BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Melakukan sebuah usaha untuk membuat bisnis penjualan suatu produk kebutuhan sehari-hari maupun makananan sudah tidak asing lagi untuk dilakukan seorang individu dari berbagai generasi ke generasi. Menurut Muhlis et al. (2016), kemampuan seseorang dalam menjalankan suatu usaha yang berfokus pada cara kerja, teknologi dan produk baru untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar disebut dengan kewirausahaan. Kewirasusahaan merupakan sebuah usaha yang kreatif dan dibangun berdasarkan sebuah inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru dan memiliki nilai tambah serta bermanfaat dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan hasilnya berguna bagi orang lain (Soegoto, 2015). Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), orang yang melakukan usaha dalam bidang perdagangan, industri dan sebagainya disebut sebagai seorang pengusaha.

Menurut Soegoto (2015), pengusaha merupakan orang yang dapat dikategorisasikan sebagai wiraswasta atau wirausaha (teori ekonomi modern). Bila usaha yang dilakukannya berkembang maka pengusaha tersebut disebut sebagai wiraswasta, sedangkan bila usahanya tumbuh, berkembang dan maju maka pengusaha tersebut disebut sebagai seorang wirausaha. Wiraswasta merupakan seseorang yang memiliki jiwa pejuang, berani dan layak menjadi teladan dalam bidang usaha dengan landasan berdiri diatas kaki sendiri. Orang yang memiliki jiwa kreatif, inovatif, ulet, dkk dalam membangun dan mengembangkan serta memajukan usahanya disebut dengan *entrepreneur* atau wirausaha (Soegoto, 2015).

Saat ini berbagai macam perkembangan bidang usaha semakin meluas, hal ini dapat dibuktikan dengan semakin banyaknya usaha-usaha baru yang berdiri dengan berbagai macam kreasi yang inovatif, kreatif serta inspiratif untuk menarik minat pembeli atau konsumen. Tidak jarang ditemukan orang yang memulai usahanya sendiri atau yang sekarang dikenal dengan nama *startup*. Pertumbuhan

startup dan wirausaha muda di Indonesia semakin bertambah dari tahun ke tahun. Di lansir dari situs berita Kompas.com (2020) Indonesia sendiri, saat ini menduduki posisi kelima dunia dengan 2.193 *startup* pada tahun 2019 setelah AS, India, Inggris, dan Kanada dengan kualitas *startup* yang unggul. dan pertumbuhan perusahaan *startup* di Indonesia bisa dikatakan cukup cepat karena setaip bulan maupun setiap tahun banyak sekali *startup* bermunculan seperti Go-Jek, Traveloka, Bukalapak.com, dan lain sebagainya (Husnayain, 2018).

Berdasarkan berita dari laman kominfo.go.id (2019) jumlah *startup* di Indonesia pada 2018 mencapai 992 perusahaan rintisan yang tersebar diberbagai penjuru wilayah Indonesia diantaranya Jabodetabek memiliki 522 perusahaan (52,62%), Sumatera memiliki 115 perusahaan (11,53%), Jawa Tengah memiliki 30 perusahaan (3,02 %), Yogyakarta 54 perusahaan (5,44 %), Jawa Barat 44 perusahaan (4,44 %), dan Jawa Timur 113 perusahaan (11,39 %), Bali dan NTB punya 32 perusahaan (3,23%), Kalimantan 24 perusahaan (2,42 %), Sulawesi 34 perusahaan (3,43 %), dan yang tidak diketahui domisilinya sebanyak 24 perusahaan *startup* (2,42 %). Data tersebut menunjukkan bahwa perusahaan *startup* di Indonesia telah tersebar ke berbagai wilayah Indonesia dan ada temuan menarik lagi bahwa sebanyak 69,20% para pendiri *startup* merupakan generasi Y yang lahir di periode 1981-1994 dengan tingkat Pendidikan Strata 1. Hal ini menunjukkan bahwa untuk menjadi seorang wirausahawan tidak harus sudah menyelesaikan Pendidikan Master atau Doktoral, melainkan kalau memang sudah ada niat dan usaha setiap orang memiliki peluang yang sama untuk mendirikan sebuah usaha.

Untuk mendirikan sebuah usaha dalam suatu bidang barang ataupun jasa meskipun tidak memiliki Pendidikan yang tinggi dan pengalaman yang cukup, namun dengan adanya minat dari seorang pendiri usaha agar bisa menekuni usahanya hingga sukses dirasa cukup sebagai modal awal dalam mendirikan usaha. Hal ini didukung oleh pernyataan informan dari hasil wawancara kepada seorang wirausahawan muda. Berikut merupakan cuplikan Wawancara:

> "*usia saya dua puluh satu (21) tahun, pendidikan saya D1 Tata Boga. Untuk pekerjaan saat ini di bidang FnB……. saya dari usia SMP itu saya sudah memiliki bakat di memasak. Maka dari itu, saya ingin mengembangkan lagi bakat saya itu dengan kuliah di jurusan Tata Boga….. usaha ini kan saya kan, usaha ini sejak saya SMA pun sudah ada, cumanya awalnya keluarga emang kayak menolak sih, cuma akhirnya ya membolehkan. Kayak gitu, mendukung. Akhir-akhir ini juga mendukung juga*"
> (A, 2021)

Pernyataan informan yang menyatakan bahwa dirinya sudah memulai usaha semenjak SMA meskipun orangtuanya tidak mendukung dan akhirnya dia mengambil kuliah D1 Tata Boga kemudian menekuni usahanya lagi hingga akhirnya mendapatkan dukungan dari orang tuanya, sehingga disini dapat diketahui bahwa keinginan menjadi seorang wirausahawan tidak hanya untuk mencari materi atau uang melainkan juga untuk mengembangkan potensi dari dalam diri untuk menghasilkan sebuah materi. Hal ini sejalan dengan pernyataan menurut Marieska dan Meiyanto (2017) seseorang yang memiliki *passion* untuk beriwrausaha atau memulai sebuah usaha baru berada pada rentang usia 18-34 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa selama ada keinginan ataupun niat untuk menjalankan usaha meskipun masih berusia sangat muda selama di tekuni maka usahanya akan jalan juga.

Meskipun masih berusia sangat muda dan kurang memilki banyak pengalaman untuk menjadi seorang wirausahawan, namun anak-anak muda memiliki inovasi yang sangat beragam untuk merealisasikan ide mereka menjadi suatu produk yang pantas untuk diperjual beli kan, seperti halnya dalam laporan *Youth Business International and Global Entrepreneurship Monitor* menyebutkan ada 80% kaum muda di Asia Pasifik dan Asia selatan merupakan seorang wirausahawan yang berada dalam rentang usia 18-34tahun (Kew, et al., 2013). Data tersebut dipengaruhi karena didalam pendirian suatu usaha ada satu hal yang sangat mendasari untuk terciptanya sebuah usaha yaitu passion, sehingga ketika seorang wirausahawan muda memiliki passion dibidang bisnis atau usaha, makan ketika menjalankan usaha akan benar benar meningkatkan kreativitas dan ketekunana ketika menjalankan usaha (Cardon, et al., 2013)

Smilor (1997, dalam Merieska, 2017) berpandangan bahwa *passion* meruoakan sbauh keadaan emosional dimana didalmnya ada perasaan antusasme, kegembiraan dan semangat, dan hal ini pula yang bisa mendukung para pengusaha muda untuk lebih berani mendirikan usaha diusia muda karena ciri dari kaum muda yang berbeda dengan orang tua adalah semangat dan gairah yang tinggi untuk mencapai suatu keberhasilan. Sehinga ketika gairah jiwa muda di kolaborasikan dengan passion, maka keinginan untuk menjadi seroang wirausahawan muda akan semakin kuat. Meskipun berangkat dari nol pengalaman atau tanpa pengalaman, tapi yang ingin dilihat pula dalam peelitian ini adalah bagaimana perjuangan seorang wirausahawan muda yang hanya bermodalkan semangat dan minat atau keinginan untuk menjadi seroang wirausahwan dan bisa sukses. Karena jika dilihat dari penelitian sebelumnya, seseorang yang berusia muda beranggapan bahwa tahap awal dalam menjadi wirausahwan adalah perasaan yang kuat untuk usaha tersebut atau keinginan yang sangat kuat sehingga usaha baru tersebut akan bisa berkembang dari waktu ke waktu (Wicker & Davidson, 2015)

Keinginan menjadi wirausaha adalah elemen penting untuk membentuk kebiasaan orang menjadi seorang wirausaha. Ini merupakan sebuah keadaan pemikiran yang mengarahkan dan membimbing aktivitas dari individu, wirausaha, yang mengarah kepada pengembangan dan penerapan sebuah konsep bisnis baru. Minat berwirausaha adalah keinginan, ketertarikan serta kesediaan untuk bekerja keras atau berkemauan keras untuk berdikari atau berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa merasa takut dengan risiko yang akan terjadi, serta berkemauan keras untuk belajar dari kegagalan. Menurut Santoso (Hutabarat, 2017), minat wirausaha adalah gejala psikis untuk memusatkan perhatian dan berbuat sesuatu terhadap wirausaha itu dengan perasaan senang karena membawa manfaat bagi dirinya maupun orang lain.

Minat berwirausaha dapat dilihat sebagai niat untuk menciptakan suatu organisasi atau usaha baru atau sebagai perilaku yang berani mengambil risiko untuk memulai bisnis baru. Minat berwirausaha adalah pilihan aktivitas seseorang karena merasa tertarik, senang dan berkeinginan untuk berwirausaha serta berani

mengambil risiko untuk meraih kesuksesan (Suryana,2011). Menurut Santoso dalam Maman Suryaman (2006, dalam Hutabarat 2017) minat wirausaha merupakan sebuah gejala psikis untuk memusatkan perhatian dan berbuat sesuatu terhadap wirausaha itu dengan perasaan senang karena membawa manfaat bagi dirinya. Menurut Aris Subandono, minat wirausaha adalah kecenderungan hati dalam diri subjek untuk tertarik menciptakan suatu usaha yang kemudian mengorganisir, mengatur, menanggung risiko dan mengembangkan usaha yang diciptakannya tersebut.

Meskipun seorang pengusaha telah memiliki minat dalam berwirausaha, namun tidak semua usaha bisa dilakukan oleh seorang calon wirausahawan yang memiliki minat beriwurausaha. Ada berbagai jenis bidang usaha yang bisa dipilih untuk dijadikan ladang usaha atau langkah awal untuk memulai sebuah usaha salah satunya adalah bidang *Food and Baverage* (F&B). Bidang usaha ini merupakan salah satu bidang usaha yang banyak menarik perhatian kaum milenial akhir akhir ini. Berdasarkan portal berita kontan.co.id (2021) bidang usaha FnB masih menjadi tren bisnis di tahun 2021 dikarenakan tawaran waralaba banyak bermunculan di industri ini.

Menurut Levita (dalam kontan.co.id, 2021) yang merupakan ketua perhimpunan Waralaba da Lisensi Indonesia (WALI) menyatakan bahwa saat ini F&B masih mendominasi. Hal ini dilihat dari kemitraan yang bermunculan dari sektor F&B, baik baru atau kuliner lama yang keluarkan produk baru. Yang berarti bahwa bisnis kuliner masih menduduki peringkat atas dan masyarakat merespon baik akan hal itu.

Menurut Badan Pusat Statistik (2019) di Indonesia tercatat bahwa Indsutri yang bergerak dibidang makanan dan minuman berjumlah 16,83% yang merupakan prosentase tertinggi kedua dalam bidang usaha setelah perdagangan besar seperti sepeda motor dan mobil. Hal ini membuktikan bahwa pengusaha di Indonesia cukup banyak yang memilih utnuk mendirikan sebuah usaha dibidang F&B. berdasarkan beberapa uraian diatas juga pemilihan bidang usaha tidak hanya didasarkan karena minat berusaha maupun *passion* berusaha saja, melainkan juga berdasarkan peluang yang banyak dicari pasar atau konsumen

agar usaha tetap bisa terus eksis apalagi untuk sebuah usaha yang baru didirikan, sangat penting untuk memilih peluang dengan tingkat konsumen yang tinggi.

Menurut Budiharjo (dalam portal berita ekonomi.bisnis.com, 2019) yang merupakan seorang Ketua Umum Himpunan Penyewa Pusat Perbelanjaan Indonesia (Hippindo) menyatakan bahwa sejak tiga tahun terakhir jumlah peritel dari bidang F&B telah meningkat dan dapat meruap pendpatan hingga 18%. Hal ini terjadi dikarenakan gaya hidup masyarakat pada saat ini telah berubah dan lebih banyak masyarakat yang rela merogoh kantong hanya sekedar menghabiskan waktu berjam-jam di tempat makan untuk hanya sekedar nongrong maupun melakukan hal lain seperti rapat. Oleh karena itu hal ini dimanfaatkan oleh banyak pengusaha yang baru memulai usaha mereka untuk mencoba membangun usahanya dibidang F&B.

Ketika seorang Individu yang baru memulai usahanya hendaknya seseorang juga memperhatikan tentang peluang usaha mereka terlebih dahulu (Pollack, 2012). Seperti yang telah di jelaskan oada uraian diatas, bahwa konsumen pada bidang usaha makanan dan minuman meningkat dalam beberapa tahun belakangan, sebagai seorang pengusaha muda tidaklah salah untuk memanfaatkan peluang tersebut dan bisa diajdikan kesempatan awal untuk memulai usahanya. Sebagai seorang pengusaha muda yang baru memulai usahanya harus memiliki sikap prestasif yang mampu berpikir maju, kreatif inovatif serta dapat memanfaatkan peluang untuk kemajuan usahanya dan sikap ini merupakan sikap dasar yang harus dimliki seorang pengusaha yang baru memulai usahanya (Kartika, dkk, 2016).

Sebagai sorang wirausahawan, untuk menjadi seorang yang sukses harus memiliki semangat juang dan pantang menyerah dalam menjalankan usahanya. Hal ini didukung oleh pernyataan informan dari hasil wawancara kepada seorang wirausahawan muda. Berikut merupakan cuplikan Wawancara:

> *"Ya kalau untuk meraih kesuksesan itu kita harus kerja keras, kita harus mempunyai semangat yang tinggi dan juga kita harus mempunyai jiwa yang pantang menyerah"*
>
> (A, 2021)

Pernyataan informan yang menyatakan bahwa dirinya ingin meraih kesuksesan dalam usahanya maka Informan tersebut bekerja keras dalam pekerjannya, memiliki semangat juang yang tinggi dan pantang menyerah. Hal ini merupakan sebuah bentuk sikap *grit* seorang wirausahawan dalam usaha yang dijalnkannya untuk meraih kesuksesan. Hal ini sejalan dengan pernyataan menurut Kartika, dkk, (2016) bahwa untuk menjadi seorang wirausahawan harus selalu tekun dalam menghadapi setiap pekerjaannya tanpa kenal Lelah karena memiliki sebuah tekad, terus melangkah maju, tidak mengenal rasa takut, berpikir positif dan selalu kreatif.

Semangat juang dan keyakinan awal akan keberhasilan usahanya sangat penting dimiliki oleh seorang invdividu yang abru memulai usahanya dan tentunya sangat penting pula untuk mempertahankan motovasi instrinsiknya ketika memulai usaha. Mempertahankan motovasi instrinsik dalam menjalankan sebuah usaha baru bisa diartikan sebagai konsistensi dari minat dan ketekunan atau kegigihan dalam menjalankan sebuah usaha ang disebut dengan Grit (Duckworth, 2016).

Grit didefinisikan sebagai konsistensi minat dan ketekunan yang berguna untuk mencapai tujuan jangka panjang. Kecenderungan individu untuk mempertahankan ketekunan dan semangat untuk tujuan jangka panjang yang menantang, dimana setiap individu bertahan dengan hal-hal yang menjadi tujuan mereka dalam jangka waktu yang panjang sampai mereka mencapai tujuan tersebut. Grit memampukan seseorang untuk bekerja keras dalam menghadapi tantangan, mempertahankan usaha dan minat sepanjang tahun, meskipun kegagalan, kesulitan terjadi atau tanpa adanya kemajuan (Ducksworth, 2016).

Sikap yang dimiliki seorang wirausahawan muda untuk mencapai kesuksesan, tentunya tidak terlepas dari adanya sebuah ketekunan, konsistensi dalam bekerja serta selalu giat dan berusaha untuk mencapai hasil terbaik dalam pekerjaannya. Hal ini didukung oleh pernyataan informan dari hasil wawancara kepada seorang wirausahawan muda. Berikut merupakan cuplikan Wawancara:

> "*Ya kalau usaha untuk mencapai kesuksesan itu ya pertama kita harus tekun ya. Walaupun mungkin namanya usaha ada naik turunnya, cumanya kita harus tekun untuk menjalani usaha itu. Kedua, konsisten. Kalau konsisten itu mungkin kalau dibidang FnB, konsisten itu dalam rasa, dalam penyajian itu harus sama dan juga jangan lupa kalau kita itu sebagai pemilik usaha kita itu harus giat, semangat, dan pantang menyerah apapun keadaan yang ada di usaha kita, kita jangan sampai mempunyai mental yang down untuk menjalani itu*."
>
> (A, 2021)

Pernyataan dari Informan A ketika bekerja yaitu dengan menerapakan ketekunan, konsistensi, giat, semangat dan pantang menyerah dalam menjalankan usahanya. Hal ini sejalan dengan pendapat Duckworth (2016) menyatakan bahwa ada dua aspek dalam *grit* yaitu konsistensi minat dan ketekunan usaha. Ketekunan dalam berusaha ini dapat dilihat dari cara seorang wirausahwan dalam menghadapi tantangan dan hambatan dalam pekerjaanya untuk terus memberikan hasil yang terbaik dalam usahanya. Konsistensi ini juga harus dimiliki seorang wirausahawan dalam bekerja karena harus terus mempertahankan minat awal ketika memulai pekerjaan dan mengerjakan semua pekerjaan tanpa menunda dan selalu fokus.

Duckworth (2007) mengemukakan bahwa grit memiliki 4 (empat) elemen penting yaitu *passion* (gairah, semangat, antusisme dalam melakukan sesuatu), *deliberate pract*ice (mengulang dengan tekun dan tekad dengan usaha keras agar dapat mahir/menguasai suatu hal), *sense of purpose* (memiliki tujuan yang jelas dalam hidup), dan *hope* (harapan bahwa apa yang telah diusahakan akan membuahkan hasil yang optimal).

Berbicara mengenai bagaimana *grit* yang dimiliki oleh seorang wirausahawan yang sukses di usia muda terutama wirausahawan yang bergerak dibidang F&B. dari beberapa uraian diatas dijelaskan bahwa Individu yang baru memulai usahanya hendaknya seseorang juga memperhatikan tentang peluang usaha mereka terlebih dahulu (Pollack, 2012). Dengan memperhatikan peluang lebih awal berarti ada sebuah jalan untuk menuju kesuksesan, dan tentunya kesuksesan itu juga dipengaruhi beberapa faktor lain. Menurut Vidiatmoko (2015)

ada beberapa variabel yang bisa dilihat dalam menentuka kesuksesan seorang individu diantanya adalah demografis (usia, jenis kelamin, Pendidikan, pengalaman), psikologis (pencapaian, keberanian, motivasi, kepercayaan diri), perilaku kerja, kompetensi inti (seperti keahlian), modal, bantuan usaha, bentuk organisasi/perusahaan.

Bidang usaha F&B sendiri seringkali orang melihat bentuk kesuksesan jika dilihat dari segi keuntungan (McGee et al., 1995; Bosma et al., 2004). Namun, Beberapa peneliti menggunakan jenis indikator, seperti pangsa pasar dan pengenalan (peluncuran) produk-produk baru atau kualitas produk. Dari sini dapat ditarik kesimpulan bawaha ukuran keberhasilan wirasuahwan yang sukses dalam usahanya dibidang F&B tidak harus menggunakan ukuran yang bersifat finansial (Ittnet dan Larcker, 1998; Usoff et al., 2002); Kaplan dan Norton, 1992).

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan *grit* sebagai aspek psikologis yang membahas topik mengenai wirausahawan yang sukses diusia muda dengan fokus usaha yang dijalankan dalam bidang F&B. Melalui penelitian ini pula, peneliti ingin melihat gambaran bentuk *grit* yang dimiliki seorang wirausawahan yang mencapai kesuksesan di usia muda, gambaran tersbeut dapat beruspa bentuk usaha, perjuangan, kerja keras, jatuh dan bangunnya sebagai seorang wirausahawan yang memulai usahanya diusia muda tanpa ada pengalaman di bidang bisnis sebelumnya.

Adapula beberapa penelitian sebelumnya yang membahas tentang *grit*, diantaranya : Penelitian Chrisantiana dan Sembiring (2017) yang membahas tentang Pengaruh *Growth* dan *Fixed Mindset* terhadap *Grit* pada Mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas “X” Bandung, yang menyatakan bahwa ketekunan dan semangat mahasiswa Psikologi Universitas “X” dipengaruhi oleh apakah mereka memiliki keyakinan bahwa kemampuan yang dimilikinya merupakan sesuatu yang dapat diubah dengan usaha-usaha tertentu atau mereka memiliki keyakinan bahwa kemampuan yang dimilikinya bersifat menetap dan tidak dapat diubah. Penelitian Vivekananda (2017) menyatakan bahwa mahasiswa yang memiliki *grti* yang tinggi akan memiliki minat dan ketekunan dalam usaha yang tinggi pula dalam mencapai tujuannya menjadi seorang sarjana psikologi.

Penelitian Riyanti (2019) menyatakan bahwa adanya hubungan yang signifikan antara perilaku disiplin terhadap variabel *grit*, hal ini menunjukkan adanya korelasi antara sikap disiplin dan gigih dalam diri individu.

Berdasarkan penelitian diatas sebelumnya maka dapat dilihat bahwa belum banyak penelitian yang membahas tentang *grit* dalam diri individu terutama sikap *grit* dalam berwirausaha untuk menjadi wirausahawan yang sukses di usia muda dalam bidang usahanya F&B. Oleh karena itu, peneliti ingin melihat bagaiamana gambaran *grit* yang dimiliki oleh seorang wirausahwan muda yang baru memulai usahanya untuk bisa mencapai kesuksesan dan bagaimana cara memanfaatkan peluang dalam era saat ini. Seperti yang kita tahu bahawa seorang wirausahwan muda yang masih baru memulai usahanya tentunya pengalaman dan ketrampilan yang dimilikinya masih kurang banyak. Maka dari itu berangkat dari keadaan emosional yang belum cukup matang, peneliti ingin mengetahui bagaimana *grit* usaha para pengusaha muda dalam memulai usahanya sehingga meraih kesuksesan diusia yang cukup muda.

1.2 Fokus Penelitian

Bagaimana gambaran *grit* pada pengusaha yang sukses di usia muda, sehingga pendekatan yang dipilih dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Informan dalam penelitian ini adalah seorang pengusaha yang sukses saat di usia muda yaitu pada periode pertumbuhan dan perkembangan (18-34 Tahun). Penelitian ini berfokus pada *grit* yang dimiliki informan selama berwirausaha dalam bidang F&B, termasuk merintis usaha pertamanya sendiri hingga bisa sukses di usia muda.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana gambaran grit pada wirausahawan yang sukses di usia muda.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan teori di bidang Psikologi Industri & Organisasi dan Psikologi Positif khususnya mengenai gambaran *grit* pada wirausahawan yang sukses diusia muda.

1.4.2 Manfaat Praktis

a. Bagi informan

Diharapkan dapat memberikan informasi terkait gambaran grit selama proses mencapai kesuksesan, sehingga informan dapat merefleksikan dirinya terkait bagaimana *grit* yang sudah dilalui selama proses mencapai kesuksesan itu.

b. Bagi Para Pengusaha Muda

Diharapkan dapat menjadi sumber informasi untuk pengusaha muda yang sedang merintis usaha bahwa *grit* memiliki peranan penting dalam proses mencapai kesuksesan, sehingga para pengusaha lainnya juga dapat sukses di usia muda.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan dapat memberikan sumbangan data informasi mengenai gambaran *grit* pada pengusaha yang sukses di usia muda sehingga bisa menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya dan dapat diteliti lebih lanjut