

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada tahun 2020, Indonesia dilanda oleh pandemi COVID-19 yang berdampak ke segala bidang, dan salah satunya dalam sektor formal yaitu transportasi, pariwisata dan perdagangan. Mulai dari ojek *online*, ojek pangkalan, truk, bis pariwisata, angkutan umum, *taxi*, bis AKAP (Antar Kota Antar Provinsi) dan bis AKDP (Antar Kota Dalam Provinsi) dan sebagainya ikut merasakan dampak yang diakibatkan oleh pandemi COVID-19 ini. Dengan kebijakan yang dikeluarkan pemerintah berupa penerapan kebijakan jaga jarak (*physical distancing*) dalam Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), terjadi pengurangan jumlah armada operasional transportasi di berbagai wilayah di Indonesia. Bagi ojek online, taxi serta ojek pangkalan sendiri mendapatkan kebijakan dilarang membawa penumpang selama beberapa bulan sehingga banyak pengemudi terpaksa berhenti dari pekerjaannya sebagai pengemudi transportasi umum ini. Bagi truk pengangkut barang pun juga terdampak karena pandemi COVID-19. Pandemi COVID-19 mengakibatkan sektor pengiriman barang terdampak, yang menyebabkan pengemudi truk pun mengalami pengurangan jumlah pengiriman barang, sehingga sedikit pengemudi truk yang mengantarkan barang. Dengan perhitungan berdasarkan skenario sedang, Presiden Jokowi menyatakan bahwa pengemudi angkutan umum dan pengemudi ojek di wilayah Sumatera Utara yang mengalami dampak pandemi COVID-19 tertinggi, yaitu penurunan pendapatan yang menunjukkan angka 44%.¹

Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat bahwa pertumbuhan lapangan usaha transportasi dan perdagangan merupakan sektor yang paling dirugikan dibandingkan sektor lain, yaitu berkontraksi sebesar 15,04% (YoY). Lapangan usaha transportasi dan perdagangan mengalami penurunan tertinggi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) 2020, yaitu -0,64%. Sedangkan pada tahun 2019 mampu memberikan peningkatan PDB

¹ CNN Indonesia, “Jokowi: Sopir Angkot dan Ojek di Sumut Terberat Hadapi Corona”, <https://www.cnnindonesia.com/nasional/20200324151333-20-486512/jokowi-sopir-angkot-dan-ojek-di-sumut-terberat-hadapi-corona> diakses pada 20 April pukul 17.46

sebesar 0,27% dengan pertumbuhan 6,39% (YoY). Sektor angkutan udara menjadi sektor yang berkontraksi tertinggi pada tahun 2020, yaitu sebesar 53,01% (YoY). Hal ini seiring dengan penurunan jumlah penumpang pesawat domestik dan internasional. BPS mencatat bahwa jumlah penumpang pesawat domestik hanya 32,4 juta orang sepanjang tahun 2020, yaitu turun 57,76% dibandingkan tahun 2019 yang mencapai 76,7 juta orang. Sementara, jumlah penumpang pesawat internasional hanya 3,7 juta orang atau turun 80,61% di tahun 2020 dibandingkan dengan tahun 2019 yang mencapai 18,7 juta orang. Kemudian, angkutan rel menjadi sektor yang berkontraksi tertinggi kedua dengan 42,34% (YoY). Jumlah penumpang kereta api mengalami penurunan yang cukup signifikan yaitu menjadi 186,1 juta orang atau 56,40% (YoY) pada tahun 2020. Untuk angkutan laut tercatat hanya berkontraksi 4,57% pada tahun 2020. Meskipun demikian, jumlah penumpang angkutan laut turun mencapai 40,66% sepanjang tahun 2020, yaitu menjadi 14,2 juta orang.²

Penurunan sektor transportasi pada tahun 2020 dikarenakan berkurangnya mobilitas masyarakat selama pandemi COVID-19. Masyarakat menghindari aktivitas-aktivitas di luar rumah untuk menghindari penularan virus corona. *Google Mobility Report* mencatat bahwa sejak 2 Maret-31 Desember 2020 pergerakan masyarakat ke sejumlah lokasi berkurang dibandingkan sebelum pandemi COVID-19. Penurunan terbesar yaitu kunjungan ke stasiun transit yang mencapai 36,7%. Penurunan terbesar kedua yaitu ke tempat kerja dan rekreasi yang masing-masing berkontraksi 22,7% dan 21,3%.³ Besarnya kontraksi ke stasiun transit menunjukkan bahwa masyarakat semakin jarang menggunakan transportasi umum, walaupun mengingat mereka memiliki kewajiban dan terpaksa harus keluar dari rumah. Hal ini dapat dilihat dari data BPS per November tahun 2020, bahwa 88,7% pekerja komuter lebih memilih mengendarai kendaraan pribadi ke kantornya, dan hanya 9,5% yang memilih menaiki transportasi umum.⁴ Hal yang serupa pula ditunjukkan dalam hasil survei yang dirilis oleh JakPat pada 6 Januari 2021. Sebanyak 66,9% responden memilih menggunakan mobil pribadinya dan 55,6% responden menggunakan motor sebagai alat transportasi untuk

² Diakses melalui situs <https://www.bps.go.id/> pada 21 Juni pukul 19.55

³ Diakses melalui situs <https://www.google.com/covid19/mobility/> pada 21 Juni 2021 pukul 20.16

⁴ Ibid.

melakukan aktivitasnya pada saat ini. Untuk responden yang menggunakan bis, kereta, pesawat sampai kapal laut persentasenya hanya kurang dari 20%.⁵ Kekhawatiran dan rasa takut akan tertular virus corona menjadi alasan utama masyarakat tidak mau menggunakan transportasi umum pada saat ini. Pada Survei Inventure Indonesia bersama Alvara Research Institute yang dirilis pada Oktober 2020, menyatakan bahwa 73% responden menyatakan demikian. Lalu, sebanyak 74,7% responden mengaku khawatir pergi ke stasiun, terminal, dan halte karena hal tersebut.⁶

Perusahaan otobus merupakan salah satu perusahaan dibidang transportasi yang mengalami kerugian selama pandemi COVID-19, dikarenakan kekhawatiran masyarakat terhadap penularan penyakit COVID-19 yang mengakibatkan mereka tidak mau menggunakan transportasi umum. Perusahaan otobus selama kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) melakukan pengurangan jumlah armada operasional bis AKAP (Antar Kota Antar Provinsi), bis AKDP (Antar Kota Dalam Provinsi), dan bis pariwisata dalam beroperasi. Berdasarkan Data Direktorat Angkutan Jalan Direktorat Jenderal Perhubungan Darat Kementerian Perhubungan, dampak pandemi COVID-19 dirasakan oleh 346 perusahaan bis AKAP (Antar Kota Antar Provinsi), 56 angkutan travel atau AJAP (Antar Jemput Antar Provinsi) serta dirasakan oleh 1.112 perusahaan bis pariwisata. Selain itu, jumlah pengemudi dan asisten pengemudi bis pariwisata mengalami pengurangan menjadi 2.428 orang. Sedangkan tenaga kerja sebagai pengemudi, kapten dan asisten kapten bis antar kota antar provinsi (AKAP) berkurang sebanyak 3.900 orang.⁷

Ketua Bidang Angkutan Penumpang Organda Kurnia Lesani Adnan menjelaskan bahwa sekitar 8 hingga 10 perusahaan otobus yang mengalami kebangkrutan di masa pandemi.⁸ Perusahaan tersebut bangkrut dikarenakan dari pihak pembiayaan tidak dapat memberikan perpanjangan stimulus karena pihak pembiayaan

⁵ Diakses melalui situs <https://blog.jakpat.net/> pada 21 Juni pukul 20.37

⁶ Diakses melalui situs <https://inventure.id/tag/inventure/> pada 21 Juni pukul 20.51

⁷ Muhammad Choirul Anwar, "PHK Sudah Terjadi, Sektor Transportasi Terpuruk Kena Corona", <https://www.cnbcindonesia.com/news/20200427110116-4-154631/phk-sudah-terjadi-sektor-transportasi-terpuruk-kena-corona> diakses pada 21 Juni pukul 21.07

⁸ Rinaldi Mohammad Azka, "Tak Ada Stimulus, 10 PO Bus Dilaporkan Sudah Bangkrut!", <https://ekonomi.bisnis.com/read/20201207/98/1327707/tak-ada-stimulus-10-po-bus-dilaporkan-sudah-bangkrut> diakses pada 19 April 2021 pukul 13.43.

sendiri tidak mendapat stimulus dari pemerintah dalam hal keuangan. Sekitar 10 perusahaan otobus tersebut mengalami kebangkrutan karena mereka tidak dapat melanjutkan pembayaran kredit armadanya, sehingga para perusahaan otobus tersebut terpaksa berhenti beroperasi. Dengan demikian, hal tersebut tentunya akan membuat perusahaan otobus kesulitan untuk memenuhi kebutuhan perusahaannya selama pandemi COVID-19 karena mengalami kebangkrutan.

PT. Sumber Alam Ekspres, merupakan salah satu perusahaan otobus (PO) besar di Indonesia yang terletak di Kutoarjo Jawa Tengah yang masih bertahan walau mengalami dampak COVID-19. PT. Sumber Alam Ekspres ini dimiliki oleh Anthony Steven Hambali yang melayani trayek Antar Kota Antar Provinsi (AKAP) Yogyakarta-Jakarta dan juga melayani Antar Kota Dalam Provinsi (AKDP), bus pariwisata serta jasa pengiriman barang. PT. Sumber Alam Ekspres ini memiliki kurang lebih 150 unit armada bis. Anthony Steven Hambali berkata hanya sekitar 10% bis yang beroperasi selama pandemi, dari total bis yang beroperasi sebelum pandemi.⁹ Bisa kita lihat bahwa penyebab pengurangan armada yaitu mobilitas serta ekonomi masyarakat yang menurun yang mengakibatkan sedikitnya bis yang beroperasi, hal ini mengakibatkan penggabungan jalur trayek yang dilalui bis dan pengurangan pengemudi bis yang bekerja. Dalam hal ini perlu ada kebijakan dan pola kewirausahaan yang baru untuk menyikapi serta beradaptasi dengan kondisi yang ada sekarang di era pandemi. Bagaimana tentunya perusahaan dapat memanfaatkan sumber daya perusahaannya yang dilihat dalam segi *supply* (penawaran), serta bagaimana perusahaan melihat keterlekatan sosial yang ada sehingga perusahaan tetap melakukan upaya-upaya untuk keberlangsungan perusahaannya yang dilihat dalam segi *demand* (permintaan). Kebijakan, pola kewirausahaan, dan upaya-upaya yang dilakukan tidak serta merta hanya untuk memenuhi kebutuhan perusahaan saja, tetapi juga menyangkut hal-hal lain yang berkaitan dengan proses sosial ekonomi yang ada di sekelilingnya.

Dari segala permasalahan diatas, peneliti merasa perlu melakukan pengkajian lebih dalam terhadap PT. Sumber Alam Ekspres ini. Penelitian ini tentunya akan

⁹ Wira Utama, "P.O Sumber Alam Menaikkan Tarif Bus saat PSBB, Ini Daftarnya", <https://otomotif.tempo.co/read/1334517/p-o-sumber-alam-menaikkan-tarif-bus-saat-psbb-ini-daftarnya/full&view=ok> diakses pada 06 April 2021 pukul 12.03.

membahas bagaimana pola kewirausahaan perusahaan otobus khususnya di PT. Sumber Alam Ekspres dalam bertahan hidup untuk mencukupi kebutuhan perusahaan di tengah pandemi COVID-19. Tentunya penelitian ini juga akan mengkaji lebih dalam tentang apa saja inovasi-inovasi yang dibuat PT. Sumber Alam Ekspres sehingga mereka masih bisa bertahan di tengah pandemi COVID-19. Selain itu, penelitian ini juga akan membahas upaya PT. Sumber Alam Ekspres dalam segi *supply* maupun dalam segi *demand* sebagai salah satu kewirausahaan yang menawarkan jasa transportasi publik, yang juga mengalami kerugian akibat pandemi. Oleh karena berbagai permasalahan diatas, peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Bertahan di Tengah Pandemi: Studi tentang Kewirausahaan Perusahaan Transportasi Publik (PT Sumber Alam Ekspres-Purworejo)”**

1.2 Permasalahan Penelitian

Berdasarkan uraian diatas, perusahaan otobus sebagai sektor formal dalam bidang transportasi yang mengalami kerugian akibat dampak pandemi COVID-19, masih bisa bertahan dan menghidupi perusahaannya khususnya PT. Sumber Alam Ekspres. Dengan hal ini, tentunya diperlukan pola kewirausahaan, strategi perusahaan serta inovasi-inovasi yang disiapkan oleh perusahaan agar mereka tetap bisa bertahan dengan dampak dan kebijakan yang ada. Seperti pengurangan operasional armada akibat kebijakan PSBB, pengurangan jumlah penumpang dalam satu armada dan lain sebagainya.

Maka dari itu, dapat dirumuskan rumusan permasalahan yang akan diteliti dan dianalisis adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pola kewirausahaan PT. Sumber Alam Ekspres?
2. Apa saja elemen-elemen dan inovasi kewirausahaan yang dilakukan PT. Sumber Alam Ekspres dalam menghadapi pandemi COVID-19?
3. Bagaimana upaya kewirausahaan yang dilakukan PT. Sumber Alam Ekspres selama pandemi COVID-19 dalam segi *supply* dan dalam segi *demand*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan dan rumusan masalah yang telah disusun, maka tujuan dari penelitian Bertahan di Tengah Pandemi: Studi tentang Kewirausahaan Perusahaan Transportasi Publik (PT Sumber Alam Ekspres-Purworejo), yaitu:

1. Untuk mengetahui pola kewirausahaan PT. Sumber Alam Ekspres.
2. Untuk mengetahui elemen-elemen dan inovasi kewirausahaan yang dilakukan PT. Sumber Alam Ekspres dalam menghadapi pandemi COVID-19.
3. Untuk mengetahui upaya kewirausahaan yang dilakukan PT. Sumber Alam Ekspres selama pandemi COVID-19 dalam segi *supply* dan dalam segi *demand*.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun hasil penelitian Bertahan di Tengah Pandemi: Studi tentang Kewirausahaan Perusahaan Transportasi Publik (PT Sumber Alam Ekspres-Purworejo) dapat memberikan kontribusi secara teoritis dan praktis. Sebagaimana dijabarkan sebagai berikut:

1. Secara Teoritis, penelitian ini diharapkan dapat mengkaji lebih mendalam atas realitas sosial di masa kini terutama karena adanya pandemi COVID-19 yang berdampak keseluruhan aspek masyarakat, khususnya pada bidang transportasi pariwisata yang terdampak. Penelitian ini pun diharapkan dapat menjadi pengembangan kajian Sosiologi Ekonomi, khususnya dalam kewirausahaan suatu perusahaan transportasi dan juga tentunya hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya yang memiliki kesamaan topik.
2. Secara Praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman lebih dan manfaat bagi para pengusaha, khususnya bagi para perusahaan otobus untuk dapat menjadi bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan dan strategi atas perusahaannya yang sedang terkena dampak pandemi COVID-19. Tentunya juga diharapkan dapat mendorong para perusahaan otobus untuk memberikan inovasi-inovasi terbaru yang dapat melibatkan masyarakat dalam mempermudah melakukan kegiatan sehari-hari nya maupun dalam peningkatan *skill* masyarakat terkait dengan transportasi pariwisata.

1.5 Tinjauan Penelitian Sejenis

Penelitian mengenai kewirausahaan tentunya sudah banyak dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Kewirausahaan perusahaan jasa khususnya perusahaan otobus, merupakan salah satu bagian masyarakat yang tentunya juga mempunyai strategi bertahan selama pandemi COVID-19 ini melanda di Indonesia. Dari berbagai penelitian sebelumnya yang dilakukan, terdapat banyak bagian yang mencakup lingkup perusahaan jasa maupun perusahaan otobus dan dikaji dengan berbagai konsep. Beragam kajian mengenai perusahaan transportasi publik terutama perusahaan otobus dilakukan oleh para peneliti sebelumnya melalui berbagai perspektif. Namun, penelitian ini akan berfokus pada riset Sosiologi Ekonomi dengan konsep kewirausahaan dalam segi *supply* dan segi *demand*.

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Merry Tiurna, Suryaningsih, dan Rahma Syahfitri yang berjudul “Strategi Bertahan Hidup Supir Angkot Di Kota Tanjungpinang” dalam jurnal yang di *publish* oleh Universitas Maritim Raja Ali Haji menjelaskan tentang bagaimana bentuk strategi yang dilakukan oleh para supir angkot agar tidak hilang dari lingkungan masyarakat serta bentuk strategi apa saja yang dilakukan supir angkot atau angkutan kota di kota Tanjungpinang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada tiga strategi yang dilakukan supir angkot untuk tetap bertahan di tengah masyarakat, yaitu strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Strategi aktif yang dilakukan yaitu penambahan jam kerja, usaha lebih untuk mencari penumpang dan membuka bisnis baru. Lalu, strategi pasif yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran dan menabung serta menyalurkan hasil pendapatannya. Terakhir, strategi jaringan yang dilakukan oleh supir angkot adalah memanfaatkan hubungan sosial yang ada seperti meminta bantuan dari teman, saudara, koperasi, atau bahkan ke Bank.

Dalam penelitian yang ditulis oleh Merry Tiurna, Suryaningsih, dan Rahma Syahfitri, menjelaskan bahwa strategi bertahan hidup dalam mengatasi tekanan serta guncangan ekonomi dapat dilakukan dengan strategi. Strategi bertahan hidup digolongkan menjadi tiga kategori, yaitu strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara memanfaatkan segala sumber daya yang dimiliki.

Kedua, strategi pasif yaitu strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara meminimalisir pengeluaran keluarga. Dan strategi jaringan yaitu strategi yang dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan sosial.¹⁰ Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan konsep strategi bertahan hidup.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Vivi Ria Putri dan Ritzky Karina M. R. Brahmana yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Transportasi Bus (Studi Kasus Pada Perusahaan Otobus Di Lombok)” dalam jurnal AGORA Vol. 3, No. 1, (2015) menjelaskan bagaimana strategi pengembangan perusahaan otobus di Lombok. Hasil penelitian menunjukkan strategi yang dapat dilakukan adalah implementasi CRM yang terpadu, mengarahkan pada program *membership* dan paket (bagasi & grup) serta memaksimalkan *wifi* bus pada pelanggan. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa perusahaan dapat menerapkan *related diversification* untuk pengembangannya yaitu berupa pembukaan jalur baru.

Dalam jurnalnya, Vivi Ria Putri dan Ritzky Karina M. R. Brahmana menyebutkan bahwa *related diversification* (pengembangan jalur angkutan pariwisata) bisa digunakan atas pertimbangan kondisi perusahaan yaitu berupa perusahaan bersaing dalam industri yang tidak mengalami pertumbuhan atau dalam pertumbuhan industri yang lambat. Produk baru (terkait), akan secara signifikan meningkatkan penjualan produk saat ini. Pembukaan jalur baru, angkutan pariwisata berarti membuka pasar baru dengan cakupan yang lebih luas. Produk baru (terkait), bisa ditawarkan dengan harga yang sangat kompetitif, mengingat perusahaan telah memiliki sumber daya yang mencukupi, sehingga biaya modal berkurang. Ketika produk baru (terkait), memiliki tingkat penjualan musiman yang menyeimbangkan keadaan saat ini. Angkutan dengan pariwisata akan memiliki perencanaan dan jadwal yang pasti, sehingga akan mudah dalam pengalokasian armadanya. Produk saat ini dalam tahap penurunan dari siklus hidup produk yaitu karena faktor perubahan selera pasar, penerimaan akan produk substitusi yang tinggi, dan didesaknya perusahaan untuk mengadaptasi teknologi oleh pasar bisa menjadi pendorong hal ini. Ketika organisasi memiliki tim manajemen yang

¹⁰ Merry Tiurna, Suryaningsih, Rahma Syahfitri, *Strategi Bertahan Hidup Supir Angkot Di Kota Tanjungpinang*, Jurnal Universitas Maritim Raja Ali Haji, Hlm.31

kuat. Akan adanya peralihan kepemilikan pada generasi kedua akan menjawab hal ini. Dimana mereka yang muda telah dibekali ilmu pengetahuan untuk merancang, menjalankan, mengontrol dan mengevaluasi manajemen yang ada.¹¹ Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan konsep strategi pengembangan bisnis.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh M. Akmal Farraz dan Adha Fathiah dengan judul “Alat Analisis Strategi Bertahan Hidup Sektor Informal Perkotaan Selama Pandemi Covid-19: Review Literatur” dalam jurnal JSA (Jurnal Sosiologi Andalas) : Volume 7, No.1 (April) 2021, menjelaskan tentang strategi bertahan hidup sektor informal. Hasil penelitian menunjukkan di tengah pandemi, bagi pekerja informal yang berpendidikan tinggi di Kota Banda Aceh, mendorong mereka untuk melakukan strategi dan inovasi produk dari produk atau karya yang dihasilkan. Selain itu, para pekerja informal juga melakukan tindakan subsisten dan melakukan serangkaian strategi bertahan hidup. Contohnya seperti berhutang kepada keluarga dan sahabat atau sanak saudara, pulang ke kampung halaman dari kota rantauan, mengurangi kuantitas konsumsi dengan berhemat, bekerja dengan modal orang lain, membangun ekonomi subsisten, meminta bantuan pemerintah pusat maupun daerah dan menyasiasi aturan yang dikeluarkan oleh pemerintah.

Dalam penelitian yang ditulis oleh M. Akmal Farraz dan Adha Fathiah juga menjelaskan bahwa pola bertahan hidup pekerja informal terutama kaum miskin kota dengan cara mengembangkan ekonomi atau produksi subsisten merupakan upaya yang paling rasional guna mempertahankan hidupnya. Selain itu, mengharapkan bantuan berupa dengan memanfaatkan asset sosial seperti hubungan keluarga atau pertemanan dan uang berupa pinjaman adalah cara untuk bertahan hidup, karena mereka tidak memiliki asset seperti keahlian, pendidikan, modal ataupun teknologi.¹² Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dengan konsep strategi bertahan hidup.

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Gita Paramita Djausal, Alia Larasati, dan Lilih Muflihah dengan judul “Strategi Pariwisata Ekologis Dalam Tantangan Masa

¹¹ Vivi Ria Putri, Ritzky Karina M. R. Brahmana, *Strategi Pengembangan Usaha Transportasi Bus (Studi Kasus Pada Perusahaan Otobus Di Lombok)*, Jurnal AGORA Vol. 3 No. 1, Hlm.169

¹² M. Akmal Farraz, Adha Fathiah, *Alat Analisis Strategi Bertahan Hidup Sektor Informal Perkotaan Selama Pandemi Covid-19: Review Literatur*, Jurnal JSA (Jurnal Sosiologi Andalas) Vol.7 No.1, Hlm.5

Pandemi COVID-19” dalam jurnal *Perspektif Bisnis* Volume 3, Nomor 1, Mei 2020, (57 - 61), menjelaskan tentang strategi bertahan ekowisata dalam masa pandemi COVID-19. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ekowisata sebagai bentuk pariwisata berbasis pelestarian lingkungan, memiliki urgensi untuk tetap melakukan aktivitas operasional. Hal ini diperlukan untuk tetap mendukung pelestarian lingkungan yang harus dilakukan secara berkesinambungan. Terdapat dua isu utama yang menjadi pertimbangan pengambilan keputusan strategis, yaitu isu kesehatan dan keterbatasan mobilitas wisatawan. Hal ini dapat disiasati dengan melakukan strategi adaptasi internal dan strategi wisata daring. Namun, tantangannya adalah harus bekerja sama dengan dengan pihak yang memiliki kemampuan dan keahlian dengan mengembangkan pengalaman wisata pengunjung tanpa harus berada di tempat wisata untuk menjalankan strategi wisata daring. Strategi tersebut tentunya patut didukung dengan ketepatan perancangan informasi dan skenario pengalaman wisatawan daring. Kemungkinan pembuatan aplikasi wisata ini, merupakan upaya untuk tetap melaksanakan aktivitas wisata tanpa harus melakukan perjalanan ke tempat wisata dan juga terhindar dari kerumuman. Selain itu, upaya wisata daring memungkinkan peluang perluasan ke pasar internasional.

Dalam penelitian yang ditulis oleh Gita Paramita Djausal, Alia Larasati, dan Lilih Muflihah juga menjelaskan bahwa dalam pengembangan strategi pengelolaan destinasi pariwisata ekologis memiliki dua kondisi yang harus dipertimbangkan, yaitu kondisi internal dan juga eksternal. Kondisi internal menyatakan mengenai pengelola mengatur sumber daya yang ada, yaitu sumber daya manusia dan sumber daya alam. Kondisi eksternal merujuk kepada interaksi dengan pihak terkait di luar organisasi atau perusahaan pengelola destinasi. Pihak terkait adalah pengunjung, masyarakat, pemerintah, swasta, dan juga pengunjung.¹³ Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan konsep pengembangan strategi.

Kelima, penelitian yang dilakukan oleh Rintan Saragih dan Duma Megaria Elisabeth dengan judul “Kewirausahaan Sosial Dibalik Pandemi Covid-19: Penelusuran

¹³ Gita Paramita Djausal, Alia Larasati, Lilih Muflihah, *Strategi Pariwisata Ekologis Dalam Tantangan Masa Pandemi COVID-19*, Jurnal *Perspektif Bisnis* Vol.3 No.1, Hlm.60

Profil Dan Strategi Bertahan” dalam Jurnal Manajemen Volume 6 Nomor 1 (2020), menjelaskan tentang wirausaha sosial di tengah pandemi COVID-19. Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengurangan karyawan hingga penurunan omzet yang diperkirakan mencapai 70% akibat adanya pandemi COVID-19. Beberapa strategi yang dilakukan yaitu melalui implementasi diversifikasi tidak terkait berupa dari hasil pemantauan di lapangan menunjukkan bahwa strategi ini mulai dilaksanakan, sehingga diharapkan agar kegiatan perakitan mesin pengolahan tempurung/batok kelapa tetap dilaksanakan dengan dasar peluang yang menjanjikan. Melalui kegiatan ini diharapkan karyawan yang semula sudah dirumahkan dapat dilibatkan kembali untuk bekerja. Lalu, penerapan manajemen *cash flow*, pengelolaan anggaran, manajemen usaha serta tetap menjaga jam operasional di masa pandemi COVID-19 dengan tujuan efisiensi biaya, serta penerapan manajemen persediaan agar dilaksanakan dengan tujuan keberlangsungan usaha sehingga fungsi wirausaha sosial sebagai agen perubahan dapat terlaksana secara berkelanjutan dan secara terus menerus.

Dalam penelitian yang ditulis Rintan Saragih dan Duma Megaria Elisabeth, dijelaskan bahwa Konsep diverifikasi merupakan salah satu strategi yang dapat dilakukan melalui identifikasi peluang yang menarik baik yang memiliki hubungan atau keterkaitan dengan bisnis saat ini maupun diversifikasi yang tidak terkait. diverifikasi diklasifikasikan menjadi dua, yaitu diversifikasi terkait (*related diversification*) yang masih berkaitan dengan usaha atau bisnis sebelumnya dengan tujuan untuk mengurangi risiko bisnis yang berkaitan dengan investasi untuk usaha atau bisnis tunggal. Kedua, Diversifikasi tidak terkait (*unrelated diversification*), yaitu pada saat usaha lain sedang mengalami penurunan, maka satu strategi yang dapat dilakukan adalah melakukan usaha yang berbeda dengan jenis usaha yang sebelumnya telah dilakukan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan konsep kewirausahaan sosial dan strategi diversifikasi.¹⁴

Keenam, penelitian yang dilakukan oleh Eko Sulistyowati Irawan dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Perusahaan Bis Pariwisata Bimo Transport Yogyakarta” dalam Skripsi, Universitas Islam Indonesia, menjelaskan tentang strategi perusahaan

¹⁴ Rintan Saragih, Duma Megaria Elisabeth, *Kewirausahaan Sosial Dibalik Pandemi Covid-19: Penelusuran Profil Dan Strategi Bertahan*, Jurnal Manajemen Vol.6 No.1, Hlm. 51

untuk masa yang akan datang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bis Pariwisata PO. BIMO Yogyakarta memiliki kekuatan seperti jasa transportasi yang ditawarkan, rute, jumlah kursi, lokasi, promosi, media promosi, tenaga kerja atau kru bis, tenaga administrasi, modal, bis, merk-merk bis, dan mutu pelayanan yang diberikan. Dengan kekuatan yang dimiliki tersebut, Bis Pariwisata PO. BIMO Yogyakarta dapat memanfaatkan peluang kondisi persaingan, jumlah pesaing, pertumbuhan teknologi, pergantian mesin yang cepat, daya beli konsumen, perubahan selera konsumen, gaya hidup, banyaknya pesaing lama, pesaing baru dan tingkat suku bunga yang rendah untuk meningkatkan jumlah pelanggan perusahaan tersebut.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Eko Sulistyowati Irawan, juga menegaskan bahwa strategi bisnis yang sebaiknya diterapkan adalah dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi agresif (*growth oriented strategy*) dengan cara memperluas pasar, dengan meningkatkan anggaran promosi, terutama pada musim liburan, dengan menawarkan paket-paket terbaru dan memanfaatkan kondisi armada yang modern dan daya beli konsumen.¹⁵ Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan konsep strategi pemasaran.

Ketujuh, penelitian yang dilakukan oleh Christien Simorangkir, Maria Agape Widya Prasetya, Nirvara Dinta Pirenaningtyas, Ignatya Larasati, dan Dhian Adhitya dengan judul “*Coping Strategy In Transportation Business: Case Study On Public Transportation In Bekasi Regency*” dalam Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan) Volume 6 No. 1 tahun 2021 menjelaskan tentang *coping strategy* usaha transportasi umum. Hasil penelitian menunjukkan strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh pelaku usaha diklasifikasikan sebagai strategi pasif dan strategi aktif. Strategi pasif adalah strategi untuk bertahan hidup yang mengandalkan pekerjaan asli berupa menghemat pengeluaran dan lain sebagainya. Sedangkan strategi aktif digambarkan sebagai strategi yang mengoptimalkan seluruh potensi keluarga dengan cara

¹⁵ Eko Sulistyowati Irawan, Skripsi: *Analisis Strategi Pemasaran Perusahaan Bis Pariwisata Bimo Transport Yogyakarta*, (Yogyakarta: UII, 2006) Hlm. 81

memperpanjang jam kerja, dan mencari pekerjaan lain untuk memenuhi kebutuhan keluarganya.

Dalam jurnal Christien Simorangkir, Maria Agape Widya Prasetya, Nirvara Dinta Pirenaningtyas, Ignatya Larasati, dan Dhian Adhitya, strategi coping adalah cara yang digunakan informan menyelesaikan masalah mereka dan fokus pada masalah itu sendiri. Strategi bertahan (*coping strategy*) dalam mengatasi masalah dan tekanan ekonomi dapat dikelola dengan tiga cara, yaitu pertama strategi aktif, yaitu strategi yang mengoptimalkan seluruh potensi keluarga dengan cara memperpanjang jam kerja, memanfaatkan sumber atau tanaman yang ada di lingkungan sekitar. Kedua, strategi pasif, mengurangi pengeluaran keluarga atau hanya mengacu pada kegiatan atau tugas rutin, seperti pakaian, makanan, dan pendidikan. Ketiga, strategi berjejaring, untuk berhubungan dengan orang lain atau menjaga hubungan dengan baik, secara formal maupun informal dengan lingkungan sosial atau kelembagaan.¹⁶ Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan konsep *coping strategy* atau strategi bertahan hidup.

Kedelapan, Jurnal Internasional yang di tulis oleh Dr. Aremu dan Mukaila Ayanda dengan judul “*Small and Medium Scale Enterprises as A Survival Strategy for Employment Generation in Nigeria*” Volume 4 Nomor 1 Tahun 2011 menjelaskan tentang strategi bertahan UKM di Nigeria. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kontribusi UKM terhadap pembangunan berkelanjutan kecil, secara bersama-sama UKM memiliki dampak yang sangat besar terhadap kualitas pembangunan wilayah geografis tertentu. Semakin banyak kehadiran UKM dalam perekonomian suatu wilayah, semakin penting peran UKM untuk mencapai keberlanjutan dalam suatu wilayah tersebut. Dibandingkan dengan perusahaan besar, UKM menunjukkan manfaat khusus untuk wilayah geografis yang tertarik untuk mencapai pembangunan berkelanjutan, yang dapat dikelompokkan dalam kontribusi ekonomi, sosial budaya, lingkungan, dan kolaborasi. Kontribusi ekonomi utama untuk keberlanjutan berasal dari

¹⁶ Christien Simorangkir, Maria Agape Widya Prasetya, Nirvara Dinta Pirenaningtyas, Ignatya Larasati, Dhian Adhitya, *Coping Strategy In Transportation Business: Case Study On Public Transportation In Bekasi Regency*, Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan) Vol.6 No.1, Hlm. 23

fakta bahwa penduduk dan penduduk asli lebih mungkin memiliki dan menjalankan UKM daripada perusahaan besar, yang seringkali merupakan perusahaan multinasional.

Dalam jurnal yang ditulis oleh Dr. Aremu dan Mukaila Ayanda, ditekankan bahwa sektor UKM tetap harus bertahan dengan menggunakan berbagai strategi mempromosikan fitur pengembangan UKM secara mencolok di sebagian besar rencana pembangunan ekonomi pemerintah dengan tujuan untuk memelihara pertumbuhan lebih lanjut di sektor ini. Dengan pembangunan berkelanjutan umumnya UKM mampu membantu dan memfasilitasi pertumbuhan, berkembang biak, dan mereplikasi menjadi massa yang memadai industri dan sektor.¹⁷ Penelitian ini menggunakan metode penelitian Systematic Literature Reviews (SLR) dengan konsep strategi bertahan dan *sustainability*.

Kesembilan, Jurnal Internasional yang di tulis oleh Huan Huu Nguyen, Vu Minh Ngo dan Anh Nguyen Tram Tran dengan judul “*Financial performances, entrepreneurial factors and coping strategy to survive in the COVID-19 pandemic: case of Vietnam*” dalam Research in International Business and Finance Volume 56, April 2021 menjelaskan tentang bagaimana cara bertahan hidup di negara Vietnam selama masa pandemi COVID-19. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dukungan dari pemerintah dan kepercayaan kepada pemerintah adalah faktor penting bagi perusahaan untuk tetap aktif selama masa krisis. Selain itu, faktor kewirausahaan seperti mengintegrasikan, mengkonfigurasi ulang, memperoleh sumber daya baru dan bertindak cepat adalah kunci untuk mengembangkan kemampuan baru, menemukan sumber pendapatan baru dan bertahan dalam lingkungan yang krisis akibat pandemi COVID-19. Di dalam penelitian juga dijelaskan bahwa hubungan interaktif dan nonlinier antara faktor keuangan dan faktor kewirausahaan jauh lebih penting daripada hubungan utama mengenai keputusan untuk memilih strategi yang berfokus pada pertumbuhan daripada strategi pemotongan biaya.

Dalam jurnal yang ditulis oleh Huan Huu Nguyen, Vu Minh Ngo dan Anh Nguyen Tram Tran juga dijelaskan perusahaan dengan yang lebih tinggi masuk orientasi preneurial diwakili oleh lebih banyak inovasi, proaktif, dan kemauan untuk

¹⁷ Dr. Aremu dan Mukaila Ayanda, *Small and Medium Scale Enterprises as A Survival Strategy for Employment Generation in Nigeria*, Jurnal Vol.4 No.1, Hlm.47

mengambil risiko memiliki kemungkinan lebih besar untuk bertahan hidup selama dan setelah krisis. Dalam jurnal juga dijelaskan empat strategi generik yang menjadi dasar untuk setiap diskusi tentang langkah strategis perusahaan untuk mengatasi dampaknya selama masa krisis. Dua strategi pertama yaitu, perolehan pendapatan dan pemfokusan ulang produk/pasar ini lebih banyak tentang kewirausahaan dan reorientasi bisnis. Sedangkan dua strategi terakhir yaitu, pemotongan biaya dan pengurangan aset yang berhubungan dengan operasi yang efisien. Strategi menghasilkan pendapatan dapat dipilih ketika perusahaan dapat meningkatkan penjualan organik mereka dengan meningkatkan pengeluaran modal dan total aset mereka. Pemfokusan ulang produk atau pasar lebih banyak tentang perusahaan yang berpindah sumber daya ke pasar khusus untuk mempertahankan diri dari gangguan permintaan pasar massal mereka selama krisis ekonomi. Selanjutnya, strategi pemotongan biaya dikaitkan dengan pengurangan signifikan dalam pendanaan untuk operasi administrasi, pemasaran, dan biaya lainnya. Pemotongan tersebut pada akhirnya akan mengurangi biaya operasional dan belanja modal. Oleh karena itu, penjualan diperkirakan akan turun tajam karena sifat aktivitas pemotongan yang terbatas.¹⁸ Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan dengan konsep *coping strategy* dan konsep kesenjangan penelitian serta pertanyaan penelitian.

Kesepuluh, penelitian yang dilakukan Herdian Spektro Firetra dengan judul “Kewirausahaan Pengusaha Industri Telur Asin Di Desa Limbangan Wetan Kecamatan Brebes Kabupaten Brebes” dalam Skripsi, Universitas Negeri Semarang yang menjelaskan tentang perilaku kewirausahaan pengusaha industri telur asin di desa tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku kewirausahaan masyarakat Desa Limbangan Wetan dalam usaha produksi telur asin terlihat pada motivasi pelaku usaha yang menekuni usaha pembuatan telur asin, inovasi terhadap produk-produk, pemasaran yang dilakukan pengusaha, omzet bulanan yang diterima pengusaha, keberanian diri pengusaha dalam mengambil resiko usaha yang dipilih, pengetahuan pengusaha dalam mengelola manajemen keuangan dan rasa tanggung jawab terhadap usaha yang dimiliki.

Dalam penelitian yang ditulis Herdian Spektro Firetra menjelaskan bahwa dengan memberikan motivasi yang tepat, maka karyawan akan terdorong untuk berbuat

¹⁸ Huan Huu Nguyen, Vu Minh Ngo, Anh Nguyen Tram Tran, *Financial performances, entrepreneurial factors and coping strategy to survive in the COVID-19 pandemic: case of Vietnam*, Jurnal Research in International Business and Finance Vol.56 No.1, Hlm. 18

semaksimal mungkin dalam melaksanakan tugasnya dan mereka akan meyakini bahwa dengan keberhasilan organisasi dalam mencapai tujuan dan berbagai sarannya, maka kepentingan-kepentingan pribadinya akan terpelihara pula. Dalam penelitiannya juga dijelaskan bahwa ada tiga faktor utama yang mempengaruhi motivasi yaitu perbedaan karakteristik individu, perbedaan karakteristik pekerjaan, dan perbedaan karakteristik lingkungan kerja. Dalam rangka mendorong tercapainya produktivitas kerja yang optimal maka seorang manajer harus dapat mempertimbangkan hubungan antara ketiga faktor tersebut dan hubungannya terhadap perilaku individu. Pada dasarnya motivasi individu dalam bekerja dapat memacu karyawan untuk bekerja keras sehingga dapat mencapai tujuan mereka. Hal ini akan meningkatkan produktivitas kerja individu yang berdampak pada pencapaian tujuan dari organisasi.¹⁹ Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan menggunakan konsep kewirausahaan serta teori motivasi.

Tabel 1.1
Tinjauan Penelitian Sejenis

No.	Judul	Peneliti	Jenis Tinjauan Pustaka	Jenis Penelitian	Teori atau Konsep	Persamaan	Perbedaan
1.	Strategi Bertahan Hidup Supir Angkot Di Kota Tanjungpinang	Merry Tiurna, Suryaningih, dan Rahma Syahfitri	Jurnal Universitas Maritim Raja Ali Haji	Jenis penelitian ini kualitatif dengan teknik <i>snowball</i> serta metode yang digunakan untuk pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan dokumentasi.	Strategi Bertahan Hidup dan Supir Angkot	Penelitian mengaitkan dengan kondisi pandemi covid-19	Perbedaan terletak pada konsep yang berfokus pada Supir Angkot.
2.	Strategi Pengembangan Usaha Transportasi Bus (Studi Kasus Pada Perusahaan Otobus Di	Vivi Ria Putri dan Ritzky Karina M. R. Brahmana	Jurnal AGORA Vol. 3, No. 1, (2015).	Menggunakan metode kualitatif, pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan studi dokumen.	Strategi Pengembangan dan Transportasi	Membahas tentang perusahaan otobus .	Perbedaan terletak pada konsep strategi pengembangan usaha.

¹⁹ Herdian Spektro Firetra, Skripsi: *Kewirausahaan Pengusaha Industri Telur Asin Di Desa Limbangan Wetan Kecamatan Brebes Kabupaten Brebes*, (Semarang:UNNES, 2013) Hlm.14

	Lombok)						
3.	Alat Analisis Strategi Bertahan Hidup Sektor Informal Perkotaan Selama Pandemi Covid-19: Review Literatur	M. Akmal Farraz dan Adha Fathiah	JSA (Jurnal Sosiologi Andalas) : Volume 7, No.1 (April) 2021	Menggunakan metode kualitatif dengan hasil kajian literatur.	Strategi bertahan hidup	Penelitian mengaitkan dengan kondisi pandemi covid-19.	Perbedaan terletak pada konsep yang berfokus pada Sektor Informal.
4.	Strategi Pariwisata Ekologis Dalam Tantangan Masa Pandemi COVID-19	Gita Paramita Djausal, Alia Larasati, Lilih Muflihah	Jurnal Perspektif Bisnis Volume 3, Nomor 1, Mei 2020, (57-61)	Menggunakan metode kualitatif	Pengembangan strategi	Pembahasan mengenai sektor formal di era sulit.	Perbedaan terletak pada konsep pengembangan strategi
5.	Kewirausahaan Sosial Dibalik Pandemi Covid-19: Penelusuran Profil Dan Strategi Bertahan	Rintan Saragih dan Duma Megaria Elisabeth	Jurnal Manajemen Volume 6 Nomor 1 (2020)	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif.	Kewirausahaan sosial dan strategi diversifikasi	Pembahasan mengenai pola kewirausahaan di era sulit.	Perbedaan terletak pada konsep strategi diversifikasi
6.	Analisis Strategi Pemasaran Perusahaan Bis Pariwisata Bimo Transport Yogyakarta	Eko Sulistyowati Irawan	Skripsi, Universitas Islam Indonesia	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif	Strategi Pemasaran	Pembahasan mengenai strategi perusahaan otobus	Perbedaan terletak pada konsep strategi pemasaran
7.	Coping Strategy In Transportation Business: Case Study On Public Transporta	Christien Simorangkir, Maria Agape Widya Prasetya, Nirvara Dinta Pirenaning	Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan) Volume 6 Number 1 2021	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif	Strategi bertahan hidup / coping strategy	Pembahasan mengenai strategi bertahan usaha transportasi	Perbedaan terletak pada studi kasus

	tion In Bekasi Regency	tyas, Ignatya Larasati, Dhian Adhitya					
8.	Small and Medium Scale Enterprises as A Survival Strategy for Employment Generation in Nigeria	Dr. Aremu dan Mukaila Ayanda	Journal of Sustainable Development Vol. 4, No. 1; February 2011	Metode <i>Systematic Literature Reviews</i> (SLR)	Konsep sustainable dan strategi bertahan	Membahas mengenai kewirausahaan	Perbedaan terletak pada teori sustainable
9.	Financial performances, entrepreneurial factors and coping strategy to survive in the COVID-19 pandemic: case of Vietnam	Huan Huu Nguyen, Vu Minh Ngo, Anh Nguyen Tram Tran	Research in International Business and Finance Volume 56, April 2021	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif	Konsep coping strategi dan konsep kesenjangan penelitian dan pertanyaan penelitian	Membahas mengenai pola kewirausahaan dan dikaitkan dengan pandemi COVID-19	Perbedaan terletak pada konsep yang berfokus pada suatu negara dan konsep kesenjangan penelitian dan pertanyaan penelitian.
10	Kewirausahaan Pengusaha Industri Telur Asin Di Desa Limbangan Wetan Kecamatan Brebes Kabupaten Brebes	Herdian Spektro Firetra	Skripsi, Universitas Negeri Semarang	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif	Motivasi	Membahas mengenai pola kewirausahaan dan dikaitkan dengan pandemi COVID-19	Perbedaan terletak pada teori motivasi

Sumber: Diolah oleh Peneliti, 2021

1.6 Kerangka Konseptual

1.6.1 Pola Kewirausahaan dalam Bisnis Transportasi Publik

Kewirausahaan merupakan proses yang dilakukan seseorang untuk mendirikan, mengelola, mengembangkan usahanya sendiri. Setiap pelaku usaha memiliki resiko yang sama dalam menjalani usahanya, keuntungan serta kerugian dimasa yang akan datang kembali lagi pada tanggung jawab serta keputusan yang diambil dengan memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya. Kajian tentang kewirausahaan di pelopori oleh Joseph Schumpeter (1883-1950), yang memfokuskan kajiannya ke dalam empat perspektif. Pertama, tidak semua orang memiliki kapasitas untuk menjadi seorang wirausahawan. Menurutnya hanya orang-orang yang memiliki jiwa kepemimpinan yang kuat sehingga dapat menunjang keberhasilan suatu usaha. Kedua, Schumpeter lebih berfokus pada sudut pandang fungsi dari kewirausahaan, menurutnya kewirausahaan dapat berfungsi menciptakan kombinasi baru dari bahan dan kekuatan yang sudah ada dalam membangun usaha atau perusahaan. Ketiga, kewirausahaan harus ditempatkan dalam konteks sosial dan historisnya. Seorang wirausaha dapat dikatakan berhasil dalam usahanya apabila kewirausahaan yang telah dibangun dan dikembangkan tidak menjadi tindakan individu semata, melainkan sudah menjadi tindakan kolektif pengusaha lainnya dalam menciptakan lapangan pekerjaan, seperti tindakan dalam memperkenalkan barang baru dan metode produksi, membuka pasar baru, serta mendapatkan sumber bahan baku baru. Keempat, kewirausahaan menurut Schumpeter merupakan pelengkap dari teori evolusi perkembangan ekonomi yang digagas oleh Darwin. Untuk melengkapi teori evolusi tersebut, Schumpeter menekankan perjuangan kompetitif dan ketekunan mendasar dari elemen inti organisasi ekonomi, tetapi ia tidak melanjutkan perspektif teori evolusinya lebih jauh lagi sehingga kajian ini hanya sebatas spekulasi dari Schumpeter saja.²⁰

²⁰ Joseph Schumpeter, 1912, *The Theory of Economic Development*, Cambridge: Harvard University Press.

Kewirausahaan di sini mengarah kepada, bagaimana seseorang mengambil resiko yang belum pasti. Kewirausahaan merupakan salah satu sektor yang mempunyai peranan dalam mendorong kegiatan serta pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Kewirausahaan sendiri diklasifikasikan menjadi sektor formal dan sektor informal. Sektor formal sendiri berupa kegiatan usaha yang dikelola sedemikian rupa, sehingga kegiatannya bersifat tetap dan menjadi harapan pengelola. Contohnya seperti industri, perdagangan nasional maupun internasional, manufaktur dan jasa atau pariwisata dan lain sebagainya. Sedangkan sektor informal sendiri berupa kegiatan usaha yang bersifat sampingan atau tidak tetap, dan biasanya tidak berbentuk perusahaan serta usahanya berbentuk *home industry* (industri rumah tangga). Contohnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Persaingan yang timbul pada era ini menuntut pelaku usaha untuk lebih cerdas dalam menyikapinya. Proses merebut pasar atau mempertahankan pelanggan merupakan hal yang dinamis untuk terus membuat inovasi serta memodifikasi usaha yang dikelolanya.

Menurut Burgelman, ia menjelaskan bahwa *corporate entrepreneurship* merupakan proses dimana perusahaan terlibat dalam diversifikasi melalui pengembangan internal, yang memerlukan kombinasi sumber daya baru untuk memperluas kegiatan perusahaan di bidang yang tidak terkait atau sedikit terkait dengan domain kompetensi saat ini.²¹ Menurut Hornsby, ia berpendapat bahwa *corporate entrepreneurship* adalah sarana dimana perusahaan meningkatkan kemampuan kewirausahaan karyawan mereka.²² Tren seperti meningkatnya perusahaan bentuk multinasional, pematangan industri, dan meningkatnya persaingan telah memunculkan ventura perusahaan sebagai sarana bagi perusahaan untuk tetap kompetitif. Dalam tinjauan Du Pont, ada beberapa faktor penentu keberhasilan suatu *corporate entrepreneurship*, yaitu kepemilikan teknologi eksklusif, investasi besar, manajemen keuangan konservatif,

²¹ Patricia H. Thornton, *The Sociology Of Entrepreneurship*, Annual Review Of Sociology 1999:25 Hlm.26

²² Ibid. Hlm.27

pengembangan karyawan, dan orang-orang yang luar biasa.²³ Hal-hal lain yang harus diperhatikan dari aktivitas ventura adalah pentingnya toleransi kegagalan, pemisahan usaha dan bisnis yang sudah mapan, sponsor perusahaan, perencanaan fleksibel untuk mengelola ketidakpastian, pelatihan pemimpin wirausaha, dan pengakuan serta penghargaan bagi individu *intrapreneur*.

Untuk memahami beragam bentuk kewirausahaan di era modern, terdapat empat tipe ideal. Keempat jenis kegiatan kewirausahaan ini masing-masing menggambarkan pengaturan hubungan ekonomi yang berbeda dengan pelaku pasar lain yang dimiliki atau harus dimiliki oleh *entrepreneur*. Keempat jenis ini dibedakan dengan dua sumbu utama. Yang pertama berkaitan dengan tingkat kontrol pada pekerjaan individu dan output kreatif, sedangkan yang kedua memerlukan kontrol relatif melalui input finansial dan ekspektasi. Empat tipologi kewirausahaan diantaranya²⁴:

1. Silicon Valley *entrepreneurship* mewakili cita-cita perusahaan teknologi yang didanai modal ventura, yang ingin mengkomersialkan layanan dan teknologi baru yang inovatif dengan harapan menjadi salah satu 'unicorn' langka di pasar. Pengusaha yang terlibat mempertahankan rasa otonomi kreatif, menetapkan ketentuan kehidupan kerja mereka, disiplin yang diberlakukan oleh penyandang dana luar membatasi keputusan bisnis mereka mengenai pertumbuhan dan pengelolaan usaha mereka, pencipta yang otonom dan berdaya, serta bergerak di antara serangkaian usaha baru, yang kadang-kadang sama sekali tidak terhubung, yang mereka buat dan kemudian jual.
2. Main Street *entrepreneurship* terlibat dengan kepemilikan usaha kecil. Main Street disebut sebagai 'kewirausahaan mikro' dan terkait dengan strategi pengentasan kemiskinan yang dibiayai berdasarkan kredit mikro. Selain perbedaan budaya yang mencolok, perbedaan material utama antara kewirausahaan Main Street dan Silicon Valley berkaitan dengan ruang

²³ Ibid. Hlm.28

²⁴ Sean Doody, Victor Tan Chen dan Jesse Goldstein, *Varieties of Entrepreneurial Capitalism: The Culture of Entrepreneurship and Structural Inequalities of Work and Business Creation*, Sociology Compass 10/10 (2016) Hlm. 860

lingkup ambisi finansial. Pengusaha Main Street biasanya diharapkan untuk fokus pada penyediaan untuk diri mereka sendiri, bukan mengumpulkan kekayaan atau menyediakan untuk investor. Meskipun demikian, pengusaha Main Street mempertahankan rasa otonomi kreatif yang serupa dengan pengusaha Silicon Valley, relatif bebas untuk membuat keputusan operasional sehari-hari dan mengoordinasikan pengembangan bisnis mereka sesuai keinginan.

3. *Corporate Entrepreneurship* dalam bentuknya yang ideal, kepada para pekerja dan manajer yang tindakannya paling dibatasi oleh keharusan manajer dan investor tingkat yang lebih tinggi. Individu dalam pengaturan perusahaan yang lebih tradisional menghadapi tekanan untuk menampilkan sifat dan perilaku '*intrapreneurship*' yaitu, untuk beroperasi sebagai agen inovasi yang digerakkan oleh diri sendiri, yang menemukan dan memecahkan masalah daripada menunggu untuk diberitahu apa yang harus dilakukan. Perusahaan mengharapkan manajer dan karyawan mereka untuk merangkul fleksibilitas dan menerima kontrak kerja jangka pendek, semua atas nama inovasi agresif, konstan perubahan, dan pertumbuhan pribadi. Karyawan harus terus-menerus memasarkan diri dan kemampuan mereka agar dapat diikutsertakan dalam proyek jangka pendek berikutnya.²⁵ Seperti halnya kewirausahaan Silicon Valley, pekerjaan ini paling sering ditemukan di perusahaan yang berorientasi pada pertumbuhan yang pada akhirnya menyelaraskan semua pengambilan keputusan mereka untuk memenuhi harapan keuangan investor. Meskipun mereka banyak meniru ciri kepribadian yang sama seperti pengusaha Silicon Valley, *corporate entrepreneurship* beroperasi tepat dalam hubungan karyawan-majikan tradisional berarti bahwa mereka pada akhirnya terikat pada hak prerogatif organisasi yang ditetapkan oleh atasan mereka. Pekerjaan mereka yang kreatif dan berani mengambil risiko pada akhirnya harus sesuai dengan rencana yang lebih luas yang tidak mereka buat sendiri.
4. *Entrepreneurial self-employment* mengacu pada bidang pekerja yang berkembang pesat, mulai dari pekerja lepas dan pekerja kontrak wiraswasta

²⁵ Ibid. Hlm.861

lainnya hingga kontingen sukarela, yang dipaksa untuk beroperasi sebagai bisnis satu orang bahkan jika perusahaan klien mereka memiliki kapasitas untuk mempekerjakan mereka secara permanen. *Entrepreneurial self-employment* berfokus pada mencari nafkah daripada bertemu harapan finansial dari seorang investor. Mereka memaksa pekerja untuk bertindak dengan cara yang dibatasi seperti yang dilakukan oleh *corporate entrepreneurship* dalam hal pekerjaan seseorang, bagaimana mereka mengarahkan diri sendiri dan juga sangat terstruktur di sekitar model bisnis dan harapan kerja dari para klien atau platform.²⁶

Untuk lebih jelasnya, empat tipologi kewirausahaan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.2
Empat Tipologi Ideal Kewirausahaan

Hubungan Ekonomi Antar Aktor Pasar	Kemandirian Kreatif (Diri sendiri penentu untuk produk/jasa)	Ketergantungan Kreatif (Klien penentu untuk produk/jasa)
Ketergantungan Finansial (Mengharapkan investor)	Silicon Valley	<i>Corporate Entrepreneurship</i>
Kemandirian Finansial (Fokus pada pertemuan kebutuhan pendapatan pribadi)	Main Street	<i>Entrepreneurial Self-Employment</i>

Sumber: Sociology Compass, 2016

Dalam membicarakan kewirausahaan, Weber mengkategorisasikannya ke dalam perspektif *supply* dan perspektif *demand*. Argumen utama dari perspektif *supply* adalah bahwa adanya karakteristik khusus yang membuat individu dapat menciptakan kewirausahaan. Untuk maju secara ekonomi, masyarakat membutuhkan pasokan yang memadai dari individu-individu ini.

²⁶ Ibid. Hlm.862

Dalam perspektif ini, perbedaan tingkat, bentuk, dan lokasi *entrepreneur* dikaitkan dengan perbedaan karakteristik psikologis, sosial, budaya, dan etnis individu. Tipe khusus tersebut seperti individu yang berprestasi, *locus of control*, kecenderungan mengambil risiko, gaya pemecahan masalah dan inovasi, gaya kepemimpinan, nilai-nilai, dan pengalaman sosialisasi.²⁷ Dalam perspektif ini, individu adalah unsur utama dalam bagaimana dan mengapa organisasi baru didirikan. Menurut Weber dan Shane, perspektif *supply* telah menjelaskan bagaimana, kelas sosial, dan kelompok etnis menghasilkan perilaku kewirausahaan.²⁸ Mereka menyatakan bahwa perbedaan dalam kewirausahaan dapat diprediksi oleh perbedaan individu yaitu, jika seseorang dapat secara akurat menggambarkan kepribadian atau kelompok sosial dari seorang wirausahawan, seseorang kemudian dapat menyimpulkan bagaimana, mengapa, dan tempat bisnis baru didirikan. Menurut Thornton, perusahaan mengambil langkah untuk tetap dapat bertahan, terus melakukan strategi yang mereka rencanakan, adalah kewirausahaan dalam segi *supply*. Karena dalam segi *supply* yang menjadi elemen utama adalah individu yang kreatif, dapat melihat peluang, serta gaya kepemimpinannya yang inovatif dalam memecahkan masalah yang ada. *Supply side* berfokus pada ketersediaan individu yang cocok untuk menduduki peran kewirausahaan. Dalam hal ini PT. Sumber Alam Ekspres memiliki pemimpin yang dapat memecahkan masalah dengan cara-cara inovatif khususnya pada masa pandemi seperti ini, sehingga perusahaan tetap dapat bertahan dengan mendapatkan keuntungan maupun dalam kondisi stabil.

Dalam perspektif *demand*, kewirausahaan dilihat sebagai struktur peluang, struktur yang objektif dari peluang ekonomi dan struktur keunggulan diferensial dalam kapasitas sistem untuk memahami dan bertindak atas peluang tersebut. Berbeda dengan perspektif *supply* yang statis dan individu, perspektif *demand* memajukan studi kewirausahaan dengan menanyakan apa yang sebenarnya dilakukan pengusaha dan keputusan apa yang mereka buat dalam

²⁷ Patricia H. Thornton, *The Sociology Of Entrepreneurship*, Annual Review Of Sociology 1999:25 Hlm.22

²⁸ Ibid. Hlm.23

lingkungan sosial yang berubah seiring waktu.²⁹ Dalam PT. Sumber Alam Ekspres, perspektif *demand* berupa banyak karyawan dari berbagai jabatan yang menaruh kehidupannya pada perusahaan, termasuk pemilik perusahaan sendiri. Selain itu, sebagai perusahaan transportasi publik, transportasi tetap dibutuhkan sebelum maupun selama masa pandemi ini berlangsung. Sehingga perusahaan melakukan berbagai cara untuk tetap mendapat keuntungan maupun hanya untuk dapat menutup biaya operasional perusahaan.

1.6.2 Elemen-elemen Kewirausahaan Dalam Bisnis Transportasi Publik

Untuk melihat dimensi *supply* (penawaran) dan dimensi *demand* (permintaan) dalam konsep kewirausahaan, terdapat komponen-komponen yang harus diperhatikan dalam melihat *supply side* maupun *demand side*. Pertama, dalam *supply side* yang mengutamakan modal sosial, rekognisi peluang merupakan salah satu bentuk kewirausahaan dilihat dalam *supply side*. Rekognisi peluang merupakan suatu bentuk sikap melihat, memahami, serta bertindak sesuai dengan peluang yang ada. Seorang pengusaha harus melihat atau mengalami kondisi yang melibatkan peluang bisnis dan kemudian segera mengambil peluang itu.³⁰ Jika seorang pengusaha memahami kesempatan atau ide baru untuk meningkatkan usahanya atau untuk memulai usaha yang baru dan tidak bertindak cepat, kesempatan akan hilang untuknya dan orang lain akan merebutnya. Kemampuan mengenali peluang (*opportunity recognition*) digambarkan sebagai mengamati kemungkinan untuk menciptakan bisnis baru atau secara signifikan meningkatkan posisi bisnis yang ada dengan potensi keuntungan.³¹ Dalam hal ini, perusahaan melakukan inovasi berdasarkan kesempatan atau peluang karena pandemi disebut dengan *opportunity recognition*. Kedua, yaitu inovasi. Pada dasarnya sebuah inovasi dalam perusahaan adalah kemampuan untuk memberikan solusi kreatif terhadap

²⁹ Ibid. Hlm.24

³⁰ Dwi Putra Buana Sakti, Baiq Nadia Nirwana, Rionaldi Gigih Imam Pratama, Yulia Prayanti, *Pendidikan Kewirausahaan, Opportunity Recognition Dan Minat Berwirausaha Di Industri Pariwisata Halal*, Jurnal Magister Manajemen Vol.9(3), Hlm. 272

³¹ Ibid. Hlm.273

masalah-masalah yang ada dan peluang untuk meningkatkan atau untuk memperbaiki kinerja usaha.³² Inovasi merupakan suatu proses untuk menemukan dan mengimplementasikan sesuatu yang baru ke dalam situasi atau kondisi yang belum ada dan belum dipikirkan sebelumnya. Dengan kata lain, inovasi adalah bagaimana memikirkan dan melakukan sesuatu yang baru yang dapat menambah serta menciptakan nilai-nilai manfaat, baik secara sosial maupun secara ekonomi.³³ Dalam hal ini, bagaimana perusahaan dapat melakukan pembaharuan untuk menyalasi dampak serta kerugian yang mereka peroleh selama pandemi.

Kewirausahaan dalam dimensi *demand* yaitu melihat sifat ketidakpastian yang dihadapi perusahaan dan motivasi apa yang membuat mereka selalu melihat peluang. Menurut Milliken, ada tiga jenis ketidakpastian yang dirasakan yang muncul karena kurangnya informasi yaitu pertama tentang keadaan dari lingkungan yang disebut ketidakpastian negara, tentang dampak lingkungan terhadap organisasi yang disebut ketidakpastian efek dan tentang kemungkinan tanggapan dan konsekuensi tanggapan dari individu yang disebut dengan ketidakpastian respon.³⁴ Dalam hal ini, PT. Sumber Alam Ekspres selama pandemi, terus melakukan inovasi, melakukan berbagai strategi agar tetap dapat bertahan, dikarenakan transportasi publik tetap dibutuhkan masyarakat untuk kehidupan mereka sehari-hari. Selain itu juga, perusahaan bertanggung jawab kepada semua pegawainya sebelum maupun selama pandemi berlangsung, karena mereka menaruh harapan dan penghidupannya kepada perusahaan.

1.6.3 Dimensi *Supply* dan *Demand* dalam Konsep Kewirausahaan

Menurut Shane dan Venkataraman, dimensi *supply* dan *demand* dalam konsep kewirausahaan bermula pada tindakan kewirausahaan terutama yang berkaitan dengan penciptaan, eksplorasi, dan eksploitasi peluang.³⁵ Kurangnya informasi mengenai kondisi penawaran (*supply*) dan permintaan (*demand*)

³² Rufaidah, Erlina, Kodri, 2020, *Buku Referensi: Strategi Inovasi dan Kreativitas Berwirausaha Era Revolusi 4.0 (Kajian Empiris & Kajian Literatur)*, Bandung: ALFABETA, Hlm.2

³³ Damsar dan Indrayani, 2015, *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, Jakarta: Prenadamedia Group, Hlm. 139

³⁴ Sanjay Goel, *Demand And Supply Side Perspective Of Entrepreneurial Action In Emerging Economies*, Conference On Entrepreneurship In Emerging Regions, 2006. Hlm.5

³⁵ Ibid.

adalah yang mendasari para wirausaha untuk menciptakan suatu peluang kewirausahaan. Dikarenakan antar individu yang melakukan peluang kewirausahaan tidak memiliki tingkat informasi yang sama, maka beberapa dari mereka akan merasakan ketidakpastian dari lingkungan.

Berangkat dari ketidakpastian, Shane dan Venkataraman menyarankan bahwa peluang adalah bagian dari realitas objektif dan tindakan kewirausahaan berkaitan dengan penemuan, evaluasi, dan eksploitasi peluang seperti itu.³⁶ Gagasan tentang peluang yang ada di luar sana untuk dieksploitasi menunjukkan bahwa ada tingkat ketidakpastian yang melekat pada kemampuan individu untuk menemukan fenomena objektif tersebut. Oleh karena itu, penemuan peluang memerlukan pengambilan keputusan yang akurat penilaian realitas objektif, yang akan terjadi jika individu tidak mempersepsikan ketidakpastian keadaan atau efek ketidakpastian yang tinggi.³⁷ Dengan kata lain, wirausaha kewaspadaan merupakan hasil dari kurang dirasakannya ketidakpastian negara. Demikian juga dengan pengetahuan dan keyakinan wirausaha tentang apa yang dapat mereka lakukan tentang peluang yang telah ditemukan adalah hasil dari kurang dirasakannya ketidakpastian efek. Dengan ini, untuk mengenali peluang, pengusaha perlu menyelesaikan ataupun mengurangi keadaan dan mempengaruhi ketidakpastian.³⁸ Seperti yang ditunjukkan McMullen dan Shepherd bahwa tergantung pada tingkat ketidakpastian yang dihadapi oleh seorang calon wirausaha, tindakan dicegah dengan menciptakan keraguan dalam keyakinan pengusaha tentang peluang. Peluang diakui ketika wirausaha memiliki pengetahuan khusus yang memungkinkan mereka untuk memahami ketidakpastian respon.³⁹ Pada intinya bagaimana wirausaha menyelesaikan ketidakpastian, tergantung pada motivasi mereka dan kesediaan mereka untuk menanggung ketidakpastian atau risiko untuk mengeksploitasi peluang kewirausahaan. Maka dari itu, *supply side* dan *demand side* dalam kewirausahaan bekerja beriringan melihat peluang dan kondisi ketidakpastian

³⁶ Ibid.

³⁷ Ibid.

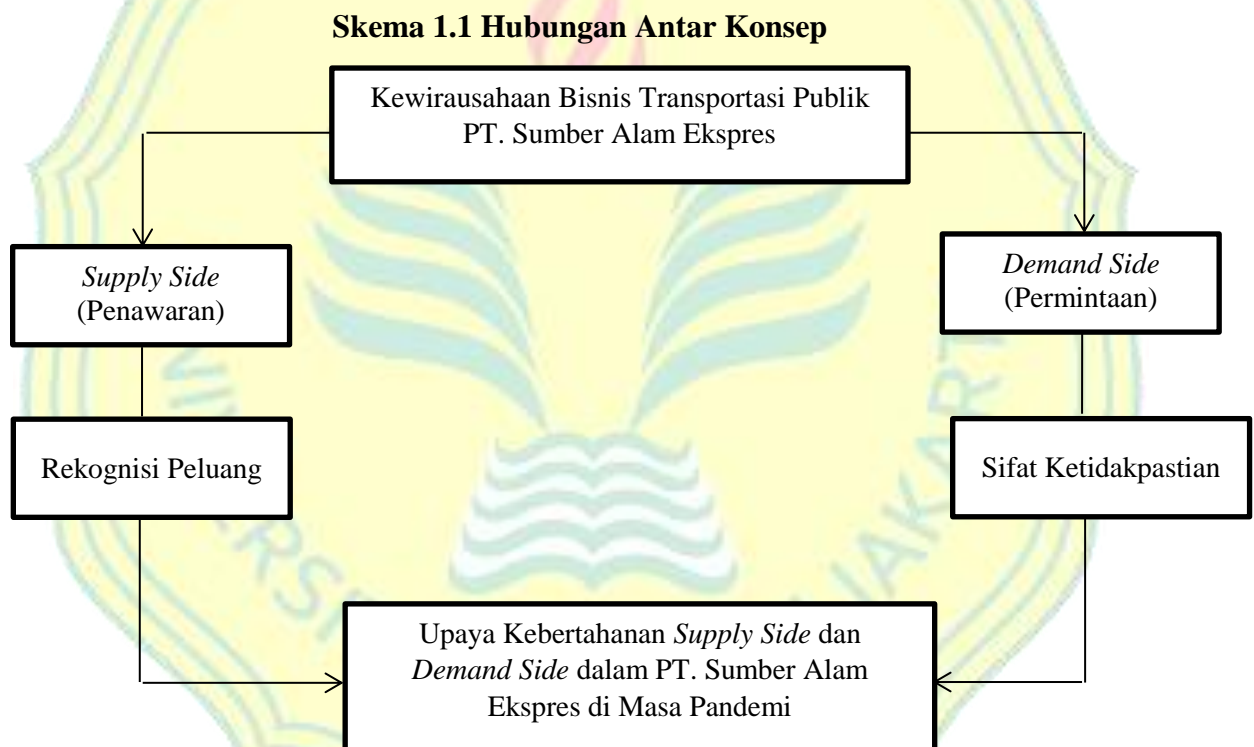
³⁸ Ibid.

³⁹ Ibid.

yang menjadi satu kesatuan berdasarkan motivasi seorang wirausaha dalam suatu kewirausahaan.

1.7 Hubungan Antar Konsep

Peneliti akan menggambarkan konsep-konsep yang telah dijelaskan di dalam penelitian ini. Hubungan antar konsep ini menjelaskan bagaimana suatu kewirausahaan bisnis transportasi publik dapat bertahan di masa pandemi COVID-19. Konsep-konsep yang peneliti gunakan di dalam skripsi ini berhubungan satu dengan yang lainnya. Berikut merupakan skema dari hubungan antar konsep yang peneliti gunakan dalam skripsi ini.



Sumber: Diolah oleh peneliti, 2021

1.8 Metodologi Penelitian

1.8.1 Pendekatan Penelitian dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian pada skripsi ini adalah penelitian kualitatif. Bogdan dan Taylor mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang

dan perilaku yang dapat diamati.⁴⁰ Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan penelitian deskriptif agar dapat mendeskripsikan bagaimana cara bertahan kewirausahaan bisnis transportasi publik di era pandemi pada PT.Sumber Alam Ekspres sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Pendekatan penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif menekankan pada makna dan pemahaman secara mendalam atau *verstehen*, penalaran definisi atas situsasi tertentu dan lebih banyak meneliti sesuatu yang berkaitan dengan kehidupan sehari-hari⁴¹. Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif agar dapat menjelaskan secara rinci dan mendalam untuk mendeskripsikan bagaimana cara bertahan kewirausahaan bisnis transportasi publik di era pandemi pada PT.Sumber Alam Ekspres serta bagaimana elemen-elemen dan inovasi yang dilakukan untuk menghadapinya. Berdasarkan pernyataan tersebut, peneliti akan mendeskripsikan serta menjelaskan cara bertahan kewirausahaan bisnis transportasi publik PT. Sumber Alam Ekspres di tengah pandemi COVID-19 dalam konsep Sosiologi Kewirausahaan.

1.8.2 Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah pelaku yang terlibat dalam PT. Sumber Alam Ekspres. Subjek penelitian ini terdiri dari 5 orang sebagai informan utama yaitu 4 pengurus PT. Sumber Alam Ekspres serta Direktur Utama perusahaan tersebut yang mengetahui pola kewirausahaan bisnis perusahaannya, dan 2 orang sebagai informan tambahan yaitu 2 Supir di PT. Sumber Alam Ekspres.

Tabel 1.3 Karakteristik Subjek Penelitian

No.	Nama	Posisi Subjek Penelitian	Peran Informan
1.	Anthony Steven	Direktur Utama	Informan Utama

⁴⁰ Lexy J.Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif, (Bandung,: Remaja Rosdakarya, 2002) hlm. 9

⁴¹ Mohammad Mulyadi. Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif, Serta Praktek Kombinasinya Dalam Penelitian Sosial. Jakarta: NadiPustaka, 2010. Hlm.9.

	Hambali		
2.	Hoke	Manajer Accounting	
3.	Dwi Sasongko	Operasional Armada	
4.	Boy Setyadi	Manajer IT	
5.	Muh. Toyib	Staff IT	
6.	Wahono	Supir	Informan Pendukung
7.	Suripto Wijaya	Supir	

Sumber: Diolah oleh peneliti, 2021

1.8.3 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di Jl. Pangeran Diponegoro No.164, Kembang Arum, Kutoarjo, Kec. Kutoarjo, Kabupaten Purworejo, Jawa Tengah 54212. Lokasi tersebut merupakan garasi yang menjadi tempat bekerja para pengurus PT Sumber Alam Ekspres. Penelitian dilakukan mulai dari Juli 2021 sampai bulan September 2021.

1.8.4 Peran Peneliti

Peran peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai orang yang meneliti langsung terhadap fenomena tersebut di lapangan. Selain itu, peneliti juga sebagai perencana dan penganalisis data dari hasil wawancara subjek yang telah ditentukan. Oleh karena itu, peneliti akan mempelajari gejala dan fenomena yang muncul pada informan selama ada di lapangan agar mendapatkan informasi yang mendalam dan menyeluruh tentang bagaimana cara bertahan kewirausahaan bisnis transportasi publik di era pandemi pada PT.Sumber Alam Ekspres.

1.8.5 Teknik Pengumpulan Data

Sumber data penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data dalam bentuk verbal secara lisan yang diperoleh dari

informan. Data primer diperoleh dengan cara melakukan observasi dilapangan dan wawancara. Sedangkan data sekunder merupakan data yang diperoleh dari dokumentasi dan studi pustaka atau kajian literatur. Maka dari itu teknik pengumpulan data pada penelitian ini sebagai berikut:

1.8.5.1 Observasi

Pada penelitian ini, peneliti akan turun langsung ke lokasi penelitian untuk melakukan pengamatan. Observasi yang dilakukan untuk memperoleh data melalui pengamatan dari panca indra baik penciuman, pendengaran, penglihatan, peraba, dan pengecapan terhadap objek secara langsung.⁴² Observasi dilakukan agar peneliti dapat memahami situasi serta kondisi yang ada di PT. Sumber Alam Ekspres secara mendalam.

1.8.5.2 Wawancara

Teknik pengumpulan data kedua yaitu dengan wawancara. Wawancara yang dilakukan peneliti dengan cara memberikan pertanyaan-pertanyaan kepada para informan sesuai dengan pedoman wawancara yang telah peneliti buat sehingga peneliti akan mendapatkan data-data mendalam terkait dengan informasi kewirausahaan sebagai strategi bertahan PT. Sumber Alam Ekspres selama pandemi COVID-19. Dengan melakukan wawancara dengan subjek penelitian, peneliti dapat melakukan *face to face* (wawancara berhadapan-hadapan) dengan partisipan atau mewawancarai mereka dengan telepon.⁴³ Wawancara dilakukan atas kesepakatan dengan informan, baik melalui zoom ataupun bertemu langsung. Hal ini mengingat sedang adanya kebijakan PPKM yang membatasi aktivitas langsung dengan orang lain dan juga menghindari kerumunan.

⁴² John W. Creswell, 1994, *Research Design Qualitative and Quantitative Approaches*, London: Sage Publications Inc. Hlm.254

⁴³ Ibid, hlm. 254.

1.8.5.3 Studi Kepustakaan dan Dokumentasi

Studi pustaka didapatkan dengan mengumpulkan berbagai macam data melalui buku, jurnal nasional maupun internasional, artikel-artikel, disertasi, tesis, situs berita maupun data yang berasal dari internet yang berkaitan dengan permasalahan penelitian. Studi pustaka yang dilakukan untuk memperoleh teori serta konsep yang relevan dengan penelitian peneliti tentang bagaimana keberlanjutan kewirausahaan perusahaan transportasi publik di masa pandemi pada PT. Sumber Alam Ekspres. Selain itu, dokumentasi yang digunakan oleh peneliti berupa tulisan, arsip dan rekaman suara. Hasil dokumentasi yang dihasilkan tersebut digunakan untuk menunjang informasi terkait kewirausahaan PT. Sumber Alam Ekspres.

1.8.5.4 Teknik Analisis Data

Teknik selanjutnya adalah analisis data. Setelah wawancara, observasi, studi kepustakaan dan dokumentasi maka diperlukannya analisis data sehingga nantinya bisa mendapatkan gambaran atau pendapat bahkan gagasan baru dan akan digambarkan dalam suatu kerangka pikiran. Dalam tahap ini, peneliti akan mengaitkan hasil data-data tersebut dengan teori dan konsep yang berkaitan dengan penelitian peneliti.

1.8.6 Triangulasi Data

Triangulasi data dilakukan dengan cara peneliti melakukan perbandingan informasi yang didapatkan berdasarkan hasil wawancara dengan temuan di lapangan melalui observasi. Selain itu, peneliti juga melakukan perbandingan informasi yang didapatkan dari beberapa informan agar dapat dipastikan bahwa data yang didapat adalah valid sehingga dapat dipastikan kebenaran dan keakuratannya.

Dalam penelitian ini proses triangulasi dilakukan dengan melakukan wawancara dengan supir-supir di PT. Sumber Alam Ekspres, yaitu Bapak Suropto Wijaya dan Bapak Wahono. Dengan dilakukannya triangulasi tersebut, maka

diharapkan data yang diperoleh dari informan utama merupakan data yang akurat dan sesuai dengan kebenaran dan keabsahannya.

1.9 Sistematika Penulisan

Dalam penelitian ini terdiri dari 3 bagian, yaitu pendahuluan, isi dan penutup. Namun kemudian dibagi lagi dalam 5 bagian, yaitu BAB I pendahuluan, BAB II dan BAB III uraian empiris, BAB IV analisis, dan BAB V kesimpulan dengan uraian berikut:

BAB I : Pada Bab I akan diuraikan pendahuluan, yang berisikan latar belakang masalah, permasalahan penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tinjauan literatur sejenis, kerangka konseptual, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : Pada Bab II akan diuraikan mengenai deskripsi objek penelitian berupa sejarah terbentuknya PT. Sumber Alam Ekspres, profil perusahaan PT. Sumber Alam Ekspres, struktur kepengurusan di perusahaan tersebut.

BAB III : Pada Bab III akan membahas hasil dari temuan penelitian yang telah dilaksanakan. Pada bagian ini akan mendeskripsikan tentang elemen apa saja yang dimiliki PT. Sumber Alam Ekspres selama pandemi COVID-19, bagaimana inovasi yang dilakukan PT. Sumber Alam Ekspres sebagai strategi bertahan. Selain deskripsi tentang hasil temuan melalui pengamatan atau observasi, pada bagian ini juga akan tersaji beberapa hasil wawancara dari informan untuk melengkapi penelitian.

BAB IV : Pada Bab IV ini akan mengaitkan permasalahan yang dikaji dengan konsep atau teori *supply* dan *demand* yang digunakan oleh peneliti.

BAB V : Pada Bab V merupakan penutup, berisikan kesimpulan yang merupakan jawaban atas pertanyaan penelitian beserta analisisnya. Selain itu pada bagian ini juga terdapat saran dan rekomendasi dari penelitian.