

# ANALISIS *SELF-LEADERSHIP* PADA MEMBER RESELLER VARASH DALAM PRAKTIK KEWIRAUSAHAAN

*Analysis of Self-Leadership among Varash Reseller Members in Entrepreneurship Practice*

Maria Yosefa Selly Siga<sup>1,a)</sup>, Rolland E. Fanggal<sup>2,b)</sup>, Yosefina K. I. D. D. Dhae<sup>3,c)</sup>, Tarsisius Timuneno<sup>4,d)</sup>

<sup>1,2,3,4)</sup>Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Nusa Cendana Kupang, Indonesia

Koresponden : <sup>a)</sup> sellysig10@gmail.com, <sup>b)</sup> rolland.fanggal@staf.undana.ac.id

<sup>c)</sup> yosefina.dhae@staf.undana.ac.id, <sup>d)</sup> tarsisius.timuneno@staf.undana.ac.id

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mendeskripsikan penerapan *self-leadership* oleh member reseller Varash untuk mengatasi tantangan dalam praktik kewirausahaan. Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan fenomenologi, yang berfokus pada pemahaman pengalaman subjektif para member reseller Varash dalam memimpin diri sendiri untuk mengatasi tantangan dalam usaha. Informan penelitian terdiri dari 15 member reseller Varash aktif yang dipilih melalui teknik *purposive sampling* dengan kriteria telah menjalankan usaha minimal enam bulan. Data dikumpulkan melalui wawancara tertulis dan wawancara semi-terstruktur, kemudian dianalisis menggunakan model interaktif Miles dan Huberman melalui proses reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *self-leadership* pada member reseller Varash diwujudkan melalui tiga strategi utama, yaitu *behaviour-focused strategies* (mengatur waktu, menetapkan target, dan manajemen keuangan), *natural reward strategies* (menemukan kepuasan batin dari hasil usaha dan manfaat produk), dan *constructive thought pattern strategies* (menumbuhkan pola pikir positif dan visualisasi keberhasilan). Penerapan *self-leadership* membantu para member reseller Varash mengatasi tantangan seperti menurunnya motivasi, persaingan pasar, kendala pelanggan, dan permasalahan keuangan, serta meningkatkan kemandirian, disiplin, dan keberhasilan usaha.

**Kata Kunci :** Kewirausahaan, Reseller, *Self-leadership*.

## PENDAHULUAN

Dalam masa sekarang ini, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi bagian penting dalam dinamika ekonomi nasional, sebagai faktor utama bagi masyarakat karena mampu memberikan pendapatan untuk memenuhi kehidupan serta berperan aktif menjaga pertumbuhan ekonomi. UMKM juga menjadi sektor usaha yang paling banyak menyerap tenaga kerja sehingga mampu mengurangi tingkat pengangguran (Alansori dan Listyaningsih, 2020). Data Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan Angka Pengangguran Terbuka (TPT) pada Februari 2025 mengalami penurunan sebesar 4,76%, dengan perbedaan 0,06% dibandingkan pada Februari 2024 sebesar 4,91%. Akan tetapi di sisi lain, pada tahun 2024 menunjukkan pertumbuhan ekonomi Indonesia mencapai 5,03% atau sedikit melambat dibandingkan tahun sebelumnya. Berarti dalam perkembangannya, UMKM juga tidak terlepas dari berbagai macam tantangan.

Dalam perkembangan teknologi yang semakin maju, para pebisnis melakukan segala cara untuk mencapai keuntungan dengan menjalankan usaha. Salah satu jenis usaha yang dilakukan adalah menjadi reseller. Reseller berarti menjual kembali sebuah barang dari supplier tanpa adanya stok barang dengan komisi yang telah ditentukan sendiri atau dari *supplier*, akan tetapi dengan syarat menjadi reseller adalah harus membeli produk *supplier* terlebih dahulu. Reseller bekerja lebih fleksibel dan mandiri serta bebas dalam menjalankan operasional usahanya sendiri (Syafii, 2013).

Berdasarkan pernyataan tersebut, kemampuan untuk mengelola dan memimpin diri sendiri menjadi aspek penting dalam menentukan keberhasilan berwirausaha, terutama dalam bisnis sebagai reseller. Kepemimpinan diri atau *self-leadership* merupakan kemampuan untuk memimpin diri sendiri agar mampu mengatasi berbagai hambatan dalam mencapai tujuan. *Self-leadership* yang baik berfokus pada membentuk perilaku positif, membangun motivasi dari dalam diri, serta mengembangkan cara berpikir yang efektif (Neck et al, 2024).

Berdasarkan hasil pra penelitian melalui kuesioner awal yang disebarkan pada tanggal 23 April 2025, ada beberapa fenomena yang menunjukkan bahwa banyak reseller memulai usaha ini karena pengalaman pribadi mereka dengan produk Varash yang memberikan manfaat, serta pengenalan produk melalui teman, keluarga, atau media sosial. Namun, 58,3% reseller tidak mendapatkan pelatihan atau bimbingan formal dalam menjalankan bisnis tersebut, sehingga menyebabkan beberapa tantangan dalam berbisnis. Beberapa tantangan yang dialami yaitu pengelolaan waktu antara berbisnis produk Varash dengan aktivitas lainnya, kesulitan dalam mengatasi masalah harga yang mahal, menurunnya motivasi diri dalam berbisnis, persaingan yang ketat dengan reseller produk Varash lainnya, menurunnya minat beli pelanggan terhadap produk,, hingga sulit menangani pelanggan yang berutang.

Setelah dilakukan penyebaran kuesioner awal tersebut, kemudian dilanjutkan dengan wawancara awal beberapa informan terpilih. Berdasarkan informasi dari 2 informan terpilih pada 23 April 2025, ditemukan bahwa usaha mandiri yang dijalankan menghadapi tantangan, antara lain pelanggan yang membayar lama atau di luar dari waktu yang disepakati, persaingan dengan reseller lain, hingga sulit meyakinkan calon pembeli karena harga produk yang dinilai lebih tinggi dibandingkan produk serupa di pasaran.

Meskipun konsep *self-leadership* telah banyak diteliti dalam berbagai konteks, sebagian besar studi yang ada masih menitikberatkan pada aspek kewirausahaan di lingkungan pendidikan atau sektor formal. Penelitian oleh Oko & Kurniawan (2023) yang dilakukan di kalangan siswa menengah Jawa Timur menyatakan bahwa *self-leadership* menegaskan pentingnya kemampuan individu untuk mengendalikan dan mengarahkan diri mereka dalam mencapai tujuan dan beradaptasi dengan lingkungan yang berubah. Ada lagi penelitian lain oleh Fitri & Dwita (2024) yang menyatakan bahwa kepemimpinan diri sangat penting untuk mengubah motivasi kewirausahaan menjadi tindakan dan hasil yang efektif, dengan berkontribusi pada pengetahuan yang ada dalam manajemen sumber daya manusia, untuk meningkatkan kinerja kewirausahaan pada pasar tradisional di Jakarta.

Dengan mempertimbangkan fenomena yang ada serta pentingnya memahami *self-leadership* dalam konteks praktik kewirausahaan, maka penelitian ini bertujuan untuk tertarik untuk menganalisis dan mendeskripsikan penerapan *self-leadership* oleh member reseller Varash untuk mengatasi tantangan dalam praktik kewirausahaan.

## TINJAUAN PUSTAKA

### *Leadership*

Kepemimpinan merupakan sebuah aktivitas dan seni untuk mengarahkan orang atau lembaga agar menjalankan tugas-tugas organisasi dengan kemampuan yang dimiliki untuk mencapai tujuan yang telah diharapkan (Jamaluddin, 2024).

### *Self-Leadership*

*Self-leadership* merupakan kemampuan memimpin diri sendiri agar mampu mengatasi berbagai hambatan dalam mencapai tujuan (Neck et al, 2024). *Self-leadership* adalah kemampuan individu untuk mengelola pikiran, emosi, dan tindakannya secara mandiri dalam menghadapi perubahan lingkungan, membangun komunikasi yang konsisten dan empatik, serta mengambil keputusan secara kreatif, inovatif, dan tepat (Holroyd, 2015).

*Self-leadership* mengalami peningkatan apabila dilakukan dengan menggunakan indikator atau strategi yang tepat. Malik (2022) mengemukakan tiga indikator dalam melakukan *self-leadership* yaitu:

1. *Behaviour-focused strategies* (Strategi yang berfokus pada perilaku)  
Strategi ini dilakukan dengan mengelola diri sendiri untuk meningkatkan kesadaran sekaligus disiplin diri. Dengan menerapkan strategi ini, seseorang dapat mengetahui siapa dirinya, kapan dan bagaimana dia harus berperilaku, mampu menetapkan *deadline* bagi diri sendiri untuk mencapai tujuan organisasi, serta memberikan penghargaan kepada diri sendiri setelah berhasil menyelesaikan tugas sesuai waktu yang ditentukan.
2. *Natural reward strategies* (Strategi penghargaan secara alami)  
Strategi ini lebih berfokus pada pengalaman positif atas semua proses kerja dan pencapaian yang diperoleh. Dalam konteks *self-leadership*, strategi ini mendorong individu untuk merasa termotivasi dan puas dengan pekerjaannya, menikmati tantangan, belajar sesuatu yang baru, atau merasakan rasa pencapaian dari pekerjaan yang dilakukan tanpa harus bergantung pada hadiah atau penghargaan (gaji atau bonus).
3. *Constructive thought pattern strategies* (strategi pemikiran konstruktif)  
Strategi ini dilakukan dengan tujuan mengarahkan diri agar menggunakan strategi kognitif. Artinya strategi ini membantu individu mengembangkan pola pikir yang positif dan konstruktif, dengan menggunakan tiga metode yaitu *visualizing successful performance* (memvisualisasikan kinerja yang sukses), *self-talk* (berbicara dengan diri sendiri), dan *evaluating beliefs and assumptions* (mengevaluasi keyakinan dan asumsi).

### **Kewirausahaan**

Kewirausahaan merupakan suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan, dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup serta cara memperoleh peluang dengan berbagai risiko yang mungkin dihadapinya (Pratiwi et al, 2024). Kewirausahaan adalah proses menciptakan, mengembangkan, dan mengelola bisnis atau usaha dengan cara yang kreatif dan inovatif. (Tarigan et al, 2024)

### ***Self-Leadership* dalam Kewirausahaan**

Lingkungan bisnis dengan persaingan yang ketat dan dinamis sekarang ini, para pelaku usaha harus cerdas dalam mengelola kualitas kepemimpinan mereka untuk melanjutkan

hidup, bersaing sehat dalam dunia pasar, serta mengembangkan diri (Jondar, 2024). *Self-leadership* dibutuhkan dalam membangun dan mengembangkan pola pikir seorang wirausaha dengan memengaruhi sikap, tindakan dan pikiran dalam mencapai motivasi diri.

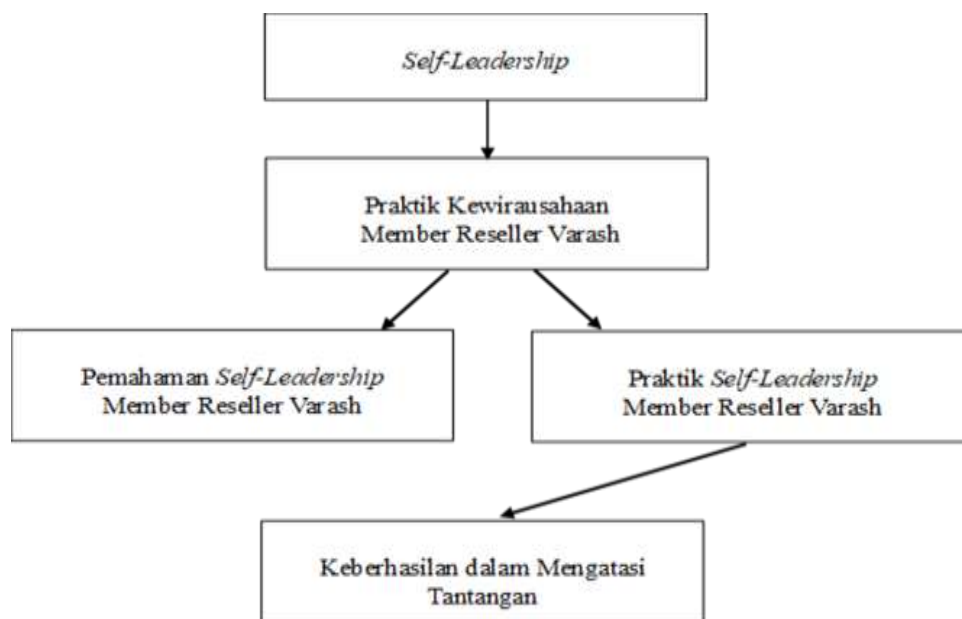
### Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir dalam penelitian ini adalah *self-leadership* sebagai fokus utama, yang akan menjelaskan *self-leadership* secara umum. Hal ini bertujuan untuk menjelaskan konsep *self-leadership* sebagai kerangka teori utama yang mendasari penelitian, sebelum masuk pada penerapannya dalam praktik kewirausahaan oleh member reseller Varash.

Setelah menjelaskan konsep secara umum tersebut, *self-leadership* akan diteliti dalam konteks yang lebih spesifik, yaitu praktik kewirausahaan member reseller Varash. Tujuannya tidak hanya untuk mengamati dan menganalisis *self-leadership* itu sendiri, tetapi lebih kepada bagaimana *self-leadership* tersebut dipraktikkan oleh member reseller Varash.

Dalam konteks praktik kewirausahaan tersebut, penelitian ini akan mengeksplorasi dua hal penting yang berkaitan dengan *self-leadership*. Pertama, penelitian ini akan mengamati dan menjelaskan bagaimana para member reseller Varash memahami konsep *self-leadership* dalam usaha yang dijalankan. Kedua, penelitian ini akan mengamati dan menganalisis bagaimana para member reseller Varash menerapkan prinsip-prinsip *self-leadership* dalam praktik kewirausahaan yang dijalankan. Dari menganalisis praktik yang diterapkan tersebut, dapat ditemukan bagaimana cara member reseller Varash mencapai keberhasilan dalam mengatasi tantangan yang terjadi.

Dengan mengeksplorasi aspek-aspek tersebut, maka penelitian ini akan menjelaskan tentang pemahaman mendalam dan komprehensif terkait bagaimana penerapan *self-leadership* berkontribusi pada cara mereka beroperasi, bertahan, dan berkembang dalam dunia kewirausahaan. Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dirumuskan kerangka berpikir berikut:



**Gambar 1.**  
Kerangka Berpikir

## METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian fenomenologi yang digunakan untuk memahami dan mendeskripsikan suatu pengalaman individu atau kelompok terkait fenomena tertentu. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian ini berfokus pada menganalisis dan menjelaskan penerapan *self-leadership* member reseller Varash dalam praktik kewirausahaan. Informan penelitian dipilih menggunakan teknik *purposive sampling* sebanyak 15 orang. Data yang digunakan adalah data kualitatif yang bersumber dari data primer yaitu hasil wawancara mendalam, dan data sekunder berupa artikel mengenai informasi PT. Varash Saddam Nusantara melalui internet. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan bermediasi daring atau *internet-mediated research* (IMR) oleh Hewson (2015) untuk menjangkau para informan yang tersebar di berbagai wilayah. Dokumentasi melalui pencatatan dokumen tertulis, gambar, serta rekaman hasil wawancara. Analisis data oleh Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2023) terdiri dari pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, hingga pengambilan kesimpulan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

### Deskripsi Hasil Penelitian

Hasil penelitian disajikan dalam tiga bagian utama sesuai dengan fokus penelitian yaitu pemahaman *self-leadership*, praktik yang digunakan, serta tantangan dan cara mengatasinya.

#### 1. Pemahaman member reseller Varash mengenai *self-leadership*

Berdasarkan hasil penelitian, member reseller memberikan pemahaman mendalam dan berbeda-beda mengenai konsep *self-leadership* sebagai inti dari kemampuan untuk menjalankan usaha secara mandiri dan efektif. Para member reseller Varash memahami *self-leadership* sebagai bentuk kemandirian dan pengelolaan diri, komitmen dan motivasi diri, serta alat mencapai tujuan dan keuntungan.

#### 2. Analisis praktik *self-leadership* yang diterapkan oleh member reseller Varash

Penerapan *self-leadership* yang diterapkan oleh member reseller Varash didasarkan pada berbagai strategi dan kebiasaan yang mereka jalankan sehari-hari.

a. *Behaviour-focused strategies* (strategi yang berfokus pada perilaku). Para member reseller Varash menerapkan beberapa cara yang dikelompokkan dalam strategi ini yaitu mengatur waktu dan membuat jadwal, menetapkan tujuan dan target penjualan, proaktif melakukan promosi dan memanfaatkan peluang pasar, hingga melakukan manajemen keuangan sederhana dan mengelola risiko pembayaran.

b. *Natural reward strategies* (strategi penghargaan secara alami). Para member reseller Varash menemukan dorongan atau motivasi yang kuat dari hasil kerja mereka, yang membuat tugas menjadi lebih menyenangkan dan bermakna. Mereka merasakan kepuasan batin karena membantu orang lain dan menyaksikan dampak positif akan produk, termotivasi akan adanya keuntungan finansial, hingga fleksibilitas dan keseimbangan hidup yang diperoleh.

c. *Constructive thought pattern strategies* (strategi pemikiran konstruktif). Para member reseller Varash mengelola pola pikir mereka untuk tetap positif, fokus, dan termotivasi, terutama saat menghadapi tantangan dengan menerapkan afirmasi positif

dan visualisasi kesuksesan diri, mempertahankan pikiran positif dan keyakinan kuat terhadap produk, serta mengingat niat dan komitmen awal sebagai pemicu semangat.

3. Tantangan yang dihadapi dan cara mengatasinya
  - a. Ada berbagai tantangan yang dialami oleh para member reseller Varash seperti keraguan konsumen terhadap manfaat dan harga produk, persaingan pasar, fluktuasi penjualan, pengelolaan keuangan yang kurang baik dan pembayaran yang kompleks, hingga tidak konsisten dalam menjalankan usaha.
  - b. Para member reseller Varash mengatasinya dengan cara memberikan informasi dan testimoni tentang manfaat produk Varash, beradaptasi dengan perubahan pasar, mengelola diri dan konsistensi dalam berbisnis, mencari dukungan dan belajar dari pengalaman orang lain, hingga mengelola risiko keuangan melalui kebijakan dalam melakukan pembayaran.

### **Pembahasan Hasil Penelitian**

Pembahasan ini bertujuan menjawab rumusan masalah yaitu "Bagaimana penerapan *self-leadership* oleh member reseller Varash untuk mengatasi tantangan dalam praktik kewirausahaan?". Analisis dilakukan dengan mengaitkan temuan empiris wawancara dengan indikator *self-leadership* oleh Malik (2022), yaitu *behaviour-focused strategies*, *natural reward strategies*, dan *constructive thought pattern strategies*.

#### **1. Pemahaman *self-leadership* dalam konteks member reseller Varash**

Berdasarkan hasil penelitian, pemahaman-pemahaman tersebut sangat relevan dengan indikator *self-leadership* yaitu:

- a. *Self-leadership* sebagai bentuk kemandirian dan pengelolaan diri yang selaras dengan *behaviour-focused strategies*. Para member reseller Varash memahami bahwa mengelola pikiran agar usaha tetap berlanjut serta kesadaran bahwa bisnis dijalankan secara mandiri mencerminkan adanya disiplin dalam diri dan kontrol perilaku yang menjadi inti dari strategi ini.
- b. *Self-leadership* sebagai komitmen dan motivasi diri yang berkaitan dengan *natural reward* dan *constructive thought pattern strategies*. Member reseller Varash memiliki keyakinan pada nilai usaha dan tujuan keuntungan. Hal ini menimbulkan motivasi diri sehingga membuat tugas menjadi menyenangkan dan bermakna, yang selaras dengan *natural reward strategies*. Selain itu, member reseller Varash melibatkan ketekunan terhadap tujuan dengan mengelola pola pikir untuk mendorong keyakinan akan kemampuan diri serta kegigihan, yang diperlukan untuk meraih keuntungan dan menghindari kemacetan bisnis. Hal ini selaras dengan *constructive thought pattern strategies*.
- c. *Self-leadership* sebagai alat mencapai tujuan dan keuntungan yang tercermin dalam *constructive thought pattern strategies*. Member reseller Varash meyakini bahwa fokus pada tujuan yang diinginkan membuat semuanya terarah dan usaha berhasil. Hal ini menunjukkan bahwa *self-leadership* bukan hanya tentang bagaimana mengelola perilaku, tetapi juga tentang mengelola dan mengatur pikiran agar menimbulkan dorongan dan hasil yang diinginkan. Praktik ini selaras dengan metode *visualising successful performance* dan *evaluating beliefs and assumptions*.

2. Pembahasan praktik *self-leadership* dalam aktivitas member reseller Varash
  - a. Penerapan *behaviour-focused strategies* (strategi yang berfokus pada perilaku)
    - 1) Mengatur dan membuat jadwal. Member reseller Varash menunjukkan disiplin diri dengan mengatur waktu dan membuat jadwal spesifik untuk aktivitas bisnis seperti promosi, membalas pertanyaan, hingga pengantaran produk. Mereka secara spesifik menekankan pentingnya membuat jadwal harian dan batas waktu untuk setiap tugas sebagai contoh nyata dari manajemen waktu yang baik, terutama bagi mereka yang memiliki pekerjaan utama lain. Hal ini menunjukkan kesadaran dan disiplin diri dengan maksud mencapai tujuan.
    - 2) Menetapkan tujuan dan target penjualan. Member reseller Varash proaktif menetapkan tujuan dan target penjualan secara spesifik seperti target harian hingga bulanan. Target-target tersebut berfungsi untuk mengatur tujuan pribadi dan pengamatan diri untuk mendorong perilaku yang konsisten dan terarah.
    - 3) Member reseller Varash menerapkan manajemen keuangan sederhana yaitu pencatatan pengeluaran dan pemasukan, serta mengelola risiko piutang melalui kebijakan pembayaran yang jelas. Hal ini menunjukkan tindakan mengatur perilaku dan mendisiplinkan diri.
  - b. Penerapan *natural reward strategies* (strategi penghargaan secara alami)
    - 1) Kepuasan batin karena membantuk orang lain dan menyaksikan dampak positif akan produk. Member reseller Varash merasa termotivasi dari kepuasan batin mendalam karena melihat orang sekitar sembuh atau terbantu oleh produk Varash. Hal ini diperkuat oleh pengalaman pribadi atau keluarga yang merasakan khasiat produk Varash. Kepuasan batin ini menjadi pengalaman positif yang muncul dari proses kerja dan pencapaian yang diperoleh. Strategi ini mendorong individu merasa puas dan termotivasi dengan pekerjaannya.
    - 2) Keuntungan finansial sebagai motivasi lain untuk menjalankan bisnis. Walaupun strategi ini berfokus pada motivasi dalam diri, member reseller Varash meninterpretasikan keuntungan finansial sebagai dorongan internal yang memperkuat semangat mereka karena dirasa bisnis yang dijalankan menguntungkan dan menjanjikan, serta menganggap keuntungan yang didapat mendorongnya untuk selalu bersemangat.
    - 3) Fleksibilitas dan keseimbangan hidup yang diperoleh. Member reseller Varash yang menikmati fleksibilitas waktu dan keseimbangan antara bisnis dan kehidupan pribadinya menjadi motivasi kuat untuk menjaga semangat dan menghindari kelelahan. Strategi ini membuat mereka termotivasi dan puas dengan pekerjaannya, karena dapat menjalankan bisnis dalam gaya hidup tanpa mengganggu aktivitas lainnya.
  - c. Penerapan *constructive thought pattern strategies* (strategi pemikiran konstruktif)
    - 1) Afirmasi positif dan visualisasi kesuksesan diri. Member reseller Varash rutin menerapkan afirmasi positif dan menunjukkan visualisasi kesuksesan diri melalui keyakinan bahwa usahanya akan tetap berjalan karena selalu mendapatkan keuntungan, mencerminkan pemikiran pola pikir yang positif.

- 2) Mempertahankan pikiran positif dan keyakinan kuat terhadap produk. Member reseller Varash secara sadar menanamkan pikiran positif dan keyakinan kuat bahwa produk akan laku. Mereka juga menyadari bahwa pikiran memengaruhi perilaku dan menggunakan testimoni nyata untuk mendorong pelanggan agar membeli produk. Strategi ini diterapkan melalui metode *evaluating beliefs and assumptions* dan *self-talk* untuk memperbaiki cara berpikir yang pada akhirnya memberikan dampak positif dalam bisnis mereka.
  - 3) Mengingat niat dan komitmen awal sebagai pemicu semangat. Member reseller Varash menerapkan *self-talk* untuk mengingat niat awal menjadi reseller melalui khasiat produk dan motivasi untuk membantu orang lain. Strategi ini membantu merenungkan dan merefleksikan diri secara jujur dan tepat tanpa ada manipulasi atau kebohongan, dengan tujuan mengelola emosi dan efektivitas dalam menghadapi berbagai situasi.
3. Analisis tantangan yang dihadapi serta strategi mengatasinya dengan *self-leadership*
- a. Keraguan konsumen terhadap manfaat dan harga produk dihadapi dengan *constructive thought pattern strategies*. Member reseller Varash tidak membiarkan penolakan dan keraguan konsumen menjadi keyakinan yang negatif dan merugikan. Sebaliknya, para member reseller Varash memberikan informasi dan testimoni nyata, termasuk pengalaman pribadi yang memperkuat keyakinan akan khasiat produk. Tindakan ini termasuk bentuk *self-talk* yang positif dan *evaluating beliefs and assumptions* untuk mengubah perspektif negatif menjadi keyakinan positif.
  - b. Persaingan pasar diatasi dengan *behaviour-focused strategies*. Member reseller Varash menunjukkan adaptasi yang bijak, mulai dari fokus pada penjualan produk yang banyak diminati, hingga pemanfaatan media sosial dan konten kreatif untuk mengembangkan bisnisnya. Tindakan-tindakan tersebut dijadikan sebagai upaya disiplin diri untuk menyesuaikan strategi penjualan dengan perubahan situasi pasar yang dinamis. Member reseller Varash tidak hanya bereaksi terhadap persaingan tetapi secara proaktif mencari cara untuk menjangkau pasar lebih luas dan menonjolkan keunggulan produk.
  - c. Fluktuasi penjualan, pengelolaan keuangan yang kurang baik dan pembayaran yang kompleks diatasi dengan *behaviour-focused strategies*. Member reseller Varash mengelola risiko keuangan melalui kebijakan pembayaran dengan menerapkan manajemen keuangan sederhana seperti memilah modal dan laba, membuat kebijakan tegas terkait pembayaran dengan tidak pelanggan yang 'iseng' dalam pemesanan, serta menjelaskan metode pembayaran di awal dan hanya menerapkan bon pada orang terdekat saja. Praktik yang diterapkan ini merupakan bagian *self-management* yang menunjukkan sikap disiplin dalam mengelola operasional bisnis dan melindungi arus kas, serta *self-regulation* untuk meminimalkan kerugian finansial akibat dari perilaku pelanggan yang tidak bertanggung jawab.
  - d. Tidak konsisten dalam menjalankan usaha diatasi dengan *constructive thought pattern strategies* dan *natural reward strategies*. Dalam mengelola diri dan konsisten berbisnis, member reseller Varash mengelola pikiran negatif menjadi positif, mempertahankan keyakinan pada potensi bisnis, dan menanamkan disiplin serta

komitmen pribadi. Tindakan-tindakan ini merupakan bagian dari *constructive thought pattern strategies* melalui *self-talk* dan *evaluating beliefs and assumptions*, yang memungkinkan mereka untuk menjaga semangat dan keyakinan diri meskipun mengalami tantangan. Selain itu, member reseller Varash juga mencari dukungan dan belajar dari pengalaman orang lain melalui *workshop*, webinar hingga *sharing* informasi melalui grup Whatsapp, membuktikan adanya interaksi yang positif dan dukungan dari komunitas member reseller Varash lainnya sebagai bentuk *natural reward strategies* yang memperkuat motivasi, membangun kepercayaan diri, dan mengatasi perasaan terisolasi atau *mental drop*.

## PENUTUP

### Kesimpulan

Berdasarkan analisis dari keseluruhan penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Member reseller Varash memahami arti dari *self-leadership* atau memimpin diri sendiri sebagai bentuk kemandirian dan pengelolaan diri, komitmen dan motivasi diri, serta sebagai alat strategis untuk mencapai tujuan dan keuntungan dalam berbisnis
2. Member reseller Varash menerapkan strategi-strategi *self-leadership*.
  - a. *Behaviour-focused strategies*. Member reseller Varash menerapkan strategi ini dalam mengatur waktu dan jadwal dengan fleksibel, menetapkan tujuan, hingga melakukan manajemen keuangan sederhana.
  - b. *Natural reward strategies*. Member reseller Varash menerapkan strategi ini dengan melihat dampak positif akan produk Varash sehingga memberikan penghargaan pada diri sendiri, serta terhindar dari kelelahan dan tetap semangat dengan menikmati keseimbangan waktu dalam menjalankan bisnis.
  - c. *Constructive thought pattern strategies*. Member reseller Varash mengelola pikiran dengan menerapkan afirmasi positif dan visualisasi kesuksesan untuk memperkuat keyakinan diri, serta mempertahankan pikiran positif melalui *self-talk* untuk mengatasi rasa malas, kelelahan, dan *mental drop*.
3. Praktik *self-leadership* yang diterapkan oleh member reseller Varash terbukti membantu mengatasi:
  - a. Tantangan eksternal seperti konsumen akan produk Varash dan persaingan melalui keyakinan diri (*constructive*) dan adaptasi pasar (*behaviour*).
  - b. Tantangan internal seperti fluktuasi penjualan dan *mental drop* diatasi dengan disiplin keuangan (*behaviour*), mencari dukungan sekitar atau komunitas (*natural reward*), dan mengontrol pola pikir (*constructive*).

### Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka saran dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi pengembangan ilmu pengetahuan ekonomi dan bisnis  
Diharapkan penelitian ini memperkaya pemahaman mengenai bagaimana kemampuan memimpin diri sendiri (*self-leadership*) sangat berperan dalam kewirausahaan, khususnya pada bisnis mikro seperti reseller.

2. Bagi member reseller Varash  
Diharapkan agar member reseller Varash meningkatkan disiplin dalam mengatur keuangan, serta menjaga relasi dan saling mendukung dalam komunitas reseller Varash.
3. Bagi peneliti selanjutnya  
Disarankan untuk melakukan penelitian secara langsung dan lebih mendalam mengenai pengaruh faktor eksternal serta bagaimana faktor-faktor tersebut berinteraksi dengan kemampuan *self-leadership* individu dalam meningkatkan kinerja bisnis.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alansori, A., & Listyaningsih, E. (2020). *Kontribusi UMKM terhadap kesejahteraan masyarakat*. Penerbit Andi.
- Badan Pusat Statistik. (2025). *Pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun 2024 dan angka pengangguran terbuka Februari 2025*. <https://www.bps.go.id/id>
- Fitri, D., & Dwita, V. (2024). Can self-leadership enhance the impact of motivation on entrepreneurship performance? *MIX: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 14(3), 630–645. [https://publikasi.mercubuana.ac.id/index.php/Jurnal\\_Mix/article/view/27199](https://publikasi.mercubuana.ac.id/index.php/Jurnal_Mix/article/view/27199)
- Hewson, C. (2015). *Internet research methods: A practical guide for the social and behavioural sciences*. SAGE Publications.
- Holroyd, J. (2015). *Self-leadership and personal resilience in health and social care*. SAGE Publications.
- Jamaluddin. (2024). *Business leadership (Kepemimpinan bisnis)*. Wawasan Ilmu.
- Jondar, A. (2024). *Pendekatan kepemimpinan dalam kewirausahaan*. Wawasan Ilmu.
- Malik, N. (2022). *Connected leadership*. Penerbit NEM.
- Neck, C. P., Houghton, J. D., & Manz, C. C. (2024). *Self-leadership: The definitive guide to personal excellence* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Oko, L. T., & Kurniawan, J. E. (2023). Kepemimpinan diri dan orientasi kewirausahaan: Mengurangi pengangguran di kalangan siswa sekolah menengah Jawa Timur. *Sang Pencerah: Jurnal Ilmiah Universitas Muhammadiyah Buton*, 9. <https://doi.org/10.35326/pencerah.v9i3>
- Pratiwi, I., Yulina, B., & Paisal. (2024). *Kewirausahaan* (1st ed.). PT Sonpedia Publishing Indonesia.
- Sugiyono. (2023). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Syafii, A. (2013). *Step by step bisnis dropshipping & reseller*. PT Elex Media Komputindo.
- Tarigan, W. J., Alimuddin, M., Poddala, P., Fadly, H., Pratamaningtyas, S., Redjo, P. R. D. R., Nurliana, S., Syamsulbahri, Rosita, & Nugrahoni, T. (2024). *Kewirausahaan* (1st ed.). Yayasan Cendikia Mulia Mandiri.