



**PROSES KOMUNIKASI INTRAPERSONAL DEWASA MUDA  
DALAM MENENTUKAN KEPUTUSAN UNTUK  
MENJADI WIRAUSAHAWAN**

Dede Ginanjar

Glorya Agustiniingsih, S.Sos., M.Si.

Jurusan Ilmu Komunikasi, Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Jakarta  
14350

**ABSTRAK**

Dewasa Muda merupakan aset yang sangat berpengaruh bagi kemajuan suatu negara. Saat ini banyak sekali Dewasa Muda tidak menghabiskan waktu untuk melakukan aktivitas positif. Ada banyak cara agar Dewasa Muda dapat menggunakan waktu mereka secara positif, seperti membaca buku, mengakses informasi, dan menjadi wirausahawan. Menjadi wirausahawan berdampak positif bagi sebuah negara dan lingkungan di sekitar Dewasa Muda. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan teknik eksploratif. Hasil yang diperoleh dari ketiga informan tersebut adalah mereka menjadi wirausahawan melalui proses komunikasi intrapersonal yang meliputi stimulus, persepsi, memori dan berpikir. Setiap komunikasi intrapersonal tersebut dapat membuat Dewasa Muda memilih untuk menjadi wirausahawan. Empat tahap komunikasi intrapersonal pasti terjadi pada Dewasa Muda, hanya saja yang terjadi pada masing-masing Dewasa Muda berbeda. Jadi komunikasi intrapersonal yang terjadi pada Dewasa Muda, dapat membuat Dewasa Muda memilih menjadi wirausahawan.

Kata kunci : Komunikasi Intrapersonal, Dewasa Muda, Pengambilan Keputusan, Wirausahawan.

**ABSTRACT**

Young Adult is a very influential asset for the progress of a country. Today a lot of Young Adults do not spend time doing positive activities. There are many ways that Young Adults can use their time positively, such as reading a book, accessing information, and becoming an entrepreneur. Being an entrepreneur positively affects a country and the environment around Adults Young. The research method used is qualitative with explorative technique. The results obtained from the three informants are they become entrepreneurs through intrapersonal communication process that includes stimulus, perception, memory and thinking. Any intrapersonal communication may make Young Adults choose to become entrepreneurs. Four stages of intrapersonal communication are sure to occur in Young Adults, only in different Young Adults. So intrapersonal communication that occurs in Young Adults, can make Young Adults choose to be entrepreneurs.

Key words : Intrapersonal Communication, Young Adult, Decision Making, Entrepreneur.

Dede Ginanjar, 081586741698, email : ginanjardedee@gmail.com

© Hak cipta milik ISI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengemukakan dan menyebutkan sumbernya.  
a. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian, penulisan kritik dan tinjauan.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.  
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Saat ini terdapat kecenderungan di kalangan Dewasa Muda Indonesia, dimana mayoritas Dewasa Muda lebih memilih untuk bermain dengan teman-teman dibanding dengan belajar atau melatih kemampuan sebagai persiapan untuk masa depan. Mereka lebih memilih untuk menghabiskan waktu dengan kegiatan-kegiatan atau kesenangan yang bersifat sementara. Namun kecenderungan mereka yang lebih memilih untuk bermain tanpa diimbangi dengan belajar atau mempersiapkan masa depan yang merupakan pilihan tidak baik. Berdasarkan data yang dilansir dari kompas.com (2010, diakses 2 April 2017), MarkPlus Insight bekerja sama dengan Komunitas Marketeers menemukan bahwa anak muda dan nongkrong adalah dua hal yang sudah melekat, dimana mereka melakukannya seusai jam pelajaran di sekolah, kampus, bahkan sepulang kantor. Kurangnya minat Dewasa Muda Indonesia dalam belajar dan mempersiapkan masa depan dapat dilihat dengan jelas dari kondisi ketenaga kerjaan yang dimana jumlah ketersediaan lapangan kerja tidak diimbangi dengan ketersediaan lapangan pekerjaan. Berdasarkan data yang dilansir dari tempo.co (2016, diakses 25 Maret 2017) per 2016, terdapat 7,03 juta orang penganggur. Untuk mengatasi hal tersebut salah satunya dengan membuka lapangan pekerjaan baru. Tidak hanya mengurangi pengangguran, dengan adanya lapangan pekerjaan baru dapat membuat perekonomian Indonesia meningkat.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2015, diakses 25 Maret 2017) per tahun 2015, jumlah penduduk Indonesia adalah 254,9 juta jiwa, dengan demikian Indonesia merupakan negara dengan populasi penduduk terbesar nomor empat di dunia setelah Tiongkok, India, dan Amerika Serikat. Dari jumlah total penduduk Indonesia tersebut, sekitar 54,12% atau 137.950,8 juta jiwa merupakan generasi penerus bangsa yang usianya kurang dari 30 tahun, dengan rincian penduduk berusia kurang dari 16 tahun sebesar 76,27 juta jiwa dan penduduk usia 16-30 tahun sebesar 61,68 juta jiwa. Sedangkan penduduk Indonesia yang berusia lebih dari 30 tahun sebesar 116,95 juta jiwa atau hanya sekitar 45,88% dari total penduduk Indonesia saat ini. Data di atas menegaskan besarnya Dewasa Muda penerus bangsa Indonesia merupakan potensi yang besar bagi sebuah bangsa dan negara.





Besarnya jumlah Dewasa Muda Indonesia tersebut tidak diimbangi dengan kualitas mereka. Akan tetapi tidak sedikit dari Dewasa Muda Indonesia dapat menjadi inspirasi dari segi pencapaian. Prestasi yang didapat oleh Dewasa Muda terdiri dari berbagai bidang, mulai dari olahraga, pendidikan, seniman dan perekonomian. Di bidang perekonomian, akhir-akhir ini mulai muncul berita dimana Dewasa Muda sekarang mulai menjadi seorang wirausahawan. Menurut data yang dilansir dari liputan.com (2015, diakses 1 April 2017), terdapat 5 pengusaha yang sudah memulai bisnis dan berhasil mencapai kesuksesannya di usia muda. Hal ini sangat menarik dan positif dikarenakan Dewasa Muda yang biasanya banyak menghabiskan waktu untuk bermain, justru mengganti kegiatan tersebut dengan menjadi seorang wirausahawan. Seiring dengan berkembangnya zaman dan teknologi sekarang mulai muncul wirausahawan muda baru. Wirausahawan muda yang muncul tidak dapat dipandang sebelah mata, sebab wirausahawan muda yang sekarang mulai muncul adalah wirausahawan yang kreatif, terbukti dengan banyak kisah dalam bentuk buku dan film yang menceritakan pengalaman wirausahawan muda dalam mencapai kesuksesannya.

Berdasarkan data-data tersebut dapat dikatakan bahwa hanya sedikit anak muda yang melakukan kegiatan-kegiatan untuk mencapai suatu pencapaian seperti berwirausaha. Jika kondisi ini dapat lebih diperhatikan dan diinformasikan kepada Dewasa Muda, tidak menutup kemungkinan bertambahnya jumlah wirausahawan Indonesia semakin banyak. Hal ini merupakan dampak positif terhadap Indonesia, seperti mengurangi jumlah pengangguran dan juga meningkatkan perekonomian negara sehingga daya saing Indonesia dengan negara lainnya dapat meningkat. Pada hakikatnya manusia diciptakan untuk bertahan hidup, dimana cara manusia dalam bertahan hidup adalah memenuhi kebutuhan-kebutuhan sehari-hari. Setiap manusia memiliki perilaku yang berbeda-beda antara satu dengan yang lainnya, akan tetapi perilaku tersebut dapat berubah. Berdasarkan data yang dilansir dari aquariuslearning.co.id (2014, diakses 2 April 2017), 10 alasan mengapa seseorang memilih menjadi pengusaha.

Pertama, hidup baik yang layak dicapai, dimana mereka bisa bebas secara keuangan dan waktu. Kedua, ingin memiliki waktu bersama keluarga, agar dapat memiliki lebih banyak waktu bersama keluarga. Ketiga, ingin memiliki sumber penghasilan yang lebih besar, terjadi pada banyak pengusaha, dimana mereka lebih fokus menghasilkan profit dan profit, dengan pemikiran memiliki banyak uang mereka dapat menikmati hidup yang lebih menyenangkan. Keempat, tidak ada pilihan, karena ketatnya

Dede Ginanjar, 081586741698, email :ginanjardeedee@gmail.com



persaingan dan sulitnya mendapatkan pekerjaan menuntut seseorang lebih kreatif menghasilkan uang. Kelima, ide yang menjadi sumber penghasilan, ini menjelaskan bahwa banyak karyawan yang berhenti bekerja dan membuka usaha yang tidak jauh berbeda dengan perusahaan lamanya. Keenam, suka tantangan, sebagian orang tidak suka melewati hari dengan tindakan yang monoton. Ketujuh, tidak suka diatur dan diperintah oleh orang lain, sebagian orang lebih suka hidup mandiri dalam bekerja dan mengambil keputusan. Kedelapan, pelayanan, orang menjadi pengusaha cenderung ingin membagikan apa yang ingin mereka ketahui dan membantu banyak orang dalam wilayah yang lebih besar. Kesembilan, ingin membantu banyak orang, seorang ingin membuka kesempatan kepada orang lain untuk bekerja. Kesepuluh, Beramal.

Alasan diatas adalah alasan yang mempengaruhi seorang dalam memutuskan untuk menjadi seorang wirausahawan. Akan tetapi ada alasan lain yang sangat mempengaruhi seorang dalam memutuskan yaitu komunikasi intrapersonal. Menurut Onong Uchjana Effendy dalam buku Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi (2003:57), komunikasi intrapribadi adalah komunikasi yang berlangsung dalam diri seseorang. Orang itu berperan baik sebagai komunikator maupun sebagai komunikan. Dia berbicara kepada dirinya sendiri. Dia berdialog dengan dirinya sendiri, dia bertanya kepada dirinya dan dijawab oleh dirinya sendiri.

Menurut Jalaluddin Rakhmat dalam buku Psikologi Komunikasi (2012:48), Proses pengolahan informasi, yang di sini kita sebut komunikasi intrapersonal, meliputi sensisasi, persepsi, memori, dan berpikir. Sensasi adalah proses menangkap stimuli. Persepsi ialah proses memberi makna pada sensasi sehingga manusia memperoleh pengetahuan baru, yang juga dapat diartikan bahwa persepsi mengubah sensasi menjadi informasi. Memori adalah proses menyimpan informasi dan memanggilnya kembali. Terakhir adalah berpikir, mengolah dan memanipulasi informasi untuk memenuhi kebutuhan atau memberikan respon.

Masalah yang ingin diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana proses komunikasi intrapersonal Dewasa Muda dalam menentukan keputusan untuk menjadi wirausahawan. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui lebih dalam tentang proses pengolahan informasi yang terjadi dalam diri seorang Dewasa Muda sehingga dapat menentukan keputusan untuk menjadi wirausahawan.

## METODE PENELITIAN

### A. Subjek Penelitian

Informan yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah tiga Dewasa Muda yang sudah menjadi wirausahawan. Ketiga Dewasa Muda tersebut Peneliti pilih karena berusia di bawah 30 tahun, sudah berhasil memperoleh penghasilannya sendiri dengan bisnis yang mereka jalani, dan bisnis yang mereka jalani memiliki toko, dan tempat berjualan yang jelas. Peneliti akan melakukan wawancara mendalam terhadap ketiga Dewasa Muda tersebut. Peneliti berharap dengan melakukan wawancara terhadap tiga narasumber, Peneliti akan mendapatkan berbagai gambaran secara mendetail tentang proses pengolahan informasi yang terjadi dalam diri Dewasa Muda sehingga memutuskan untuk menjadi wirausahawan.

### B. Desain Penelitian

Desain penelitian ini menggunakan desain penelitian dengan pendekatan kualitatif. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif karena dianggap lebih relevan, dengan tujuan untuk menggali dan memahami pengalaman yang dialami oleh subjek penelitian. Menurut Moleong dalam buku “Metode Penelitian Kualitatif” (2014:6), Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian persepsi, motivasi, tindak, dan lainnya secara holistic, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.

Menurut Arikunto (2006:7), penelitian eksploratif merupakan penelitian yang bertujuan untuk menaggali secara luas sebab atau hal mempengaruhi terjadinya sesuatu. Peneliti menggunakan metode penelitian eksploratif dengan tujuan untuk memetakan suatu objek secara relatif mendalam atau dengan kata lain penelitian eksploratif adalah penelitian yang dilakukan untuk mencari sebab atau hal-hal yang memengaruhi terjadinya sesuatu dan dipakai manakala kita belum mengetahui secara persis dan spesifik mengenai objek penelitian kita. Jadi jenis penelitian ini berguna apabila Peneliti ingin mengetahui atau menggali lebih dalam informasi mengenai suatu masalah. Peneliti menggunakan penelitian eksploratif





dalam penelitian ini di karenakan Peneliti ingin menggali secara luas dan lebih mendalam tentang proses komunikasi intrapersonal Dewasa Muda dalam menentukan keputusan untuk menjadi wirausahawan.

### C. Teknik Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data pada penelitian ini, Peneliti hanya menggunakan wawancara mendalam (*in depth interview*). Peneliti memilih untuk menggunakan teknik wawancara mendalam (*in depth interview*) karena dirasa paling cocok dengan topik penelitian yang sedang diteliti. Dalam melakukan wawancara, Peneliti menggunakan wawancara semi-terstruktur (*semistruktur interview*). Menurut Sugiyono (2016:233), wawancara semi-terstruktur termasuk dalam *in depth interview* dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak informan diminta pendapat, dan ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, Peneliti harus mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.

### D. Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini, Peneliti menggunakan teknik analisis data menurut Miles dan Huberman (Sugiyono, 2016:246), yang mengatakan analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah pengumpulan data selesai dalam periode waktu tertentu. Pada teknik analisis ini, jika jawaban belum memuaskan, maka Peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai dimana data yang diperoleh dianggap kredible. Demi memperoleh data yang dianggap kredible, maka perlu yang dinamakan aktivitas dalam analisis data kualitatif yang dilakukan secara interaktif sampai tuntas, aktivitas tersebut yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.

#### 1. Reduksi Data

Menurut Sugiyono (2016:247), semakin lama Peneliti ke lapangan, maka jumlah data yang diterima akan semakin banyak, kompleks, dan rumit, sehingga Peneliti perlu melakukan analisis melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dan dicari polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi oleh Peneliti, maka akan diberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah Peneliti dalam melakukan pengumpulan data

Dede Ginanjar, 081586741698, email :ginanjardeedee@gmail.com





selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Jika Peneliti menemukan segala sesuatu yang dipandang asing, tidak dikenal, belum memiliki pola, justru itulah yang harus dijadikan perhatian Peneliti dalam mereduksi data.

## 2. Penyajian Data

Menurut Sugiyono (2016:249), dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart, dan sejenisnya. Menurut Miles dan Huberman, yang paling digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang sudah bersifat naratif. Jika kita sudah melakukan penyajian data, maka akan memudahkan untuk dapat memahami apa yang sedang terjadi, sehingga dapat merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami.

## 3. Menarik Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman (dalam Sugiyono, 2016:99), adalah penarikan kesimpulan, kesimpulan yang didukung dengan bukti-bukti yang valid dan konsisten saat Peneliti kembali mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, atau mungkin tidak menjawab, karena telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah Peneliti berada di lapangan.

## E. Teknik Keabsahan Data

Peneliti menggunakan triangulasi sumber, yang dimana Peneliti menguji kredibilitas data dengan menggunakan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Alasan Peneliti menggunakan triangulasi sumber adalah agar Peneliti dapat menguji kredibilitas data yang Peneliti teliti, dimana yang harus Peneliti lakukan adalah dengan cara memeriksa kembali data yang telah diperoleh melalui wawancara mendalam kepada beberapa sumber. Dari data yang telah diperoleh Peneliti melalui wawancara mendalam kepada beberapa sumber, Peneliti dapat menghasilkan suatu kesimpulan.



## HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

### 1. Proses pengolahan informasi informan pertama dalam menentukan keputusan untuk menjadi wirausahawan

Berdasarkan hasil wawancara yang sudah dijabarkan oleh Peneliti pada analisis dan pembahasan, Peneliti dapat melihat bahwa pengolahan informasi yang terjadi pada Yusuf Yonathan sehingga dapat menentukan keputusan untuk menjadi seorang wirausahawan sangatlah penting dan sudah pasti terjadi. Dalam pengolahan informasi, yang pada akhirnya akan menentukan keputusan pasti melalui tahapan-tahapan.

#### a. Stimulus

Tahapan pertama adalah saat dimana ia menerima stimulus eksternal dan internal. Stimulus eksternal yang diterimanya adalah saat ia sedang di kampus untuk menghadiri seminar Yasa Siggih pemilik Men's Republic yang sukses di usia muda, sehingga membuatnya terinspirasi. Kedua, saat dimana ia melihat perkembangan teknologi dan informasi sangatlah pesat, lalu ia melihat peluang dan kemudahan dalam membuka usaha. Terakhir, Pada saat ia bekerja, ia mendapati lingkungan tempat ia bekerja tidak mendukung antara satu dengan lainnya.

Pertama stimulus eksternal, dapat diketahui bahwa stimulus yang terjadi padanya adalah Teknologi yang sangat berpengaruh pada perilaku seseorang, sehingga Yusuf dapat melihat peluang dan kemudahan dalam membuka usaha. Kedua, Lingkungan psikososial, dimana ia mendapatkan inspirasi saat sedang mengikuti seminar, dan ketidak nyamanan lingkungan tempat ia bekerja.

Kedua stimulus internal, dapat di ketahui bahwa ia mengalami faktor sosiogenis. Pertama kognitif, dimana ia percaya bahwa semua orang bisa menjadi wirausahawan, dan ia juga mengatakan bahwa semua orang pasti memiliki *passion*, hobi, dan semua orang pasti memiliki cara berpikir. Kedua kemauan, ia mengatakan seorang wirausahawan haruslah mengenal diri kita sendiri, untuk mengembangkan dirinya sendiri, sehingga dapat menjadi lebih besar. Ia juga ingin

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.  
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Hak Cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)





menjadi orang kaya, yang dimana menurutnya Jakarta adalah kota yang cukup keras kehidupannya.

Ⓒ Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Ketiga afektif, motif harga diri, yang dimana ia ingin keluar dari zona nyaman yang banyak temannya lakukan, dengan cara belajar *survive* sehingga dapat membuktikan kepada orang lain. Keempat sikap, ia memiliki sikap yang tidak mau diatur oleh atasannya.

#### Persepsi

Tahapan berikutnya setelah menerima stimulus pasti akan dipersepsikan oleh komunikannya. Yang dipersepsikan oleh Yusuf pada saat menerima stimulus adalah Menurutnya secara pribadi ikut orang itu tidak enak, dimana gaji kita itu hanya bisa mencukupi kehidupan sehari-hari saja. Sedangkan keinginan yang dimiliki manusia itu sangatlah banyak. Kedua, Yusuf mengatakan jaman sekarang mencari pekerjaan itu sulit, bisa dilihat dari banyaknya lulusan Sarjana yang lulus setiap tahunnya.

Ketiga, menurutnya kerja di kantor tidak nyaman, dimana pasti akan ada konflik dan persaingan. Satu kantor dan satu tim saja bisa melakukan berbagai macam cara untuk menyingkirkan rekannya agar bisa mendapatkan jabatan tertentu. Keempat, perkembangan teknologi yang sekarang ini, haruslah dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya, karena hal-hal dalam keseharian berkaitan dengan teknologi, termasuk usaha pun juga berkaitan dengan teknologi, baik dari sisi produksi, peluang, dan pemasaran. Kelima, ia melihat Yasa Siggih sangatlah berbeda dengan anak muda kebanyakan, dimana anak muda yang banyak menghabiskan waktu untuk hal-hal yang lain, akan tetapi ia menghabiskan waktu untuk membuka usaha.

Dapat kita ketahui bahwa, Yusuf mempersepsikan stimulus yang telah ia terima, dimana menurut ia ikut orang itu tidak enak, keinginan manusia itu banyak sekali sehingga tidak semua bisa terwujud jika kita masih mendapat gaji dari orang lain, mencari pekerjaan pun juga susah, kerja di kantor tidaklah nyaman, teknologi yang berkembang membuat orang dapat membaca peluang, dan terakhir, faktor perhatian yaitu intensitas stimuli, yang dimana hal menonjol dari sekitarnya akan menarik perhatian, dimana ia melihat Yasa Siggih dan mempersepsikan menjadi orang yang sukses di usia muda itu sangatlah baik.



c. Memori

Setelah mempersepsikan stimulus, maka tahap selanjutnya adalah mengelolanya dalam proses memori. Dalam memproses memori haruslah melalui tiga tahap, yaitu perekaman, penyimpanan dan pemanggilan kembali. Yusuf mengatakan ketiga proses memori sangatlah penting dalam pengelolaan memori.

Hal yang paling diingat adalah masa saat dimana ia bekerja di kantor, baik itu multinasional ataupun internasional, poinnya adalah setiap bekerja pasti ada masa pensiunnya, kalo kita memutuskan untuk memulai usaha pada saat pensiun, maka kita akan lebih dihambat oleh batasan-batasan fisik. Ia juga selalu mengingat seorang wirausahawan muda Yasa Siggih, dimana ia sudah menjadi seorang entrepreneur di usia muda, dan pada saat tua ia hanya tinggal nyantai, karena dari muda ia saja sudah bertahan.

Berpikir

Setelah mengelola memori, tahap selanjutnya adalah berpikir. Dalam berpikir Yusuf memiliki cara berpikir realistik, dimana jenis berpikir ini juga disebut nalar, yaitu berpikir menyesuaikan diri dengan dunia nyata. Dalam berpikir realistik, ia lebih ke jenis berpikir evaluatif, yang dimana ia merasa bahwa teman-temannya yang tidak memiliki keinginan untuk belajar *survive* itu tidak benar, sehingga ia berpikir untuk melakukan hal berbeda dengan lainnya, yaitu dapat *survive*.

Dalam jenis berpikir, ia lebih ke arah berpikir untuk menetapkan keputusan. Dalam fungsi berpikir untuk menetapkan keputusan, ia dipengaruhi oleh faktor personal kognisi, motif, dan sikap karena semua faktor ini ada pada Yusuf. Dengan menetapkan keputusan, maka akan disusul oleh keputusan-keputusan lain yang saling berkaitan.

**2. Proses pengolahan informasi informan kedua dalam menentukan keputusan untuk menjadi wirausahawan**

Berdasarkan hasil wawancara yang sudah dijabarkan oleh Peneliti pada analisis dan pembahasan, Peneliti dapat melihat bahwa pengolahan informasi yang terjadi pada Christian David Bachramsyah sehingga dapat menentukan keputusan untuk menjadi seorang wirausahawan sangatlah



penting dan sudah pasti terjadi. Dalam pengolahan informasi, yang pada akhirnya akan menentukan keputusan pasti melalui tahapan-tahapan.

### C

#### a. Stimulus

Tahapan pertama adalah saat dimana ia menerima stimulus eksternal dan internal. Stimulus eksternal yang diterima oleh David adalah lingkungan psikososial, yang dimana persepsi orang tentang sejauh mana lingkungan memuaskan atau mengecewakan akan mempengaruhi perilaku orang tersebut dalam lingkungan di mana ia berada. Pada David, ia mengalami masa-masa dimana ia bekerja dan mendapat tekanan yang tidak dengan sewajarnya. Tidak hanya tekanan, David juga mengalami persaingan antara rekan satu kerjaan yang menggunakan segala cara untuk mencapai karir atau jabatan tertentu.

Kedua adalah Teknologi yang sangat berpengaruh pada perilaku seseorang, sehingga David dapat melihat peluang dan kemudahan dalam membuka usaha. Dari teknologi, ia juga mendapat banyak informasi tentang wirausahawan muda yang banyak bermunculan, yang dimana mereka saja bisa sukses di usia muda.

Selain stimulus eksternal, lainnya adalah stimulus internal, dimana ia merasakan komponen kognitif. Kedua, komponen konatif dialami olehnya. Faktor pendorong yang David selalu ingat adalah individu itu sendiri, dimana orang tua ataupun keadaan ekonomi, itu bukanlah masalah dimana seseorang memutuskan untuk menjadi seorang wirausahawan. David mengatakan dalam menentukan menjadi seorang wirausahawan itu muncul atas dasar kemauannya sendiri.

Ketiga, ia juga mengatakan teman juga merupakan salah satu faktor sosiogenis yaitu motif kompetensi yang kuat. Ia melihat teman-temannya yang sudah memulai usahanya dan berjalan hingga saat ini, David mengatakan kalo mereka saja bisa melakukan itu kenapa saya tidak. Tetapi faktor lain tetaplh dari individu, David ingin membuktikan bahwa ia bisa sukses dengan caranya sendiri.

#### b. Persepsi

Pertama, Ia juga melihat keluarganya yang berasal dari wirausahawan juga melihat kualitas hidup seorang wirausahawan itu lebih baik, dikarenakan mereka memiliki banyak waktu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



dengan keluarga, dan secara *financial* juga lebih baik. Kedua, seorang yang sudah menjadi wirausahawan itu pribadi yang mandiri, independen, tangguh dan secara *financial* lebih baik. Seorang wirausahawan itu dapat mengatur jam kerjanya sendiri dan tidak terikat oleh waktu. Ia juga mengatakan seorang wirausahawan berbeda dengan karyawan. Perbedaan tersebut seperti berbeda secara *financial*, berbeda jenjang karirnya serta juga berbeda cara persaingannya.

Dapat diketahui bahwa, David mempersepsikan stimulus yang telah ia terima, dimana menurutnya cari kerja itu susah dan berada di posisi yang kita inginkan pun sulit, melihat kualitas hidup seorang wirausahawan itu lebih baik, dikarenakan mereka memiliki banyak waktu dengan keluarga dan secara *financial* juga lebih baik, dan yang terakhir merupakan faktor perhatian dalam membentuk persepsi, sama seperti Yusuf, menurutnya intensitas stimuli sangatlah berpengaruh, dimana ia melihat banyak wirausahawan muda yang sudah sukses di usianya.

#### Memori

Setelah mempersepsikan stimulus, maka tahap selanjutnya adalah mengelolanya dalam proses memori sehingga dapat menjadi memori jangka panjang. dalam memproses memori haruslah melalui tiga tahap, yaitu perekaman, penyimpanan dan pemanggilan kembali. Yusuf mengatakan ketiga proses memori sangatlah penting dalam pengelolaan memori.

Pada David, David mengatakan memori yang paling ia ingat itu ada memori buruk dan memori yang baik. Menurut David memori yang buruk itu seperti saat ia menjadi mahasiswa bersamaan dengan bekerja, faktor gaji, tekanan, dan persaingan. Kemudian ia melihat banyak lulusan Sarjana masih belum mendapatkan pekerjaan dan juga teman-temannya yang sudah bekerja tetapi tidak nyaman dengan pekerjaannya.

Sedangkan memori sebaliknya, memori baik yang selalu ia ingat adalah saat melihat orang tua dan juga media masa. Dimana media masa menyiarkan tayangan-tayangan dimana wirausahawan mudah sudah banyak yang sukses dan David juga memiliki teman-teman yang sudah memulai usahanya duluan, mereka juga membantu dalam berbagi pengalaman.

#### d. Berpikir

Setelah mengelola memori, tahap selanjutnya adalah berpikir. Dalam berpikir David lebih menggunakan cara berpikir realistik, yang jenis berpikirnya adalah secara evaluatif, dimana



seseorang berpikir secara kritis, menilai baik buruknya, tepat atau tidak tepatnya suatu gagasan, dan seseorang menilainya sesuai dengan kriteria tertentu. Pada saat bekerja ia mendapatkan tekanan dari atasan dan rekan kerja, dimana rekan kerja melakukan tindakan yang bersifat menjatuhkan antara satu dengan lainnya dengan tujuan untuk naik karir, sedangkan tekanan dari atasan, ia merasakan bahwa atasan memberikan gaji tidak sesuai dengan apa yang dikerjakan.

Dalam membuat kesimpulan, ia juga lebih ke berpikir menetapkan keputusan, dimana keputusan yang sudah kita tetapkan atau kita ambil pastinya akan menentukan masa depan kita. Keputusan yang kita ambil pastinya akan menentukan keputusan-keputusan lain yang saling berkaitan, dan dipengaruhi oleh faktor personal yaitu kognisi, dan motif kompetensi.

### 3. Proses pengolahan informasi informan ketiga dalam menentukan keputusan untuk menjadi wirausahawan

Berdasarkan hasil wawancara yang sudah dijabarkan oleh Peneliti pada analisis dan pembahasan, Peneliti dapat melihat bahwa pengolahan informasi yang terjadi pada Michael Jordy sehingga dapat menentukan keputusan untuk menjadi seorang wirausahawan sangatlah penting dan sudah pasti terjadi. Dalam pengolahan informasi, yang pada akhirnya akan menentukan keputusan pasti melalui tahapan-tahapan.

#### a. Stimulus

Tahapan pertama adalah saat dimana ia menerima stimulus eksternal dan internal. Stimulus eksternal yang diterimanya adalah Jordy mengalami permasalahan dimana saat ia SD, ia ditinggal oleh nyokapnya, kemudian kondisi mentalnya seketika jatuh dan juga keadaan ekonominya jadi tidak stabil. Seketika pola pikirnya berubah menjadi lebih dewasa dan lebih banyak bergaul dengan orang-orang yang umurnya jauh di atasnya. Dengan pernyataan tersebut dapat diketahui Jordy diterpa oleh faktor psikososial, yang dimana persepsi orang tentang sejauh mana lingkungan memuaskan atau mengecewakan akan mempengaruhi perilaku orang tersebut dalam lingkungan di mana ia berada

Kedua adalah faktor internal, yaitu kognitif, Jordy mengatakan seorang wirausahawan itu bagaimana cara melihat sesuatu yang tidak dilihat oleh orang lain. Maksudnya adalah seorang



wirausahawan itu harus pandai dalam membaca peluang-peluang yang ada. Jordy juga mengatakan seorang wirausahawan itu harus bisa memanfaatkan segalanya agar dapat menghasilkan keuntungan.

Ia juga mengatakan Seorang wirausahawan adalah orang yang pantang menyerah dan juga memiliki mental yang kuat, dari mental yang kuat tersebut bisa berkembang dan terus menerus berkembang hingga sukses. Ia juga menekankan wirausahawan adalah sebuah tantangan, tantangan yang jika kita ambil kita bisa jatuh atau kita bisa menjadi yang paling atas. Jadi jika kita berani dan suka mengambil resiko demi mendapatkan lebih maka wirausahawanlah jawabannya.

Dalam Jordy, ditemukan juga faktor konatif, yaitu kemauan, ia mengatakan sepuluh tahun kedepan bakal jadi apa. Dengan begitu ia dapat menentukan apa saja hal-hal yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut. Peneliti juga mendapati bahwa Jordy juga dipengaruhi oleh komponen afektif, yaitu motif ingin tahu, dimana ia mengatakan ingin tau bagaimana ketika Jordy ada di posisi atas, bagaimana cara mengontrol, mengatur waktu dengan baik, dan bagaimana cara mengatur keuangan dengan baik.

#### b. Persepsi

Tahapan berikutnya setelah menerima stimulus pasti akan dipersepsikan oleh komunikan. Yang dipersepsikan oleh Jordy pada saat menerima stimulus adalah Masalah itu pasti bisa dikalahkan dengan kemauan. Jordy berpikir bagaimana cara ia melihat kesuksesan yang ia inginkan. Jordy juga menganggap semua orang pasti sukses, tapi tergantung dengan mereka sendiri.

Di lain sisi Jordy juga tidak mau keadaan ekonominya segini-segini saja Jordy ingin agar keadaan ekonominya membaik. Terus ia berpikir dengan cara apa agar keadaan ekonominya membaik, ya dengan kerja keras, mental yang kuat, lalu membangun wirausahanya dan semua usaha yang kita bangun akan berkembang dan sukses sesuai dengan target yang kita inginkan.

Menurutnya wirausahawan dapat dilihat dimanapun, orang-orang yang memegang kekuasaan, istilahnya orang yang hebat itu pasti seorang wirausahawan, berbeda dengan orang-orang yang kerja. Dengan pendapatnya ini, maka dapat diketahui bahwa perhatian merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi persepsi.





c. Memori

Setelah mempersepsikan stimulus, maka tahap selanjutnya adalah mengelolanya dalam proses memori sehingga dapat menjadi memori jangka panjang. Dalam memproses memori haruslah melalui tiga tahap, yaitu perekaman, penyimpanan dan pemanggilan kembali. Jordy mengatakan ketiga proses memori sangatlah penting dalam pengelolaan memori.

Pada Jordy, Menurut Jordy memori yang selalu ia ingat itu adalah bagaimana cara mempercepat kesuksesannya, dimana tahap mencapai kesuksesan itu berbeda-beda. Jordy juga mengingat saat ia ditolak oleh orang lain.

Berpikir

Setelah mengelola memori, tahap selanjutnya adalah berpikir. Dalam berpikir Sama seperti Yusuf dan David, Jordy juga memiliki cara berpikir realistik akan tetapi, melihat dari pernyataannya, ia memiliki dua jenis berpikir, yaitu evaluatif dan induktif. Sudah terlihat sejak awal, bahwa Jordy saat mengalami kejadian dimana orang tua perempuannya meninggal, ia mengalami kesulitan ekonomi serta kesedihan yang mendalam, akan tetapi ia berontak dan merasa bahwa dirinya harus bangkit. Dalam berpikir induktif, Ia mentakan semua orang pasti sukses, namun setiap orang memiliki cara yang berbeda-beda dalam mencapai kesuksesannya. Dalam pernyataan ini terlihat bahwa ia berpikir secara induktif

Ia mengatakan semua orang pasti sukses, tapi bagaimana cara mereka mengatur diri mereka sendiri. Ia lebih memilih menjadi seorang wirausahawan karena dapat mempercepat kesuksesannya. Terlihat dimana ia berpikir secara induktif. Fungsi berpikir yang diambil Jordy adalah berpikir menetapkan keputusan, dimana ia sebagian keputusan yang telah ia ambil akan menentukan masa depannya, juga setiap keputusan yang ia ambil akan menentukan keputusan lain yang berkaitan. Keputusan yang ia ambil juga dipengaruhi oleh faktor personal yaitu kognisi, dan motif ingin tahu.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
© Hak Cipta Milik IBIKKG Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

## Penutup

### Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan oleh Peneliti tentang pengolahan informasi Dewasa Muda dalam menentukan keputusan untuk menjadi seorang wirausahawan melalui proses yang cukup panjang dan juga bukan sesuatu yang mudah dalam dipertimbangkan. Dalam proses ini, Peneliti akan membagi berdasarkan tahapan-tahapan yang dilalui oleh informan. Melalui hasil wawancara Peneliti melihat hasil dari ketiga informan sebagai wirausahawan muda dalam penelitian ini, yaitu berusia antara 23 hingga 28 tahun, dan sudah membuka usaha selama lebih dari 2 tahun. Informan menerima stimulus dari luar dan dalam. Stimulus yang diterima dari luar meliputi teknologi dan lingkungan psikososial, sedangkan stimulus dari dalam yang diterima informan adalah kognitif, konatif, dan afektif. Pada afektif Peneliti mendapatkan bahwa informan memiliki motif kompetisi, dan motif ingin tahu.

Dalam mempersepsikan stimulus, Peneliti mendapati bahwa ketiga informan mempersepsikan stimulus. Peneliti juga mendapati bahwa dalam mempersepsikan stimuli, informan dipengaruhi oleh faktor perhatian. Ketiga informan juga menyimpulkan persepsi dari stimulus yang diterima. Lalu pada tahap memori, mereka juga merekam, menyimpan yang dibutuhkan, membuang yang tidak dibutuhkan dan memanggil kembali jika dibutuhkan. Tahap terakhir adalah berpikir, Peneliti mendapati ketiga informan memiliki cara berpikir realistik. Dalam berpikir realistik dua informan menggunakan jenis berpikir evaluatif. Peneliti mendapati salah satu informan menggunakan jenis berpikir induktif. Ketiga informan memiliki tujuan berpikir yang sama, yaitu berpikir untuk menetapkan keputusan sehingga dapat memilih untuk menjadi wirausahawan.

### Saran

#### 1. Saran Akademis

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan menjelaskan tentang komunikasi intrapersonal. Peneliti juga berharap dengan adanya penelitian ini, dapat berguna bagi Peneliti selanjutnya yang tertarik dan berminat untuk meneliti mengenai komunikasi intrapersonal secara lebih mendalam dengan topik yang berbeda, dan belum pernah dilakukan sebelumnya.

Dede Ginanjar, 081586741698, email :ginanjardedee@gmail.com



## 2. Saran Praktis

Proses komunikasi intrapersonal bukan saja dapat dipraktikan dan diaplikasikan dalam kegiatan pengambilan keputusan menjadi seorang wirausahawan, akan tetapi dapat dipelajari dan dipraktikan oleh masyarakat umum lainnya dalam kegiatan sehari-hari dalam mengambil keputusan. Selain itu menjadi seorang wirausahawan juga merupakan tindakan yang dapat dilakukan oleh siapapun yang memiliki keinginan dan alasan yang kuat dalam menjalankannya. Diharapkan lingkungan masyarakat hendaknya lebih terbuka terhadap informasi baru agar lebih memahami dan menciptakan wirausahawan baru sehingga dapat berdampak positif bagi individu maupun sekitarnya.

Halo Cipi, Dilihat dari Undang-Undang

1. Dilarang melanjutkan pekerjaan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



## Ucapan Terima Kasih

Dalam kesempatan ini, Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yaitu Bapak Deavvy M.R.Y. Johassan, S.Sos., M.Si. yang telah banyak memberikan arahan kepada Peneliti.
  2. Ibu Glorya Agustiningsih, S.Sos., M.Si. selaku dosen pembimbing yang telah dengan sabar meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk membimbing Peneliti dalam menyelesaikan penelitian ini.
  3. Kedua orangtua peneliti, yaitu Bapak Tan Hok Liang dan Ibu Tri Lestari yang selalu memberikan dukungan, cinta kasih, dan segalanya yang sangat berarti bagi Peneliti.
  4. Seluruh jajaran dosen dan civitas akademika Program Studi Ilmu Komunikasi Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.
  5. Yusuf Yonathan, Christian David Bachrumsyah, dan Michael Jordy yang telah bersedia dan membantu Peneliti menjadi narasumber dalam penelitian ini.
  6. Teman-teman peneliti yaitu Melisa, Fiona, Rickky, Geoffrey, Eunike, Kezia, Helena, Stefani, Rossy, Rizky, dll yang telah membantu Peneliti dalam proses pengerjaan penelitian ini.
- Demikian yang dapat Peneliti sampaikan. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, namun Peneliti tetap berusaha memberikan dan mengerjakan yang terbaik.



DAFTAR PUSTAKA

(1) Buku Teks

- Arikunto, Suharsimi. (2006), *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Ed Revisi VI, Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Effendy, Onong Uchjana. (2003), *Ilmu, Teori, dan Filsafat Komunikasi*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Kriyantono, Rachmat. (2010), *Teknik Praktis Riset Komunikasi*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Laksana, Muhibudin W. (2015), *Psikologi Komunikasi*, Bandung CV Pustaka Setia.
- Ma'ruf, Hendri. (2006), *Pemasaran Ritel*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Moleong, Lexi J. (2014), *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Raco, J R. (2010), *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya*, Jakarta: PT.Grasindo.
- Rakhmat, Jalaluddin. (2011), *Psikologi Komunikasi*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Riswadi (2013), *Psikologi Komunikasi*, Jakarta: Graha Ilmu.
- Rohim, Syaiful. (2016), *Teori Komunikasi: Perspektif, Ragam, dan Aplikasi*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Sugiarto, Eko. (2015), *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif: Skripsi dan Tesis*, Yogyakarta: Suaka Media.
- Sugiyono. (2016), *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2016), *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Suharyadi, et al. (2007), *Kewirausahaan: Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda*, Jakarta: Salemba Empat.
- Syam, Nina W. (2011), *Psikologi Sebagai Akar Ilmu Komunikasi*, Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- West, Richard & Lynn H. Turner. (2012), *Pengantar Teori Komunikasi : Analisis dan Aplikasi*, Jakarta: Salemba Humanika.
- Wibowo, Budhi dan Adi Kusrianto. (2010), *Menembus Pasar Ekspor, Siapa Takut*, Jakarta: PT Alex Media Komputindo.
- Widjajanta, Bambang, et al (2007), *Mengasah Kemampuan Ekonomi*, Bandung: Citra Raya.



Yusuf, A Muri (2014), *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan Penelitian Gabungan*, Jakarta: Prenadamedia Group.

Zaharuddin, Harmaizar. (2006), *Menggali Potensi Wirausaha*, Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa.

**(2) Sumber dari Internet**

Nongkrong di Mana Kita Hari Ini?' 2010, Kompas, <http://ekonomi.kompas.com/read/2010/12/12/15401069/Nongkrong.di.Mana.Kita.Hari.Ini>, diakses 2 April 2017.

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), *Kamus Versi Online/Daring (dalam Jaringan)*, diakses 20 Juni 2017, <http://kbbi.web.id/>

Rachmani. (2015), '5 Anak Muda Indonesia yang Sukses Jadi Pengusaha', *Liputan6*, 1 April 2017.

Republik Indonesia. 2009. *Undang-Undang Republik Indonesia No.40 Tahun 2009 tentang Kepemudaan*, diakses 25 Maret 2017, [www.dpr.go.id/dokjdih/document/uu/UU\\_2009\\_40.pdf](http://www.dpr.go.id/dokjdih/document/uu/UU_2009_40.pdf)

Sawitri (2016), 'BPS: Pengangguran Terbuka di Indonesia Capai 7,02 Juta Orang', *Tempo*, diakses 25 Maret 2017.

Sembiring. (2014), '10 Alasan Mengapa Seseorang Memilih Menjadi Pengusaha Bukan Pekerja', *aquariuslearning*, 2 April 2017.

*Statistik Pemuda Indonesia 2015*, Badan Pusat Statistik, diakses 25 Maret 2017, [https://www.bps.go.id/website/pdf\\_publicasi/Statistik-Pemuda-Indonesia-2015--\\_rev.pdf](https://www.bps.go.id/website/pdf_publicasi/Statistik-Pemuda-Indonesia-2015--_rev.pdf)

**(3) Skripsi/tesis/disertasi**

Lestari, Ulul A (2016), Skripsi : *Proses Komunikasi Intrapersonal Komika Dalam Mengangkat Isu Materi Stand Up Comedy (Studi Deskriptif Kualitatif Pada Komunitas Stand Up Comedy UIN Jogja)*, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.

Nurhidayah, Leli (2015), Skripsi: *Proses Komunikasi Intrapersonal Produser Dalam Program Sentuhan Qolbu Di TVRI Stasiun D.I Yogyakarta*, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.

1. Dilarang menjiplak atau menyalin sebagian atau seluruhnya tulisan ini tanpa mencantumkan dan menyertakan sumber.  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.  
2. Dilarang mengumumakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Instansi Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie