptakan rasa enak dan khas sehingga pembeli tertarik untuk terus membeli produk tersebut. Menggunakan sosial media untuk promosi produk yg di jual dengan kreasi yg menarik sehingga produk yg di jual memiliki daya tarik sehingga pembeli tertarik untuk membeli produk tersebut. Dengan memberikan pelayanan yg terbaik sehingga membuat pelanggan nyaman memberikan pengalaman yg positif dan membuat pelanggan ingin datang membeli produk yg di jual. Selanjutnya terus berinovasi mengembangkan dengan berbagai menu varian produk dan rasa yg otentik agar pelanggan bisa mencoba rasa yg baru dari produk yg di jual.

B. Metodologi

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti untuk memahami secara mendalam realitas sosial, tentunya penelitian ini dilakukan dalam mengamati penjual rumahan yaitu Chicken Katsu dan Bento selain itu Fokus utama penelitian ini adalah menggali bagaimana motivasi usaha dan produktivitas yang di lakukan ibu enjum selaku owner usaha, Melalui pendekatan ini, peneliti tidak berupaya mengukur secara statistik, tetapi berusaha memahami makna, alasan, dan pengalaman yang mendasari perilaku usaha para pelaku ekonomi mikro di lingkungan rumah. Deskripsi yang dihasilkan akan membentuk gambaran menyeluruh terkait dinamika yang terjadi dalam aktivitas wirausaha skala rumah tangga. Penelitian dilaksanakan di Taman Mutiara Indah 2 Kota Serang, Banten yaitu salah satu Perumahan yang memiliki cukup banyak pelaku usaha rumahan, baik di bidang kuliner, kerajinan tangan, maupun jasa. Lokasi ini dipilih berdasarkan kemudahan akses, keragaman jenis usaha rumahan, serta adanya potensi untuk menggali data yang relevan dengan topik penelitian Keiwirausahaan.

Waktu pelaksanaan penelitian direncanakan selama 1 Hari, yaitu Pukul 08:00 WIB, Jum'at 2 Mei 2025, Waktu tersebut mencakup proses observasi lapangan, wawancara mendalam, dokumentasi, serta analisis data. Metodologi Penelitian Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan buat mengeksplorasi secara mendalam pengalaman seseorang pelaku perjuangan rumahan dalam menjalankan usahanya, serta memahami motivasi, tantangan, dan peran famili pada mendukung kegiatan wirausaha tadi. Metode ini dipilih karena mampu menangkap realitas subjektif asal narasumber tanpa dibatasi oleh nomor -nomor statistik. Pendekatan ini memungkinkan peneliti buat lebih dekat dengan subjek penelitian, menggali narasi hidupnya, dan menangkap makna asal setiap tindakan dan keputusan yang diambil dalam menjalankan usaha.

pada penelitian ini, subjek utama adalah seorang ibu rumah tangga yang menjalankan perjuangan makanan rumahan berupa Chicken Katsu dan Bento di lingkungan tempat tinggalnya, yaitu Perumahan Taman Mutiara latif dua, Kota Serang, Provinsi Banten. penekanan penelitian terletak pada bagaimana motivasi serta semangat wirausaha dibangun serta dijaga pada syarat yg penuh tantangan, dan bagaimana dukungan keluarga, terutama berasal suami, menjadi pilar utama pada keberlangsungan usaha tersebut. Penelitian ini bersifat non-eksperimen, di mana

peneliti tidak memberikan perlakuan atau hegemoni apapun terhadap subjek, melainkan hanya mengamati serta mendokumentasikan fenomena apa adanya. Tujuan asal pendekatan ini adalah untuk tahu realitas sosial yang terjadi pada keseharian pelaku perjuangan, terutama yg berkaitan menggunakan dinamika antara pekerjaan, keluarga, serta motivasi personal. Hal ini tidak hanya penting bagi pengembangan teori kewirausahaan mikro, tetapi jua sebagai sumber ilham bagi masyarakat luas, khususnya bagi kalangan wanita dan anak muda yg ingin memulai usaha berasal tempat tinggal.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dan observasi eksklusif. Wawancara dilakukan menggunakan pertanyaan semi-terstruktur yang sudah disiapkan sebelumnya, tetapi tetap membuka ruang luas bagi subjek buat menceritakan pengalamannya secara bebas. Wawancara ini menjadi jembatan krusial buat menggali aspek-aspek emosional, seperti rasa takut ketika memulai usaha, perasaan ragu, dan cara mengatasi rasa malas atau kekecewaan saat akibat tak sinkron asa. Penggunaan bahasa yg kalem serta komunikasi yang akrab sebagai kunci buat mendapatkan data yg amanah dan reflektif dari narasumber.

Selain wawancara, observasi lapangan dilakukan secara eksklusif saat subjek menjalankan usahanya. Peneliti memperhatikan bagaimana proses persiapan dagangan dilakukan, bagaimana hubungan dengan pelanggan terjadi, serta bagaimana subjek menyikapi cuaca yg tidak bersahabat atau kondisi lingkungan lebih kurang. Observasi ini tidak hanya memberikan data pelengkap dari yang akan terjadi wawancara, tetapi pula memperkuat validitas data dengan cara membandingkan antara ucapan serta tindakan nyata yang terlihat pada lapangan. Peneliti pula menggunakan dokumentasi sederhana mirip foto aktivitas berjualan dan catatan lapangan yg merekam insiden-insiden penting selama proses pengamatan berlangsung. Dokumentasi ini bermanfaat untuk menyusun narasi utuh serta utamanya menjaga orisinalitas data, sehingga hasil goresan pena mempunyai kekuatan naratif yg tinggi dan tidak bergantung pada data sekunder atau teori yang terlalu umum. menggunakan demikian, tulisan ini dapat membagikan kekhasan dan keunikan dari pengalaman subjek yang tidak mampu digantikan sang data lain.

ketika pelaksanaan penelitian dilakukan di Jumat, 2 Mei 2025, dimulai sejak pukul 08.00 WIB hingga sore hari, menyesuaikan menggunakan waktu berjualan subjek. pada satu hari tadi, peneliti mendampingi subjek dari proses persiapan hingga penutupan kegiatan berjualan. Meskipun saat penelitian tergolong singkat, tetapi karena dilakukan secara intensif dan eksklusif, data yg diperoleh cukup kaya untuk dianalisis dan disusun pada bentuk naratif naratif yg mendalam.

Penelitian ini pula mempertimbangkan prinsip etika penelitian, seperti memperoleh biar asal subjek, menjaga kerahasiaan identitas Bila dibutuhkan, serta tidak melakukan manipulasi terhadap data. semua berita yang diberikan oleh subjek ditulis sesuai persetujuan, dan ditranskripsikan sesuai menggunakan ucapan asli tanpa membarui makna. Prinsip keterbukaan serta kejujuran menjadi dasar dalam setiap langkah pengumpulan serta penyusunan data.

hasil berasal wawancara menunjukkan bahwa motivasi subjek pada menjalankan perjuangan bukan hanya soal ekonomi semata. ada dorongan yg bertenaga buat menunjukkan kemampuan diri, harapan buat mandiri, dan rasa tanggung jawab terhadap famili. Hal ini menunjukkan bahwa wirausaha rumahan tidak bisa dipahami hanya menjadi kegiatan mencari keuntungan, tetapi juga menjadi bentuk perjuangan personal serta ekspresi, terutama bagi perempuan yg ingin tetap produktif meski berada dalam lingkungan domestik.

Selain itu, dukungan dari famili, khususnya suami, menjadi aspek yang sangat menonjol dalam penelitian ini. Subjek menyatakan bahwa suaminya menyampaikan dukungan bukan hanya dalam bentuk istilah-kata, tetapi jua melalui tindakan nyata seperti membantu menyiapkan dagangan, mendampingi ketika berjualan, serta menyampaikan semangat ketika dagangan tidak laris. Dukungan semacam ini menyampaikan energi emosional yang besar bagi subjek buat bertahan dan tidak menyerah di tengah jalan.

Tantangan-tantangan lain yg dihadapi subjek, mirip cuaca yang tidak menentu, rasa malas, serta kurangnya pembeli, dijawab dengan strategi yg sederhana tetapi efektif: disiplin, mengingat kembali tujuan awal, serta mencari motivasi dari kisah sukses orang lain. Subjek juga membagikan kemampuan buat belajar dari kegagalan, contohnya ketika pernah mengalami usaha yang tidak berhasil, tetapi menentukan buat tak berhenti dan mencoba usaha lain yg lebih sinkron dengan situasi serta kemampuannya.

dengan demikian, pendekatan kualitatif deskriptif ini tidak hanya bisa menangkap sisi teknis dari usaha rumahan, namun jua memberikan dinamika psikologis, sosial, dan spiritual yg melingkupi perjuangan pelaku perjuangan dalam menjalani kehidupan sehari-hari. asal holistik proses ini, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan perjuangan tidak hanya dipengaruhi sang

besar kecilnya modal, tetapi lebih di kekuatan niat, semangat untuk belajar, serta keberanian buat terus mencoba meskipun akibat belum sempurna.

Melalui metodologi ini, peneliti berharap dapat menyampaikan donasi pada memperkaya literatur wacana kewirausahaan mikro berbasis tempat tinggal tangga, sekaligus menghadirkan model nyata bahwa usaha mungil mampu menjadi besar Jika dijalani dengan tekun, penuh makna, dan memiliki dukungan yg bertenaga dari keluarga serta lingkungan lebih kurang.

C. Hasil dan Pembahasan

Dengan niat yg kuat, kemauan untuk mencoba akan dapat mengembangkan usaha yg di jalani dan merevisi apa yg perlu di perbaiki dari segi kualitas, rasa sampai berhasil. Dengan usaha kuliner yg di jalani bisa menambah penghasilan dan membantu perekonomian. Kemauan dan tekad yg kuat tidak menjadi alasan untuk takut menjalani bisnis kuliner. Sebagai generasi muda harus berani berusaha untuk menjalani bisnis agar dapat meningkatkan produktivitas dan usahanya pun berkembang walaupun ada pasang surut dalam berbisnis tidak menjadi penghalang dalam menjalankan bisnis kuliner yg di jalani. Berani berbisnis harus berani mengeluarkan modal untuk memulai awal permulaan dalam usaha berbisnis. Keuntungan dan kerugian menjadi sebuah hal yg pertimbangkan karna pada dasarnya dalam berbisnis pasti mengalami pasang surut dalam berjualan, persaingan bisnis, dan cara marketing untuk menarik perhatian konsumen sehingga tertarik untuk membeli, selain itu tempat yg ramai dan strategis juga menjadi satu hal yg penting agar dapat berkembang dan terus berinovasi agar usaha bisnis kuliner yg di jalani ini berjalan dengan baik. Kesimpulan Dari kelima jawaban yang diberikan oleh Ibu tersebut, terlihat bahwa usaha yang ia jalankan tidak hanya bersifat ekonomi, tetapi juga menjadi bentuk perjuangan, pembuktian diri, dan pengabdian kepada keluarga. Perjalanan membangun usahanya dimulai dari pengalaman bekerja dengan orang lain, yang kemudian memotivasinya untuk mandiri. Dalam prosesnya, dukungan keluarga, terutama dari suami, menjadi kunci kekuatan emosional dan moral yang membantunya melewati berbagai rintangan. Ibu tersebut menghadapi berbagai tantangan, mulai dari cuaca, sepi pembeli, hingga rasa malas yang sesekali muncul. Namun, ia mampu mengelola tantangan itu dengan disiplin, semangat yang terus diperbarui, dan motivasi yang kuat untuk membantu ekonomi keluarga. Ia juga menunjukkan bahwa semangat pantang menyerah dan kemampuan untuk belajar dari kegagalan sangat penting dalam berwirausaha. Melalui ceritanya, beliau juga memberikan pesan penting bagi anak muda dan mahasiswa: jangan takut untuk memulai usaha, meskipun dari hal kecil. Menurutnya, proses dan pengalaman langsung lebih berharga daripada hanya merencanakan tanpa tindakan. Ke depan, ia berharap usahanya bisa berkembang lebih baik, bukan hanya untuk dirinya, tetapi juga berdampak bagi orang lain di sekitarnya. Harapan tersebut menunjukkan visi yang melampaui kebutuhan pribadi yakni ingin menjadi saluran rezeki dan manfaat bagi sesama.

Bagaimana peran keluarga, khususnya suami, dalam memberikan dukungan atau semangat saat Ibu memulai dan menjalankan usaha ini Peran keluarga, khususnya suami, sangat penting dalam perjalanan saya membangun usaha. Pada awalnya, ketika saya masih menjadi karyawan di bawah usaha milik orang lain, dukungan dari suami belum terasa sepenuhnya. Mungkin karena saat itu usaha yang saya jalani belum benar-benar milik sendiri, sehingga belum ada rasa kepemilikan bersama dalam prosesnya. Ada rasa khawatir dari suami, terutama terkait tekanan kerja dan ketidakpastian hasil yang saya dapatkan saat itu. Namun, semuanya berubah ketika saya memutuskan untuk memulai usaha sendiri. Saat saya mulai berjualan secara mandiri, dukungan dari suami mulai tumbuh dengan tulus dan kuat. Ia ikut terlibat langsung membantu mempersiapkan tempat, membawa barang dagangan, hingga menemani saat berjualan. Ia tidak hanya memberi semangat secara verbal, tapi benar-benar hadir dalam bentuk tindakan. Bahkan di saat sulit, seperti ketika dagangan sepi atau cuaca tidak mendukung, ia tetap memberi dorongan dan tidak menyarankan saya menyerah. Dukungan tersebut sangat berarti bagi saya. Tidak hanya membuat saya merasa tidak sendiri dalam menjalankan usaha, tetapi juga memberikan motivasi lebih untuk terus bertahan. Saya merasa usaha ini bukan hanya milik saya, tapi juga hasil perjuangan bersama keluarga.

Bagaimana cara Ibu mengatasi rasa malas yang terkadang muncul saat menjalankan usaha berjualan Rasa malas itu hal yang sangat manusiawi, dan saya pun mengalaminya. Kadang muncul karena kelelahan, kejenuhan, atau karena hasil dagangan sedang tidak sesuai harapan. Terutama ketika cuaca tidak bersahabat dan pembeli sepi, rasa malas bisa tiba-tiba datang dan membuat motivasi menurun. Tapi saya belajar bahwa jika saya mengikuti rasa malas sekali saja,

maka keesokan harinya akan lebih mudah untuk menunda, dan lama-lama usaha ini bisa benar-benar terhenti. Maka dari itu, saya punya beberapa cara untuk mengatasinya. Pertama, saya selalu mengingat kembali niat awal saya berjualan — yakni untuk membantu ekonomi keluarga dan untuk membuktikan bahwa saya bisa mandiri. Kedua, saya membiasakan diri untuk menjalani rutinitas secara disiplin, seperti bangun pagi dan mempersiapkan barang dagangan dengan semangat, meski hati sedang malas. Menariknya, saat pembeli mulai ramai, rasa malas itu hilang begitu saja. Ada kebahagiaan tersendiri ketika bisa melayani pembeli dan melihat hasil dari kerja keras kita. Bahkan saat sepi, saya tetap mengisi waktu dengan merapikan barang atau merenungkan strategi dagang ke depannya. Saya juga sering menyemangati diri dengan mendengar ceramah motivasi atau membaca kisah sukses orang lain. Intinya, saya tidak ingin rasa malas mengambil alih usaha yang sudah saya bangun dengan susah payah.

Selama Ibu menjalankan usaha ini, tantangan apa saja yang pernah dihadapi, terutama pada masa awal membuka usaha?

Tantangan pertama yang sangat saya rasakan adalah faktor cuaca. Karena saya berjualan di luar ruangan, hujan, panas terik, atau angin kencang sangat mempengaruhi kenyamanan dan kelancaran berdagang. Barang bisa basah, pembeli enggan datang, dan dagangan jadi tidak laku. Itu membuat saya harus sigap menyiapkan tenda atau pelindung agar dagangan tetap aman. Tantangan lain adalah membangun kepercayaan dari pelanggan. Di awal-awal berjualan, belum banyak yang tahu tentang usaha saya. Saya harus sabar dan konsisten, dari cara melayani, menjaga kualitas dagangan, hingga membangun relasi baik dengan pelanggan. Mengatur keuangan juga menjadi hal yang cukup menantang, karena modal yang terbatas harus dikelola dengan hati-hati agar usaha tetap berjalan. Namun dari semua tantangan itu, saya menyadari bahwa setiap kesulitan adalah pelajaran. Dengan terus belajar dan bertahan, perlahan-lahan tantangan tersebut bisa diatasi.

Apa saran Ibu untuk mahasiswa atau anak muda yang ingin memulai usaha, tetapi masih merasa ragu atau belum memiliki keberanian untuk memulai langkah pertamanya?

Saya ingin mengatakan kepada anak muda dan mahasiswa, jangan takut untuk mencoba. Semua orang yang berwirausaha pasti memulai dari titik nol. Saya pun pernah gagal saat mencoba berjualan mie ayam. Tapi saya tidak berhenti di situ. Saya mencari peluang lain, mencoba kembali, dan akhirnya menemukan usaha yang cocok untuk saya jalani. Hal terpenting adalah keberanian untuk melangkah, meskipun masih ragu. Jangan tunggu sampai semua persiapan sempurna. Karena justru dalam proses itulah kita belajar memahami pasar, belajar mengelola keuangan, dan belajar menghadapi pelanggan. Gagal itu bukan hal yang memalukan, justru itu bagian dari perjalanan. Mahasiswa punya potensi besar pikiran terbuka, akses ke teknologi, dan semangat tinggi. Gunakan itu untuk berani memulai, meski dari usaha kecil. Yang penting adalah kemauan untuk konsisten dan terus belajar. Kalau sudah punya niat, jalankan saja, karena peluang tidak akan datang kalau kita hanya diam di tempat.

Apa harapan Ibu terhadap usaha yang sedang dijalankan ini ke depannya?

Harapan saya sederhana, tapi kuat: saya ingin usaha ini terus berjalan dan semakin berkembang. Tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan harian, tapi juga sebagai sumber penghasilan jangka panjang bagi keluarga saya. Saya bermimpi bisa memiliki tempat berjualan yang lebih nyaman, menambah produk, dan mungkin suatu hari bisa membuka usaha yang lebih besar atau cabang baru. Saya juga ingin, jika memungkinkan, bisa memberi manfaat bagi orang lain. Mungkin dengan merekrut tetangga atau ibu rumah tangga lain yang butuh pekerjaan. Yang pasti, saya ingin usaha ini tetap menjadi berkah bukan hanya secara materi, tapi juga menjadi ladang amal dan kebaikan. Saya percaya, selama saya konsisten dan menjaga niat baik, hasil baik pun akan mengikuti.

Jadi Kisah perjuangan ibu ini menggambarkan bahwa usaha bukan hanya soal mencari uang, tetapi juga tentang keberanian, ketekunan, dan dukungan dari orang-orang terdekat. Perjalanan membangun usaha memang tidak mudah. Ada rasa malas, tantangan cuaca, kegagalan awal, dan perasaan ragu. Tapi semua itu bisa dilalui dengan semangat, doa, dan keberanian untuk terus mencoba. Dalam kisah ini, terlihat bahwa dukungan keluarga, terutama suami, bisa menjadi penyemangat besar yang menghidupkan kembali semangat saat sedang goyah. Sementara rasa malas dan tantangan bisa di hadapi dengan disiplin dan niat yang kuat.

D. Penutup

Menjalankan usaha lokal/UMKM menjadi solusi alternatif untuk membangun perekonomian yg kuat dan memiliki sehingga bisa menarik perhatian para pelanggan. Usahalokal yg di jalani yaitu usaha hokben dan chicken katsu menjadi bisnis rumahan yg cocok dan sesuai

dengan kebutuhan di kehidupan modern yg ingin serba praktis. Rasanya yg enak dan sehat serta penampilannya yg menarik membuat pembeli tertarik untuk membeli produk tersebut. Bisnis yg di jalani membuat perekonomian keuangan membaik dan memiliki daya saing yg tinggi. Dengan keberanian yg kuat dapat mengembangkan usaha dan berani mengambil resiko agar bisa bersaing dengan para pedagang lain. Membangun usaha chicken katsu dan bento bukan hanya sekedar mengikuti trend, tetapi menjadi sebuah tantangan yg bergantung pada motivasi yg menjadi fondasi utama.

Motivasi yang menjadi pendorong utama dalam memulai usaha. Persaingan pasar yg ketat, dan terus berinovasi untuk membuat menu lain yg membuat pembeli semakin tertarik untuk membeli produk. Menyajikan ciri khas dan rasa yg otentik membuat pelanggan puas untuk datang dan membeli produk tersebut. Tanpa motivasi yg kuat tidak akan terwujud untuk membuka peluang dalam menjalankan bisnis.

Mencari lokasi yg strategis dan sesuai dengan target pasar yg di butuhkan menjadi salah satu tantangan yg perlu di pertimbangkan. Oleh karena itu harus mencari tempat yg sesuai agar bisa menghadapi fluktuasi permintaan pasar. Keinginan untuk, terus berinovasi dan mendengarkan umpan balik atau respon dari agar bisa merevisi apa yg perlu di perbaiki menjadi motivasi untuk menjadi yg lebih baik. Ketika pengusaha termotivasi untuk untuk mengembangkan produk, pelayanan terhadap pelanggan serta membangun citra usaha yg baik tidak hanya bertahan, tetapi juga usaha terus berkembang dan membuat rekomendasi dari menu favorit para pelanggan. Jadi motivasi bukan hanya sekedar kata, tetapi menjadi sebuah motivasi untuk terus maju dan berani mengambil langkah menuju kesuksesan dan membuka peluang untuk terus berkembang di dunia bisnis.

E. Referensi

- Anggita P, Destira. (2023). 10 cara meningkatkan motivasi udaha kecil agar terus bertahan. Di akses pada 10 Desember 2023
- Endang, Wi. (2012). Analisis faktor berwirausaha terhadap keberhasilan UMKM.
- Jeffrey, Sarwo (2020). Pengaruh karakteristik kewirausahaan, motivasi dan kepemimpinan transformasional terhadap keberhasilan usaha ukm.
- Linkumkm, (2023). Menghidupkan usaha kecil dalam motivasi bisnis menjalankan UMKM menuju kesuksesan.
- Mahmudah, Shinta., & Widowati, Dyah, (2024). Motivasi wirausaha bagi para UMKM di kecamatan Kenjeran. Jurnal Media Pengabdian Kepada Masyarakat (MPKM), Vol.3,No1.
- Muhamaren, Andi., & Marakali S, Onan. (2024). Pengaruh Keterampilan Wirausaha dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Pada UMKM di Kota Medan. Jurnal Pemimpin Bisnis Inovatif. Vol,1 No. 4
- Noermansyah, Reza., Gemina, Dwi., & Silaningsih Endang. (2024). Hubungan Motivasi Usaha Dengan Keberhasilan Usaha Pada Mikro Kecil Menengah. Jurna Karimah Tauhid. Vol, 3. No.6.
- Nurmila., & A. Kamaruddin, Syamsu. (2024). Pentingnya Motivasi Dalam Kewirausahaan. Ekonodinamika Jurnal Ekonomi Dinasmis. Vol.6, No.2.
- Rahmawati, Ana., & Setiawan, Nanang. (2024). Pengaruh Mootivasi Berwirausaha terhadap Keberhasilan Bisnis UMKM : Sebuah Studi Literatur. Jurnal of Bussiness Improvement. Vol.1, No.2.