

**DILEMA *STUDENTPRENEUR* DALAM MENJALANI *DUAL FUNCTION*
(Studi Kasus Mahasiswa Aktif yang Menjadi Wirausaha di Yogyakarta)**

SKRIPSI



Ditulis Oleh:

Nama : Dewi Komala Sari
Nomor Mahasiswa : 15311034
Program Studi : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Sumber Daya Manusia

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI
YOGYAKARTA
2019**

DILEMA *STUDENTPRENEUR* DALAM MENJALANI *DUAL FUNCTION*
(Studi Kasus Mahasiswa Aktif yang Menjadi Wirausaha di Yogyakarta)

SKRIPSI

Ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana strata-1 di Jurusan Manajemen,
Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia

Oleh:

Nama : Dewi Komala Sari
Nomor Mahasiswa : 15311034
Program Studi : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Sumber Daya Manusia

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI
YOGYAKARTA
2019

HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 9 April 2019

Penulis,



Dewi Komala Sari

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

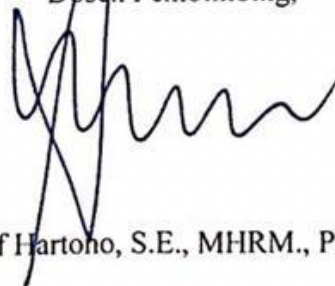
DILEMA STUDENTPRENEUR DALAM MENJALANI DUAL FUNCTION
(Studi Kasus Mahasiswa Aktif yang Menjadi Wirausaha di Yogyakarta)

Nama : Dewi Komala Sari
Nomor Mahasiswa : 15311034
Program Studi : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Sumber Daya Manusia

Yogyakarta, 8 April 2019

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing,



Arif Hartono, S.E., MHRM., Ph.D.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

DILEMA STUDENTPRENEUR DALAM MENJALANI DUAL FUNCTION (STUDI KASUS MAHASISWA AKTIF YANG MENJADI WIRAUSAHA DI YOGYAKARTA)

Disusun Oleh : **DEWI KOMALA SARI**

Nomor Mahasiswa : **15311034**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari Selasa, tanggal: 14 Mei 2019

Penguji/ Pembimbing Skripsi : Arif Hartono, Drs., MHRM., Ph.D.

Penguji : Andriyastuti Suratman, SE., MM.



Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia



Jaka Srijana, SE., M.Si, Ph.D.

HALAMAN PERSEMBAHAN

*Persembahan untuk Papa dan Mama yang telah membantu mewujudkan mimpi
untuk sampai ditahap ini. Terimakasih.*



HALAMAN MOTTO

*Everybody has a calling. Your real job in life is to figure out why you are here
and get about business of doing it.*

-Oprah-

Your talent makes you who you are. You should be proud of it.

-Tinker Bell-

If you want something you've never had, you must be willing to do something

you've never done.

-Unknown-

Think about a long run

-T-

Kalau mau sukses, harus memberi

-Papa-



**DILEMA STUDENTPRENEUR DALAM MENJALANI DUAL FUNCTION
(Studi Kasus Mahasiswa Aktif yang Menjadi Wirausaha di Yogyakarta)**

Dewi Komala Sari
**Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam
Indonesia**

E-mail: dewikoala10@gmail.com

ABSTRACT

This research aimed to (1) Investigate student's reasons to running dual function as studentpreneur, (2) Investigate how students running dual functions as studentpreneur. This study used a qualitative approach and the data was gathered by using interview and documentation. This research involved three studentpreneurs as main speakers. Validity test used credibility test and transferability test. Data testing method use triangulation, whereas data analysis method uses data reduction, data display, and conclusion drawing/verification.

This study found some of the following: (1) Reasons that motivated students to be studentpreneur were material needs, the desire to be independent, the desire to create things, opportunities and develop personal abilities. (2) There are several ways to running a dual function as a studentpreneur. The way to get business capital is to sell personal assets, become freelancers, joint ventures, and use business portfolios. The way to manage time is to make a timeline of college and business activities and make priority scale, reduce or not follow the activities of organizations and committees, and sacrifice time to socialize with friends but still socialize with business partners. To develop skills and business insights, studentpreneurs are collaborating study and business, learn through the internet, courses, workshops, sharing and part-time work. Studentpreneurs build a team to ease the burden and strengthen the business. Then the method applied in stress management is sharing with business partners or closest people, seeing the stories of other entrepreneur in achieving success, having good self-confidence, and having readiness and ability to deal with risks and uncertainties.

Keywords: *Dual Function, Studentpreneur, Motivation, Balancing Dual Function.*

**DILEMA STUDENTPRENEUR DALAM MENJALANI DUAL FUNCTION
(Studi Kasus Mahasiswa Aktif yang Menjadi Wirausaha di Yogyakarta)**

Dewi Komala Sari
Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam
Indonesia
E-mail: dewikoala10@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui alasan mahasiswa memilih untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* dan untuk mengetahui cara mahasiswa menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan menggunakan metode pengumpulan data berupa wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini melibatkan tiga orang *studentpreneur* sebagai narasumber utama. Uji keabsahan data dengan uji kredibilitas dan uji *transferability*. Metode pengujian data menggunakan triangulasi sedangkan metode analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Penelitian ini menemukan beberapa hal sebagai berikut: (1) Alasan yang memotivasi mahasiswa untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* yaitu kebutuhan material, keinginan untuk menjadi mandiri, keinginan untuk menciptakan suatu hal, peluang dan mengembangkan kemampuan personal. (2) Terdapat beberapa cara dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Cara dalam mendapatkan modal bisnis yaitu menjual aset pribadi, menjadi pekerja lepas, bisnis patungan, dan menggunakan portofolio bisnis. Cara dalam manajemen waktu adalah membuat *timeline* kegiatan kuliah dan bisnis dan membuat skala prioritas, mengurangi atau tidak mengikuti kegiatan organisasi dan kepanitiaan, mengorbankan waktu bersosialisasi dengan teman namun bersosialisasi dengan rekan bisnis. Untuk mengembangkan keterampilan dan wawasan bisnis *studentpreneur* mengkolaborasikan kuliah dengan bisnis serta memanfaatkan media internet, kursus, *workshop*, *sharing*, dan bekerja *part-time*. *Studentpreneur* membentuk tim untuk meringankan beban dan memperkuat bisnis. Kemudian cara yang diterapkan dalam *stress management* yaitu *sharing* dengan rekan bisnis atau orang terdekat, melihat kisah pebisnis lain dalam meraih kesuksesan, memiliki kepercayaan diri yang baik, serta memiliki kesiapan dan kemampuan untuk menghadapi risiko dan ketidakpastian.

Kata Kunci: *Dual Function, Studentpreneur, Motivasi, Menyeimbangkan Dual Function.*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr.wb.

Puji syukur kepada Allah SWT, atas rahmat, karunia, serta bimbingan dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan penelitian dengan judul “**DILEMA *STUDENTPRENEUR* DALAM MENJALANI *DUAL FUNCTION* (Studi Kasus Mahasiswa Aktif yang Menjadi Wirausaha di Yogyakarta)**”. Tidak lupa shalawat serta salam kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa umat-Nya dari jaman kegelapan menuju jaman yang terang benderang.

Penyusunan skripsi ini dapat terlaksana dengan baik berkat dukungan dari banyak pihak. Untuk itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Arif Hartono, S.E., MHRM., Ph.D. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan memacu penulis untuk berusaha lebih baik lagi dalam menyusun skripsi. Terimakasih atas segala saran, kritik, dan tantangan yang membuat penulis menjadi pribadi yang lebih tangguh.
2. Dr. Trias Setiawati, M.Si. beserta asisten dosen metopel kelas c atas ilmu dan pengalaman luar biasa, sehingga penulis memiliki bekal ilmu dan mental untuk mengerjakan skripsi. Terimakasih untuk enam bulan yang sangat berkesan dan berharga.
3. Narasumber utama penelitian ini yang merupakan *studentpreneur* yang menginspirasi yaitu Ridho Nur Syamsu, Satrio Sakti Utomo, dan Ahmad Syahibudin Zankie. Terimakasih sudah bersedia berbagi ilmu dan

pengalamannya serta menjadi sumber inspirasi bagi penulis untuk menyusun penelitian ini. Semoga bisnis-bisnis yang dijalani selalu sukses dan bermanfaat.

4. Narasumber pendukung yaitu Averoes Suhudi Mas'ud, Dendi Putra Aseptia, Triasta, Vedo Dian Imanda, dan Anggota Arif Laksa yang sudah bersedia meluangkan waktu untuk berbagi informasi mengenai narasumber utama.
5. Orang tua penulis, Papa dan Mama yang selalu setia mendampingi, menguatkan, dan mendoakan. Terimakasih sudah mewujudkan mimpi penulis untuk dapat merasakan bangku kuliah dan menjadi seorang sarjana. Semoga Papa dan Mama selalu dalam lindungan Allah SWT.
6. Kenan Zain Abqori. Terimakasih sudah menjadi adik dan sahabat yang selalu membuat penulis terpacu untuk menjadi pribadi yang lebih baik lagi.
7. Sepupu-sepupuku yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang selalu memberikan kepercayaan dan dukungan moral. Terimakasih sudah menjadi tempat terbaik untuk pulang.
8. Galuh Candya Callista, sahabat yang membuat kesal sekaligus senang. Terimakasih telah membuat penulis menjadi pribadi yang lebih mampu untuk menerima dan memaklumi perbedaan. Terimakasih sudah menjadi bagian panjang dari kehidupan perkuliahan penulis.
9. Kurnia Indah Astuti, sahabat yang membuat malas sekaligus semangat. Terimakasih sudah menjadi sahabat yang mendengar, mengerti, menerima

dan menuntun penulis untuk menjadi pribadi yang lebih menerima sekaligus tangguh dalam menjalani hidup.

10. Ridho Ilham, sahabat yang menjadi penyulut sekaligus peredam emosi. Terimakasih selalu setia menjadi tempat berkeluh kesah dan menemani penulis dalam kondisi senang maupun susah.
11. Tim Asisten Lab ERP 2017/2018 yang selalu memberi semangat. Penulis bangga dapat menjadi bagian dari keluarga yang luar biasa ini.
12. Terimakasih untuk M. Fakhru Ihsan yang menjadi teman untuk segala hal yang terjadi dalam hidup penulis. Orang yang berperan besar dalam setiap pencapaian penulis dalam tiga tahun terakhir, termasuk penulisan skripsi ini. *Thank you for accepting also helping me to be a better self.*
13. *Last but not least thank you for the one who never give up on this thesis, which is myself.*

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini terdapat kekurangan dan kesalahan. Maka, atas segala kekurangan dan kesalahan penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya. Penulis berharap adanya kritik dan saran yang membangun agar penelitian selanjutnya menjadi lebih baik. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat untuk banyak pihak. Terimakasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 8 April 2019

Penulis,

Dewi Komala Sari

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan	i
Halaman Judul	ii
Halaman Pernyataan Bebas Plagiarisme	iii
Halaman Pengesahan Skripsi	iv
Halaman Pengesahan Ujian	v
Halaman Persembahan	vi
Halaman Motto	vii
<i>Abstract</i>	viii
Abstrak	ix
Kata Pengantar	x
Daftar Isi	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Fokus Penelitian	6
1.3 Rumusan Masalah	6
1.4 Tujuan Penelitian	6
1.5 Manfaat Penelitian	7
BAB II LANDASAN TEORI	9
2.1 Kajian Pustaka	9
2.1.1 Penelitian Terdahulu	9
2.2 Landasan Teori	14

2.2.1 Mahasiswa.....	14
2.2.2 Wirausaha	14
2.2.2.1 Karakteristik Wirausaha.....	15
2.3 Kewirausahaan	16
2.4 <i>Studentpreneur</i>	17
2.4.1 Motivasi <i>Studentpreneur</i>	18
2.4.2 Kompetensi <i>Studentpreneur</i>	22
2.4.3 Hambatan <i>Studentpreneur</i>	23
2.4.4 Cara Menjalani <i>Dual Function</i> Sebagai <i>Studentpreneur</i>	25
BAB III METODE PENELITIAN	32
3.1 Pendekatan Penelitian	32
3.2 Lokasi Penelitian.....	33
3.3 Narasumber Penelitian	33
3.4 Jenis Data Penelitian	37
3.5 Sumber Data Penelitian.....	38
3.5.1 Instrumen Penelitian	38
3.6 Proses Analisis Data	42
3.7 Keabsahan Data	44
3.7.1 Uji Kredibilitas	44
3.7.2 Uji <i>Transferability</i>	46
BAB IV ALASAN MAHASISWA MENJADI STUDENTPRENEUR	48
4.1 Pendahuluan	48
4.3 Kebutuhan Material	51

4.3.1 Menghasilkan Uang Sendiri.....	51
4.3.2 Desakan dari Kondisi Ekonomi Keluarga	53
4.4.1 Keinginan untuk Mandiri Secara Finansial.....	54
4.4.2 Keinginan untuk Tidak Terikat dengan Perusahaan.....	55
4.5 Keinginan untuk Menciptakan Suatu Hal	56
4.5.1 Keinginan untuk Menciptakan <i>Brand</i>	56
4.5.2 Keinginan untuk Menciptakan Lapangan Pekerjaan.....	56
4.6 Mengembangkan Kemampuan Personal.....	58
4.6.1 Menerapkan dan Mengembangkan <i>Skill</i> , Pengetahuan dan Pengalaman Melalui Bisnis	58
4.7.2 Peluang untuk Memanfaatkan Waktu.....	60
4.8 Ringkasan Hasil Penelitian.....	63
4.9 Diskusi Hasil	64
BAB V CARA MENJALANI <i>DUAL FUNCTION</i> SEBAGAI <i>STUDENTPRENEUR</i>.....	73
5.1 Pendahuluan	73
5.2 Display Data Cara Menjalani <i>Dual Function</i> Sebagai <i>Studentpreneur</i>	75
5.3 Pencarian Modal Bisnis	77
5.3.1 Menjual Aset Pribadi.....	77
5.3.2 Bekerja Serabutan	77
5.3.3 Bisnis Patungan.....	78
5.3.4 Portofolio Bisnis Sebagai Modal	79
5.4 Manajemen Waktu	79

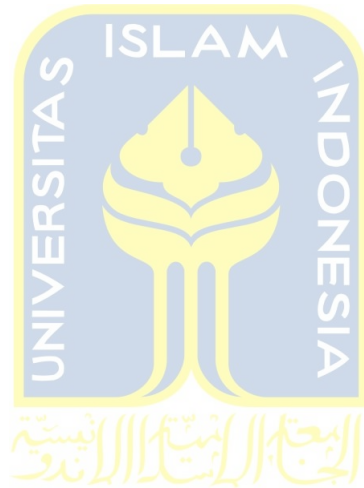
5.4.1 Membuat Skala Prioritas dan <i>Timeline</i> Kegiatan.....	79
5.4.2 Mengurangi atau Tidak Mengikuti Kegiatan Organisasi dan Kepanitiaan.....	84
5.4.3 Mengorbankan Waktu untuk Bersosialisasi Dengan Teman, Tetapi Bersosialisasi dengan Rekan Bisnis	86
5.4.4 Mengorbankan Waktu untuk Diri Sendiri	88
5.5 Keterampilan dan Wawasan Bisnis	89
5.5.1 Kolaborasi antara Kuliah dan Bisnis	89
5.5.2 Belajar Melalui Media Internet, Kursus, Bekerja <i>Part-Time</i> , dan <i>Sharing</i>	91
5.6 Membentuk tim.....	93
5.6.1 Membentuk Tim untuk Meringankan Beban dan Memperkuat Bisnis.....	93
5.7 <i>Stress Management</i>	95
5.7.1 <i>Sharing</i> dengan Rekan Bisnis atau Orang Terdekat.....	95
5.7.2 Melihat Kisah Pebisnis Sukses.....	95
5.7.3 Memiliki Kepercayaan Diri yang Baik.....	96
5.7.4 Siap akan Risiko dan Ketidakpastian	97
5.8 Implikasi terhadap Akademik dan Bisnis.....	98
5.9 Ringkasan Hasil Penelitian.....	103
5.10 Diskusi Hasil.....	105
BAB VI DILEMA <i>STUDENTPRENEUR</i> DALAM MENJALANI <i>DUAL FUNCTION</i>	111
6.1 Alasan Mahasiswa Menjalani <i>Dual Function</i> Sebagai <i>Studentpreneur</i> ..	112

6.2 Cara Menjalani <i>Dual Function</i> Sebagai <i>Studentpreneur</i>	120
BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN	126
7.1 Kesimpulan.....	126
7.2 Saran.....	127
DAFTAR PUSTAKA.....	128
LAMPIRAN.....	132



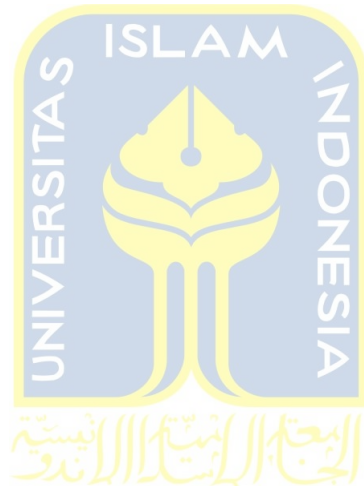
DAFTAR TABEL

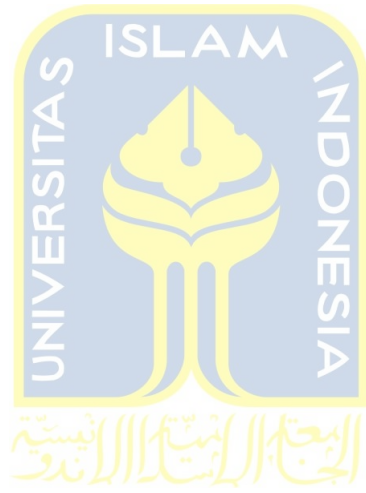
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	3
Tabel 4.8 Alasan Mahasiswa untuk Menjadi <i>Studentpreneur</i>	63
Tabel 5.8 Cara Menjalani <i>Dual Function</i> Sebagai <i>Studentpreneur</i>	103



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN I: TRANSKRIP WAWANCARA.....	133
LAMPIRAN II: TABEL REDUKSI DATA	181
LAMPIRAN III: DATA DISPLAY	212
LAMPIRAN IV: DOKUMENTASI	214





BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Mahasiswa merupakan seseorang yang memperoleh statusnya karena memiliki kaitan dengan perguruan tinggi. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), mahasiswa merupakan orang yang belajar di perguruan tinggi (kbbi.web.id). Menurut Handianto dalam Hipjillah (2015) mahasiswa adalah individu yang berusia 18 tahun atau lebih yang menempuh pendidikan di dalam lingkungan universitas atau perguruan tinggi.

Tujuan mahasiswa di perguruan tinggi utamanya adalah untuk mencari ilmu dan membentuk pola pikir. Pada tahap studi pendahuluan, mahasiswa mengatakan bahwa kuliah adalah tempat untuk belajar ilmu-ilmu konseptual dan pembentukan pola pikir yang digunakan sebagai dasar dalam mengerjakan pekerjaan sehari-hari atau pekerjaan di masa yang akan datang. Ternyata mahasiswa tidak hanya memanfaatkan waktunya untuk fokus terhadap kegiatan akademik saja. Sebagian mahasiswa memilih untuk kuliah sambil berbisnis.

Mahasiswa yang kuliah sambil berbisnis disebut sebagai *studentpreneur*. Mahasiswa yang menjadi *studentpreneur* berarti menjalani *dual function* sebagai *student* dan *entrepreneur*. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Katz, Harshman, & Dean (2000) menyatakan bahwa:

'Student entrepreneurs as students who are engaged in preparing a business plan for a new or existing growth-oriented business.'

Pengertian *studentpreneur* juga ditemukan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Ridder & Sijde (2006) yang menyatakan bahwa:

'Student entrepreneurs as individuals who are actively pursuing academic coursework and are running a company (alone or with others) at the same time.'

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa *studentpreneur* merupakan seseorang yang menjalankan kegiatan bisnis ketika sedang aktif menuntut ilmu di perguruan tinggi.

Menjadi mahasiswa sekaligus wirausaha merupakan hal yang tidak mudah. *Studentpreneur* harus mampu menjalankan fungsi ganda atau *dual function* sebagai pelajar dan wirausaha dalam kurun waktu yang bersamaan. Kedua peran tersebut membutuhkan fokus, kemampuan, dan keterampilan yang berbeda-beda. Menjalani peran sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha secara bersamaan menimbulkan tantangan tersendiri bagi *studentpreneur*. Studi pendahuluan menunjukkan bahwa *studentpreneur* mengalami kesulitan untuk menjalani *dual function* sebagai mahasiswa dan wirausaha secara bersamaan dan seimbang. Seperti yang dikatakan oleh Rahmawan (2013) bahwa kegiatan bisnis dapat mengganggu kegiatan perkuliahan dan begitu juga sebaliknya. *Studentpreneur* kesulitan untuk membagi waktu karena kegiatan kuliah dan bisnis yang bersamaan. *Studentpreneur* juga tidak memiliki keterampilan, wawasan, serta modal yang cukup untuk menjalankan bisnis. Hal tersebut menjadi *stressor* bagi *studentpreneur*. Persoalan tersebut menyebabkan timbulnya dilema bagi *studentpreneur* untuk menjalani *dual function* sebagai mahasiswa dan wirausaha.

Dilema yang dialami oleh *studentpreneur* dapat membuat *studentpreneur* memutuskan untuk berhenti menjalani *dual function* dan hanya menjalani peran sebagai mahasiswa. Seperti hasil penelitian yang dilakukan oleh Fatoki (2014) bahwa mayoritas *studentpreneur* yang terlibat dalam penelitiannya memutuskan untuk meneruskan bisnis yang telah mereka rintis atau merintis bisnis baru setelah menyelesaikan pendidikan. *Studentpreneur* lebih memilih untuk fokus pada pendidikan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan yang dapat dijadikan modal untuk menjalankan bisnis setelah kelulusan.

Dilema yang timbul akibat menjalani *dual function* dalam waktu yang bersamaan memang dapat membuat *studentpreneur* menyerah. Namun di sisi lain studi pendahuluan menemukan bahwa terdapat *studentpreneur* yang mampu bertahan menjalani *dual function* sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha. *Studentpreneur* yang terlibat dalam studi pendahuluan mampu merintis dan mengembangkan bisnis semasa kuliah hingga menghasilkan omset rata-rata Rp 10.000.000 per bulan. Hal tersebut diperkuat dengan data dari Kemenristekdikti (2017) yang menunjukkan bahwa sebanyak 4.470 mahasiswa menjadi wirausaha ketika masih dalam masa perkuliahan (ristekdikti.go.id).

Untuk dapat bertahan menjalani *dual function* sebagai mahasiswa dan wirausaha, seorang *studentpreneur* tentu memiliki faktor pendorong sehingga mampu mengatasi dilema yang dihadapi. Studi pendahuluan menunjukkan bahwa *studentpreneur* memiliki alasan-alasan yang dijadikan sebagai motivasi

untuk tetap menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Rahmawan (2013) mengatakan bahwa alasan-alasan yang dimiliki seseorang untuk menjadi mahasiswa sekaligus pengusaha dapat menimbulkan kegigihan dalam berjuang. Kegigihan tersebut dapat mengalahkan dilema mengenai *dual function* yang dialami oleh *studentpreneur*. Penelitian yang dilakukan oleh Permatasari, *et al.* (2018) menemukan bahwa motivasi mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* dapat dikategorikan menjadi motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik. Motivasi intrinsik mahasiswa untuk menjalankan bisnis saat masih kuliah adalah untuk memenuhi kebutuhan material, menjalin hubungan antarpersonal, dan untuk mengembangkan kemampuan personal. Sedangkan motivasi ekstrinsik terdiri dari dukungan keluarga dan pengaruh lingkungan.

Seorang *studentpreneur* yang memiliki peran dasar sebagai mahasiswa tentu memiliki berbagai macam keterbatasan. Studi pendahuluan menunjukkan bahwa *studentpreneur* mengalami keterbatasan dalam hal modal, manajemen waktu, keterampilan dan wawasan, dan *stress management*. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Anuar, *et al.* (2013) mahasiswa mengalami hambatan kepribadian dan hambatan keterampilan dalam memulai bisnis. Hambatan kepribadian yang dialami mahasiswa saat memulai bisnis adalah keterampilan dalam pemecahan masalah, kepercayaan diri, pencarian informasi, dan inisiatif diri. Hambatan keterampilan kewirausahaan yang dialami mahasiswa saat memulai bisnis adalah manajemen waktu dan keterampilan pengetahuan. Alasan-alasan yang

dijadikan motivasi membuat *studentpreneur* mampu mengatasi keterbatasan yang menjadi hambatan dalam menjalani *dual function* sebagai mahasiswa dan wirausaha. Hasil studi pendahuluan menunjukkan bahwa hambatan yang memicu dilema tersebut disikapi oleh *studentpreneur* dengan berbagai macam cara.

Dari hasil studi pendahuluan ditemukan fakta awal bahwa narasumber dapat mengatasi dilema yang timbul akibat menjalani *dual function* sebagai mahasiswa dan wirausaha secara bersamaan karena memiliki alasan-alasan yang memotivasi narasumber untuk menjadi *studentpreneur* dan alasan-alasan tersebut kemudian mendorong narasumber untuk mengatasi hambatan-hambatan yang timbul sehingga dapat menjalani *dual function* secara bersamaan. Fakta-fakta tersebut menimbulkan pertanyaan: Mengapa memilih untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*? Bagaimana cara menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*?

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **DILEMA STUDENTPRENEUR DALAM MENJALANI DUAL FUNCTION**. Pada penelitian-penelitian sebelum telah dibahas mengenai motivasi pelajar untuk merintis bisnis, cara pelajar mengembangkan bisnis. Pada penelitian ini, penulis akan fokus pada alasan narasumber dalam memilih untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* dan bagaimana cara mahasiswa untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*, yaitu menjalani peran sebagai mahasiswa dan sebagai wirausaha dalam waktu yang bersamaan. Penelitian ini menjadi penting

karena untuk mengetahui strategi yang diterapkan oleh *studentpreneur* dalam menyeimbangkan *dual function* sebagai mahasiswa dan wirausaha secara bersamaan sehingga dapat mencapai tujuan yang telah ditentukan.

1.2 Fokus Penelitian

Fokus penelitian digunakan untuk membatasi persoalan yang akan dibahas dalam penelitian agar fokus penelitian tetap terjaga. Batasan-batasan tersebut adalah:

1. Narasumber penelitian merupakan mahasiswa aktif yang mendapat ilmu manajemen pada proses perkuliahan di jenjang S1.
2. Narasumber penelitian merupakan mahasiswa yang menjadi wirausaha saat menempuh pendidikan pada jenjang S1.
3. Narasumber penelitian merupakan mahasiswa yang memiliki bisnis di berbagai bidang dengan omset minimal Rp 10.000.000 per bulan.
4. Penelitian difokuskan pada proses dalam menyeimbangkan *dual function* mahasiswa yang menjadi wirausaha saat menempuh pendidikan pada jenjang S1.

1.3 Rumusan Masalah

1. Mengapa memilih untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*?
2. Bagaimana cara menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui alasan memilih untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*.

2. Untuk mengetahui cara menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi narasumber penelitian

Untuk memperluas wawasan dan perspektif narasumber tentang cara menyeimbangkan *dual function* sebagai mahasiswa dan wirausaha serta cara mengatasi tantangan yang muncul dalam proses menyeimbangkan *dual function*.

2. Bagi penulis

Dengan penelitian ini penulis diharapkan memiliki wawasan yang lebih dalam dan luas mengenai cara meningkatkan performa agar dapat menjalani *dual function*, cara menyeimbangkan *dual function* sebagai mahasiswa dan wirausaha, serta cara menghadapi tantangan yang muncul dalam proses menyeimbangkan *dual function*. Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi inspirasi yang dapat memacu penulis untuk menjadi wirausaha dan memberikan informasi mengenai dunia bisnis dan tantangan yang ada di dalamnya.

3. Bagi pihak lain

Penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi serta memperluas wawasan mengenai cara menyeimbangkan *dual function* sebagai mahasiswa dan wirausaha serta cara mengatasi tantangan yang muncul dalam proses menyeimbangkan *dual function*. Penelitian ini juga diharapkan dapat menginspirasi dan memotivasi berbagai pihak untuk

berkontribusi dalam pertumbuhan ekonomi dengan menjadi wirausaha. Selain itu penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi berbagai pihak dalam menentukan bidang bisnis yang akan digeluti serta berbagai tantangan di dalamnya agar pihak yang membaca penelitian ini dapat mengetahui input yang harus dipersiapkan untuk menjadi wirausaha.



BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Penelitian Terdahulu

1. *Just a Lemonade Stand: An Introduction to Student Entrepreneurship* (2014)

Penelitian yang dilakukan oleh Gupta & Gupta menggunakan metode kualitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menemukan konsep yang jelas mengenai *student entrepreneur* dan *student entrepreneurship*, membedakan berbagai tipe *student entrepreneur*, dan mengeksplorasi tantangan yang dialami oleh *student entrepreneur* dalam menjalani *dual function* sebagai mahasiswa dan wirausaha secara bersamaan.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa *student entrepreneur* memiliki peran ganda atau *dual function* yaitu sebagai mahasiswa dan juga wirausaha. *Student entrepreneurship* merupakan proses yang melibatkan penggunaan inovatif dan kombinasi sumber daya untuk mengeksplorasi dan mengejar peluang melalui penciptaan organisasi bisnis yang dilakukan oleh seorang mahasiswa. *Student entrepreneur* terbagi ke dalam beberapa tipe yaitu *The Rocker* (menciptakan inovasi dengan menggabungkan penemuan yang telah ada dengan sumber daya yang tersedia), *The Arbitrageur* (memiliki kewaspadaan yang tinggi untuk menciptakan kebutuhan konsumen yang belum tersedia di pasar), *The*

Imaginator (menciptakan dan memanfaatkan peluang dengan mengombinasikan sumber daya dengan cara yang berbeda). Dalam menjalankan tanggung jawab sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha, *student entrepreneur* memiliki hambatan berupa keterbatasan dalam hal sumber daya, pengalaman kewirausahaan, keterbatasan relasi, dan manajemen waktu antara kegiatan bisnis dan akademik.

2. *Am I a student and/or entrepreneur? Multiple identities in student entrepreneurship* (2016)

Penelitian yang dilakukan oleh Nielsen & Gartner menggunakan metode kualitatif yang menghasilkan sebuah kerangka kerja. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mempelajari berbagai aspek yang mempengaruhi mahasiswa dalam mengeksplorasi identitas sebagai wirausaha dan memperluas pengetahuan tentang bagaimana konteks universitas mempengaruhi proses *studentpreneur* dari perspektif identitas ganda.

Penelitian ini menghasilkan kerangka penelitian menunjukkan empat cara berbeda yang dilakukan mahasiswa dalam mengeksplorasi identitas kewirausahaan bersamaan dengan studi yang dijalani. Cara tersebut terbagi menjadi *identity following* (mengkoneksikan kegiatan akademik dengan kegiatan bisnis), *identity devouring* (mengutamakan kegiatan bisnis dan mengenyampingkan kegiatan akademik), *identity differentiating* (menyelesaikan kegiatan studi, lalu menjalankan kegiatan

bisnis), *identity expanding* (menjalankan kedua identitas secara bersamaan namun mengalami kesulitan dalam menyatukan identitas).

3. *From student to entrepreneur: towards a model of graduate entrepreneurial career-making* (2010)

Penelitian yang dilakukan oleh Nabi, *et.al* menggunakan metode kualitatif. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengembangkan kerangka kerja tipologis mengenai dimensi-dimensi yang terlibat dalam proses transisi dari mahasiswa menjadi pengusaha. Hasil penelitian menunjukkan empat jenis jalur transisi antar-mahasiswa yang berbeda, yang dibentuk dan dipengaruhi oleh interaksi antara tingkat kematangan wirausaha (tinggi atau rendah) individu dan kompleksitas (tinggi atau rendah) dari ide bisnis yang dimiliki.

Tingkat kematangan wirausaha mencakup tingkat eksplorasi karir, pemahaman diri, peran kewirausahaan dan keterlibatan dengan intervensi dukungan yang tepat. Tingkat kompleksitas ide bisnis mencakup tingkat teknologi yang digunakan dalam bisnis, kegiatan yang diperlukan untuk memulai bisnis, dan masalah pasar / industri yang berkaitan dengan ide bisnis. Jalur transisi mahasiswa untuk menjadi wirausaha terbagi menjadi empat jenis yaitu *mature high-innovators*, *immature high-innovators*, *mature low-innovators*, dan *immature low-innovators*.

Hasil penelitian mengindikasikan kurangnya penggunaan pusat penasihat karir universitas. Mahasiswa dapat memanfaatkan sarana tersebut untuk mengembangkan tingkat kesadaran diri, pekerjaan, dan

sistem pendukung yang lebih baik. Selain itu, penasihat karir juga dapat membantu mahasiswa yang mengalami ketegangan akibat peralihan identitas dengan cara meningkatkan *self-efficacy* dan menggambarkan cara untuk mengatasi masalah yang terjadi selama masa transisi.

4. *Ketangguhan Mahasiswa Yang Berwirausaha: Studi Kasus (2014)*

Penelitian yang dilakukan oleh Sabela, *et al.* menggunakan metode kualitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui ketangguhan yang dimiliki mahasiswa yang menjadi *student entrepreneur* dalam menjalani peran ganda sebagai pelajar sekaligus pengusaha dan untuk mengetahui peran ketangguhan *student entrepreneur* dalam menjalani peran ganda.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ketangguhan memegang peranan penting dalam menghadapi situasi stres karena peran ganda sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha. *Stressor* dapat timbul dari permasalahan usaha maupun interaksi antara peran wirausaha sekaligus mahasiswa. Ketangguhan membuat individu memiliki kesempatan untuk mengontrol jalan hidup, menjadi lebih antusias dan energik, menjadi lebih terlibat pada apa saja yang dilakukannya, dan yakin dapat membuat suatu perubahan ke arah positif. Ketangguhan membuat *student entrepreneur* semakin yakin untuk menetapkan wirausaha sebagai jalan hidupnya dan bersemangat untuk melakukan upaya pengembangan-pengembangan usaha hingga usaha yang dirintisnya menjadi besar.

5. *Motivasi Berbisnis Online secara Reseller pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember (2018)*

Penelitian yang dilakukan oleh Permatasari, *et al.* menggunakan metode kualitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan motivasi berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan. Hasil penelitian, menunjukkan bahwa motivasi mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan untuk menjalankan bisnis *online* secara *reseller* terdiri dari motivasi intrinsik dan ekstrinsik. Motivasi intrinsik mahasiswa untuk menjalankan bisnis saat masih kuliah adalah motivasi untuk memenuhi kebutuhan material, motivasi menjalin hubungan antarpersonal, dan motivasi pengembangan personal. Sedangkan motivasi ekstrinsik terdiri dari dukungan keluarga dan pengaruh lingkungan.

6. *Minat Mahasiswa Menjadi Wirausaha (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Semarang) (2012)*

Penelitian yang dilakukan oleh Budiati, *et al.* menggunakan metode kualitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui minat mahasiswa terhadap kewirausahaan yang dikaji menurut motivasi menjadi wirausaha dan menurut kepribadian dan karakteristik individu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi mahasiswa dalam berwirausaha didorong oleh ambisi kemandirian berupa keinginan

membuka usaha sendiri dan suka akan kebebasan dalam beraktivitas. Pada faktor realisasi diri dimotivasi oleh keinginan untuk memperoleh posisi yang lebih baik dan keinginan untuk memotivasi dan mengarahkan orang lain. Faktor pendorong yang lain untuk menjadi wirausaha adalah keinginan untuk memperoleh pendapatan yang lebih baik.

Dari faktor kepribadian, mahasiswa memiliki keinginan untuk sukses. Hal tersebut didukung dengan karakter mahasiswa yang suka bekerja keras dan yakin akan kemampuan diri. Pada faktor hubungan bisnis, mahasiswa mampu bekerja sama dengan orang lain. Maka dari itu, mahasiswa memiliki keinginan untuk menjadi *student entrepreneur* karena mereka merasa memiliki kemampuan yang memadai.

7. *Predicting entrepreneurial motivation among university students: The role of entrepreneurship education* (2016)

Penelitian yang dilakukan oleh Farhangmehr, *et al.* dengan metode campuran (kualitatif dan kuantitatif) dengan tujuan untuk lebih memahami pengendali utama motivasi kewirausahaan di kalangan mahasiswa dan untuk menentukan apakah pendidikan kewirausahaan memiliki efek moderasi pada peningkatan dampak basis pengetahuan dan kompetensi kewirausahaan pada motivasi kewirausahaan.

Studi ini mengungkapkan bahwa kompetensi kewirausahaan adalah prediktor motivasi kewirausahaan tetapi basis pengetahuan tidak menjadi prediktor motivasi kewirausahaan bagi mahasiswa. Selain itu, pendidikan kewirausahaan bukan motivasi mahasiswa untuk menjadi

pengusaha. Hal tersebut dikarenakan pendidikan kewirausahaan lebih menunjukkan kompleksitas dan hambatan dalam berwirausaha. Selain itu, pendidikan kewirausahaan difokuskan untuk penciptaan bisnis dan melupakan tujuan utama untuk menyediakan alat pendukung dan membangun kapasitas mahasiswa untuk menjadi wirausaha. Temuan ini menunjukkan bahwa untuk meningkatkan motivasi kewirausahaan, strategi pendidikan kewirausahaan harus menekankan pengembangan keterampilan psikologis dan sosial wirausaha siswa dengan mencakup khususnya dimensi emosional dan pemikiran kritis.

8. *Student Entrepreneurs on University Campus in South Africa: Motivations, Challenges and Entrepreneurial Intention* (2014)

Penelitian yang dilakukan oleh Fatoki menggunakan metode kualitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menyelidiki faktor-faktor yang memotivasi *student entrepreneur* untuk memulai bisnis di kampus dan tantangan yang dihadapi dalam menjalankan bisnis. Hasil dari penelitian tersebut adalah motivasi *student entrepreneur* untuk memulai bisnis saat masih menjalani pendidikan di perguruan tinggi dikategorikan mejadi *push factor* dan *pull factor*. *Push factor* berkaitan dengan *necessity-based entrepreneurship* dan *pull factor* berkaitan dengan *opportunity-based entrepreneurship*. Motivasi mahasiswa dari segi *push factor* adalah untuk menyelesaikan tuntutan ekonomi yang dihadapi dan motivasi mahasiswa dari segi *pull factor* karena ingin menjadi mandiri, tidak ingin memiliki keterikatan dengan suatu perusahaan.

Tantangan yang dihadapi *student entrepreneur* dalam menjalankan bisnis adalah keseimbangan antara bisnis dan pendidikan. *Student entrepreneur* mengalami kesulitan untuk menjalankan dua peran secara bersamaan. Untuk dapat menjalankan kedua peran secara bersamaan, *student entrepreneur* merasa perlu untuk merekrut asisten. Namun, hal tersebut tidak bisa dilakukan karena keterbatasan modal. Mayoritas *student entrepreneur* tidak memiliki sumber pendanaan untuk mengembangkan bisnis yang dijalani.

Hampir seluruh partisipan penelitian memutuskan untuk meneruskan bisnis yang telah mereka rintis atau merintis bisnis baru setelah mereka menyelesaikan pendidikan. Hal tersebut karena *student entrepreneur* tidak mampu menyeimbangkan kegiatan bisnis dan kegiatan akademik. *Student entrepreneur* lebih memilih untuk fokus pada pendidikan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan yang dapat dijadikan modal untuk menjalankan bisnis setelah kelulusan.

9. *Entrepreneurial intentions, motivations and barriers: Differences among American, Asian and European students* (2011)

Penelitian yang dilakukan oleh Giacomini, *et al.* menggunakan metode kuantitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji apakah terdapat perbedaan di antara siswa Amerika, Asia dan Eropa dalam hal intensi dan disposisi kewirausahaan, serta motivasi dan hambatan yang dirasakan untuk memulai bisnis saat masih menjadi mahasiswa.

Hasil penelitian yang dilakukan terhadap mahasiswa di negara Cina, India, Spanyol, Belgia, dan Amerika Serikat menunjukkan bahwa terdapat perbedaan intensi, motivasi, dan tantangan mahasiswa dalam menjadi wirausaha saat masih kuliah. Motivasi mahasiswa untuk berbisnis adalah untuk menjadi pemimpin dalam organisasi, keinginan untuk menjadi mandiri, keinginan untuk menciptakan suatu hal, untuk pengembangan diri, dan karena adanya ketidakpuasan terhadap dunia profesional.

Hambatan yang dialami mahasiswa dalam berbisnis adalah kurangnya dukungan struktur serta biaya fiskal dan administrasi, iklim ekonomi dan kurangnya kompetensi kewirausahaan, kurangnya kepercayaan diri, dan penghindaran risiko. Penelitian menunjukkan bahwa intensi dapat mempengaruhi tingkat motivasi dan hambatan mahasiswa dalam berbisnis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mahasiswa di Spanyol memiliki intensi wirausaha yang tinggi sehingga mahasiswa di Spanyol memiliki motivasi yang kuat untuk menjadi wirausaha dan tidak terlalu sensitif terhadap hambatan yang terjadi.

10. *Examining Entrepreneurial Self-Efficacy among Students* (2014)

Penelitian dilakukan oleh Setiawan dengan menggunakan metode kuantitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat *entrepreneurial self-efficacy* yang dimiliki oleh mahasiswa. Penelitian ini menggunakan dimensi *entrepreneurial self-efficacy* yang dikembangkan oleh De Noble *et al.* (1999). Terdiri dari enam dimensi yaitu

mengembangkan peluang produk dan pasar baru, membangun lingkungan yang inovatif, memulai hubungan dengan investor, mendefinisikan tujuan inti, mengatasi tantangan yang tidak terduga, dan mengembangkan sumber daya manusia yang kritis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *self-efficacy* mahasiswa cenderung rendah pada kemampuan untuk mengatasi tantangan yang tidak terduga. Mahasiswa tidak yakin bahwa mereka dapat mentoleransi perubahan kondisi bisnis yang tidak terduga. Hal ini berhubungan dengan kondisi psikis mahasiswa. Mahasiswa butuh mempelajari tentang *stress management* untuk mengatasi kondisi tersebut. Ketika mahasiswa mampu untuk mengelola stres, maka mahasiswa akan lebih siap ketika dihadapkan dengan kondisi yang berubah-ubah dan mampu menemukan solusi untuk menyikapi perubahan kondisi tersebut.

11. *Barriers to Entrepreneurship Development in Iran's Higher Education: A Qualitative Case Study* (2018)

Penelitian yang dilakukan oleh Haghghi, *et al.* menggunakan metode kualitatif studi kasus. Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk menyelidiki hambatan dalam pengembangan kewirausahaan pada pendidikan tingkat tinggi atau universitas di Provinsi Yazd, Iran, menyelidiki konsekuensi dari hambatan pengembangan kewirausahaan, dan strategi untuk mengatasi hambatan tersebut.

Penelitian tersebut menemukan bahwa hambatan dalam pengembangan kewirausahaan pada universitas di Yazd, Iran adalah

kurangnya minat, motivasi, dan keahlian di kalangan akademisi bagian pengembangan kewirausahaan, kelemahan dalam perencanaan pendidikan, faktor manajemen yang lemah dan kurangnya mekanisme yang cocok untuk mengembangkan iklim wirausaha yang menguntungkan di universitas, kekurangan struktural dan kelemahan dalam hubungan dengan sektor ekonomi lainnya, dan budaya kewirausahaan rendah.

Konsekuensi dari hambatan tersebut adalah hilangnya bakat kerja dalam individu dan kurangnya rekrutmen yang sejalan dengan perkembangan ekonomi, pengangguran, efisiensi rendah universitas dalam hal mendidik *entrepreneur graduates*, terjadinya imigrasi, kurangnya motivasi di kalangan mahasiswa untuk mendirikan bisnis mereka sendiri, kehadiran disiplin akademis yang tidak relevan dengan kebutuhan pasar, resesi ekonomi dan inflasi, inefisiensi lulusan, lulusan universitas mengalami frustrasi, serta ketidakmampuan universitas untuk menciptakan lulusan yang kreatif, inovatif, dan mampu untuk bersaing.

Strategi yang dapat digunakan untuk mengatasi hambatan pengembangan kewirausahaan beserta konsekuensinya adalah menentukan standar untuk pengembangan kewirausahaan di universitas, keterlibatan aktif universitas dalam komersialisasi hasil penelitian, memberikan perhatian untuk belajar keterampilan praktis, universitas memberikan dukungan multilateral untuk bisnis baru yang dirintis mahasiswa, fokus pada penilaian kebutuhan untuk pekerjaan masa depan dalam mendefinisikan disiplin ilmu akademik, memberikan dukungan untuk

perusahaan berbasis pengetahuan di universitas, memberikan dukungan untuk kewirausahaan oleh kepala dan manajer universitas, mencocokkan disiplin akademis dan kebutuhan masyarakat, dan memperkenalkan misi dan tujuan taman sains dan teknologi serta inkubator bisnis kepada mahasiswa.

12. *Barriers to Start-Up the Business among Students at Tertiary Level: A Case Study in Northern States of Peninsular Malaysia* (2013)

Penelitian yang dilakukan oleh Anuar, *et al.* menggunakan metode kualitatif studi kasus. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi hambatan yang dihadapi oleh mahasiswa dalam memulai bisnis yang terdiri dari tiga variabel yaitu hambatan ciri-ciri kepribadian, hambatan keterampilan kewirausahaan dan hambatan tingkat mikro.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan terdapat hambatan yang dialami oleh *student entrepreneur* dalam menjalankan bisnis. hambatan tersebut terbagi dalam tiga variabel yaitu hambatan kepribadian, keterampilan kewirausahaan dan hambatan tingkat mikro. Hambatan kepribadian yang dialami mahasiswa saat memulai bisnis adalah keterampilan dalam pemecahan masalah, kepercayaan diri, pencarian informasi, dan inisiatif diri. Universitas perlu memberikan pendidikan kewirausahaan yang memadai dan memperkuat kepribadian mahasiswa agar dapat menjadi pengusaha yang lebih baik.

Hambatan keterampilan kewirausahaan yang dialami mahasiswa saat memulai bisnis adalah manajemen waktu dan keterampilan

pengetahuan. Mahasiswa harus dilatih menggunakan teknik manajemen waktu yang tepat termasuk menjadwalkan perencanaan kegiatan sehari-hari sesuai prioritas untuk mencapai tujuan bisnis. Mahasiswa juga harus didorong untuk mengembangkan keterampilan pengetahuan mereka untuk menemukan sumber informasi yang baik dan aplikasi pengetahuan untuk bertahan hidup di dunia bisnis.

Hambatan tingkat mikro yang dialami mahasiswa saat memulai bisnis adalah kemampuan identifikasi peluang, motivasi, dan permodalan. Keterbatasan akses ke pendanaan adalah salah satu masalah utama yang membuat mahasiswa enggan memulai bisnis. Sementara beberapa mahasiswa yang memiliki dana usaha mengalami kesulitan dalam mengelola dan merencanakan keuangan.

13. *Entrepreneurship in the Eyes of the Young Generation* (2015)

Penelitian yang dilakukan oleh Papulová & Papula menggunakan metode kuesioner dalam pengumpulan data. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui minat mahasiswa di Slovakia untuk memulai bisnis, khususnya orientasi mahasiswa dalam cara berbisnis dan untuk mengetahui preferensi mahasiswa jika menjadi karyawan atau pengusaha.

Hasil dari penelitian ini terbagi dari segi tipe pekerjaan masa depan dan jenis perusahaan yang diminati generasi muda, tipe *partner* dalam bisnis, serta pendekatan untuk keunggulan kompetitif dan membangun posisi di pasar. Hasil penelitian dari segi tipe pekerjaan masa depan dan jenis perusahaan yang diminati generasi muda adalah menjadi

wirausaha dengan tipe *sole-trader entrepreneurs* karena bersifat independe dalam mengelola bisnis dan memanfaatkan keuntungan. Sebagian kecil ingin menjadi karyawan di SME untuk mengumpulkan modal dan belajar untuk mengelola risiko yang berhubungan dengan bisnis.

Kemudian penelitian juga dilakukan dari segi tipe *partner* dalam bisnis. hasil penelitian menunjukkan bahwa generasi muda tidak memperlakukan gender dalam memilih *partner* bisnis dan lebih memilih *partner* dengan umur yang lebih tua karena telah memiliki pengalaman bisnis, sebagian kecil memilih *partner* sebaya karena memiliki pandangan dan opini yang serupa dalam menyelesaikan masalah. Generasi muda juga ingin memiliki *partner* yang berasal dari satu keluarga karena memiliki kepercayaan yang lebih tinggi dan kepentingan bersama.

Dari segi pendekatan untuk keunggulan kompetitif dan membangun posisi di pasar menunjukkan bahwa sebagian besar ingin mengelola bisnis sendiri tanpa melakukan *partnership* dan sebagian kecil ingin melakukan *partnership* untuk memperkuat posisi bisnis di pasar dan meminimalisir risiko. Generasi muda lebih cenderung untuk menciptakan keunggulan bersaing dari sisi eksternal bisnis yaitu dengan menentukan posisi yang tepat di lingkungan bisnis.

14. *Graduate entrepreneurship: more than child's play* (2008)

Penelitian yang dilakukan oleh Hegarty & Jones menggunakan metode kualitatif. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi bagaimana strategi pembelajaran di perguruan tinggi dapat menghambat mahasiswa untuk menjadi wirausaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk menjadi seorang pengusaha, lulusan perguruan tinggi harus memiliki persiapan yang matang. Strategi pembelajaran di perguruan tinggi dapat menghambat lulusan untuk menjadi wirausaha karena strategi pembelajaran lebih berfokus pada kemampuan teoritikal dan cenderung mengarahkan mahasiswa untuk menjadi karyawan.

Untuk mengatasi hal tersebut, di dalam penelitian ini disebutkan bahwa University of Tasmania menciptakan kurikulum yang berfokus pada program kewirausahaan. Hal serupa juga dilakukan oleh University of Ulster yang melakukan kerjasama dengan Centre for Entrepreneurship (NICENT) untuk mengembangkan pembelajaran mengenai kewirausahaan terhadap mahasiswa. program pembelajaran yang diterapkan oleh kedua universitas merupakan strategi yang digunakan oleh universitas dalam menyiapkan mahasiswa untuk menjadi wirausaha yang memiliki daya saing. Program tersebut menggunakan metode pembelajaran praktikal.

Melalui program tersebut, mahasiswa mampu mengembangkan kemampuan kewirausahaan seperti kemampuan berkomunikasi, menyelesaikan masalah, inisiatif, dan *self-management*. Mahasiswa juga diharapkan dapat mendemonstrasikan ide atau filosofi yang ada dalam

pikiran mereka dan mampu mengembangkan keterampilan melalui pengetahuan dan pengalaman hidup yang dimiliki. Program kewirausahaan tersebut juga membantu mahasiswa mengembangkan sumber daya yang dibutuhkan. Sumber daya yang dibutuhkan dalam kegiatan kewirausahaan diantaranya adalah sumber daya manusia, finansial, dan sosial.

15. *Graduate entrepreneurs: Intentions, barriers and solutions* (2011)

Penelitian yang dilakukan oleh Smith & Beasley menggunakan metode kualitatif. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor yang mempengaruhi lulusan perguruan tinggi untuk memulai bisnis, hambatan dalam berbisnis, dan untuk mengetahui kontribusi universitas yang dibutuhkan oleh lulusan untuk mendukung bisnis yang dimiliki.

Hasil penelitian menunjukkan faktor penghambat dan pendukung lulusan universitas untuk menjadi wirausaha. Faktor-faktor penghambat bagi lulusan yang menjadi wirausaha untuk memulai bisnis adalah pertumbuhan ekonomi yang lambat, kurangnya spesifikasi bisnis, dukungan nasihat yang minim dan kontradiktif dari lembaga eksternal, kurangnya mentor dan dukungan penasihat, kurangnya sumber keuangan, dan pengalaman kewirausahaan keluarga yang menunjukkan jam kerja yang panjang dan tingkat stress yang tinggi.

Faktor-faktor pendukung yang dirasakan adalah *co-mentoring* dari mitra bisnis, konten dari program studi di universitas, keuntungan

finansial, kreativitas dan ide inovatif, kontrol dan pengambilan risiko. Dukungan universitas yang dibutuhkan oleh lulusan yang baru memulai bisnis adalah networking, spesialis bisnis tambahan, dukungan dari penasihat, dan kursus mengenai kewirausahaan yang memadai.

16. *Youth Entrepreneurship in Visegrad Countries* (2016)

Penelitian yang dilakukan oleh Holienka, *et al.* menggunakan metode pemodelan regresi binomial (menggunakan data *Global Entrepreneurship Monitor* untuk usia 18-34 tahun dari negara-negara Visegrad. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis aktivitas kewirausahaan dari pengusaha muda yang ada di negara-negara Visegrad (Hungaria, Republik Ceko, Polandia, dan Slovakia) dengan mempertimbangkan peluang dan kepentingan dalam merintis dan menjalankan bisnis.

Hasil penelitian menemukan adanya faktor yang sangat berpengaruh bagi calon pengusaha muda dalam menjalankan bisnis dan dapat menjadi hambatan bisa tidak dikelola dengan tepat. Pengusaha muda harus memiliki kepercayaan diri tentang kepemilikan kemampuan, pengetahuan, dan pengalaman yang dibutuhkan untuk membangun bisnis. Kepercayaan diri tersebut digunakan untuk membangun kepekaan terhadap peluang bisnis yang bagus dan pemanfaatan terhadap peluang tersebut. Pemanfaatan peluang bisnis juga dapat dimaksimalkan dengan cara mengembangkan relasi terhadap pengusaha yang telah memiliki

pengalaman bisnis. Calon pengusaha muda sering memiliki perasaan takut akan kegagalan yang mungkin terjadi. Hal tersebut dikarenakan calon pengusaha muda belum memiliki kepercayaan diri yang cukup akan potensi kewirausahaan yang telah dimiliki.

Banyak remaja yang masih berstatus pelajar namun berkecimpung dalam dunia bisnis. Status sebagai pelajar dianggap sebagai hal yang dapat menghambat peluang untuk mengelola bisnis secara optimal. Hal tersebut dikarenakan pengusaha yang juga merupakan pelajar cenderung tidak mempertimbangkan peluang yang ada untuk memulai bisnis. pengusaha yang berstatus sebagai pelajar juga belum sepenuhnya perlu untuk aktif dalam kegiatan ekonomi, karena pelajar masih dapat bergantung pada dukungan finansial dari keluarga. Selain itu, pengusaha yang masih berstatus pelajar mayoritas tidak mendapatkan pendidikan kewirausahaan sehingga belum memiliki kemampuan praktikal dan pengalaman dalam berwirausaha. Hal tersebut dapat menghambat pengusaha yang masih berstatus sebagai pelajar dalam memanfaatkan peluang bisnis.

17. *Study on entrepreneurial process model for SIFE student team based on Timmons model (2011)*

Penelitian yang dilakukan oleh Zeng, *et al.* dengan metode kualitatif bertujuan untuk menemukan karakteristik proses kewirausahaan untuk mahasiswa di tim perusahaan bebas (SIFE) di Cina dan untuk memberikan panduan teoritis untuk proses kewirausahaan tim siswa SIFE

melalui model Timmons. Penelitian ini merangkum karakteristik utama model kewirausahaan untuk tim mahasiswa SIFE sebagai: kebebasan menciptakan perusahaan atau bisnis, jaringan kewirausahaan yang sangat baik, dan semangat orientasi kewirausahaan sosial.

Penelitian ini membuktikan nilai praktis dari model Timmons dengan menganalisis faktor-faktor kunci seperti peluang bisnis, sumber daya dan tim wirausaha, dan proses keseimbangan dinamis mereka. Dalam memulai bisnis, pertama mahasiswa menentukan peluang potensial. Kemudian mahasiswa mencari sumber daya informasi, sumber daya manusia, dan sumber daya finansial untuk mendukung bisnis. Setelah itu mahasiswa membentuk tim untuk menjalankan bisnis. Terakhir, mahasiswa menyeimbangkan peluang, sumber daya, dan tim secara dinamis agar tujuan bisnis dapat tercapai secara efektif dan efisien.

Secara umum penelitian terdahulu memiliki variabel yang sama dengan penelitian yang akan dilakukan penulis. Penelitian terdahulu berfokus pada motivasi dan hambatan yang dialami mahasiswa atau lulusan perguruan tinggi untuk menjadi wirausaha dan cara mengatasi hambatan tersebut yang mencerminkan cara *studentpreneur* dalam menjalani *dual function*. Sumbangan penelitian yang akan dilakukan penulis adalah penulis akan mengeksplorasi motivasi atau alasan mahasiswa memilih untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Penelitian ini juga mengeksplorasi bagaimana cara *studentpreneur* dalam mengelola *dual function* sebagai mahasiswa dan wirausaha

sehingga kegiatan bisnis dan kegiatan perkuliahan dapat berjalan secara berdampingan.



Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Identitas Jurnal	Tujuan	Metode	Hasil
1.	<p>Gupta & Gupta (2014) <i>Just a Lemonade Stand: An Introduction to Student Entrepreneurship</i></p> <p>New England Journal of Entrepreneurship, Vol. 20 (2017)</p>	<p>Menemukan konsep yang jelas mengenai <i>student entrepreneur</i> dan <i>student entrepreneurship</i>, membedakan berbagai tipe <i>student entrepreneur</i>, dan mengeksplorasi tantangan yang dialami oleh <i>student entrepreneur</i> dalam menjalani <i>dual function</i> sebagai mahasiswa dan wirausaha secara bersamaan.</p>	<p>Kualitatif</p>	<p><i>Student entrepreneur</i> memiliki peran ganda atau <i>dual function</i> yaitu sebagai mahasiswa dan juga wirausaha. <i>Student entrepreneurship</i> adalah proses yang melibatkan penggunaan inovatif dan kombinasi sumber daya untuk mengeksplorasi dan mengejar peluang melalui penciptaan organisasi bisnis yang dilakukan oleh seorang mahasiswa.</p> <p>Tipe <i>student entrepreneur</i> yaitu <i>The Rocker</i> (menciptakan inovasi dengan menggabungkan penemuan yang telah ada dengan sumber daya yang tersedia), <i>The Arbitrageur</i> (memiliki kewaspadaan yang tinggi untuk menciptakan kebutuhan konsumen yang belum tersedia di pasar), <i>The Imaginator</i> (menciptakan dan memanfaatkan peluang dengan menggabungkan sumber daya dengan cara yang berbeda).</p> <p><i>Student entrepreneur</i> memiliki hambatan berupa keterbatasan dalam hal sumber daya, pengalaman kewirausahaan, keterbatasan relasi, dan manajemen waktu antara kegiatan bisnis dan akademik.</p>
2.	<p>Nielsen & Gartner (2016) <i>Am I a student and/or entrepreneur? Multiple identities in student entrepreneurship</i></p> <p>Education + Training Vol. 59 No. 2, 2017 pp. 135-</p>	<p>Mempelajari berbagai aspek yang mempengaruhi mahasiswa dalam mengeksplorasi identitas sebagai wirausaha dan memperluas pengetahuan tentang bagaimana konteks universitas mempengaruhi proses <i>studentpreneur</i> dari perspektif identitas ganda.</p>	<p>Kualitatif</p>	<p>Kerangka hasil penelitian menunjukkan empat cara berbeda yang dilakukan mahasiswa dalam mengeksplorasi identitas kewirausahaan bersamaan dengan studi yang dijalani. Cara tersebut terbagi menjadi <i>identity following</i> (mengkoneksikan kegiatan akademik dengan kegiatan bisnis), <i>identity devouring</i> (mengutamakan kegiatan bisnis, mengenyampingkan studi), <i>identity differentiating</i> (menyelesaikan kegiatan studi, lalu menjalankan kegiatan</p>

	154			bisnis), <i>identity expanding</i> (menjalankan kedua identitas secara bersamaan, sulit menyatukan identitas).
3.	<p>Nabi, <i>et.al</i> (2010) <i>From student to entrepreneur: towards a model of graduate entrepreneurial career-making</i></p> <p>Journal of Education and Work Vol. 23, No. 5, November 2010, 389–415</p>	<p>Untuk mengembangkan kerangka kerja tipologis mengenai dimensi-dimensi yang terlibat dalam proses transisi dari mahasiswa menjadi pengusaha.</p>	Kualitatif	<p>Hasil penelitian menunjukkan empat jenis jalur transisi antar-mahasiswa yang berbeda, yang dibentuk dan dipengaruhi oleh interaksi antara tingkat kematangan wirausaha (tinggi atau rendah) individu dan kompleksitas (tinggi atau rendah) dari ide bisnis yang dimiliki. Tingkat kematangan wirausaha mencakup tingkat eksplorasi karir, pemahaman diri, peran kewirausahaan dan keterlibatan dengan intervensi dukungan yang tepat. Tingkat kompleksitas ide bisnis mencakup tingkat teknologi yang digunakan dalam bisnis, kegiatan yang diperlukan untuk memulai bisnis, dan masalah pasar / industri yang berkaitan dengan ide bisnis. Jalur transisi mahasiswa untuk menjadi wirausaha terbagi mejadi empat jenis yaitu <i>mature high-innovators</i>, <i>immature high-innovators</i>, <i>mature low-innovators</i>, dan <i>immature low-innovators</i>. Hasil penelitian mengindikasi kurangnya penggunaan pusat penasihat karir universitas. Mahasiswa dapat memanfaatkan sarana tersebut untuk mengembangkan tingkat kesadaran diri, pekerjaan, dan sistem pendukung yang lebih baik. Selain itu, penasihat karir juga dapat membantu mahasiswa yang mengalami ketegangan akibat peralihan identitas dengan cara meningkatkan <i>self-efficacy</i> dan menggambarkan cara untuk mengatasi masalah yang terjadi selama masa transisi.</p>
4.	<p>Sabela, <i>et al.</i> (2014) <i>Ketangguhan Mahasiswa Yang Berwirausaha: Studi Kasus</i></p> <p>Jurnal Psikologi Undip Vol.13 No.2 Oktober</p>	<p>Untuk mengetahui ketangguhan yang dimiliki mahasiswa yang menjadi <i>student entrepreneur</i> dalam menjalani peran ganda sebagai pelajar sekaligus pengusaha dan untuk mengetahui peran ketangguhan <i>student</i></p>	Kualitatif (studi kasus)	<p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ketangguhan memegang peranan penting dalam menghadapi situasi stres karena peran ganda sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha. <i>Stressor</i> dapat timbul dari permasalahan usaha maupun interaksi antara peran wirausaha sekaligus mahasiswa. Ketangguhan membuat individu memiliki kesempatan untuk mengontrol jalan hidup, menjadi lebih</p>

	2014, 170-189	<i>entrepreneur</i> dalam menjalani peran ganda.		antusias dan energik, menjadi lebih terlibat pada apa saja yang dilakukannya, dan yakin dapat membuat suatu perubahan ke arah positif. Ketangguhan membuat <i>student entrepreneur</i> semakin yakin untuk menetapkan wirausaha sebagai jalan hidupnya dan bersemangat untuk melakukan upaya pengembangan-pengembangan usaha hingga usaha yang dirintisnya menjadi besar.
5.	Permatasari, <i>et al.</i> (2018) <i>Motivasi Berbisnis Online secara Reseller pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember</i> Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi, dan Ilmu Sosial 2548-7175 Volume 12 Nomor 1 (2018)	Untuk mendeskripsikan motivasi berbisnis <i>online</i> secara <i>reseller</i> pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan.	Kualitatif	Hasil penelitian, menunjukkan bahwa motivasi mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan untuk menjalankan bisnis <i>online</i> secara <i>reseller</i> terdiri dari motivasi intrinsik dan ekstrinsik. Motivasi intrinsik mahasiswa untuk menjalankan bisnis saat masih kuliah adalah untuk memenuhi kebutuhan material, menjalin hubungan antarpersonal, dan untuk mengembangkan kemampuan personal. Sedangkan motivasi ekstrinsik terdiri dari dukungan keluarga dan pengaruh lingkungan.
6.	Budiati, <i>et al.</i> (2012) <i>Minat Mahasiswa Menjadi Wirausaha (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Semarang)</i> J. Dinamika Sosbud Volume 14 Nomor 1, Juni 2012: 89 - 101	Untuk mengetahui minat mahasiswa terhadap kewirausahaan yang dikaji menurut motivasi menjadi wirausaha dan menurut kepribadian dan karakteristik individu.	Kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi mahasiswa dalam berwirausaha didorong oleh ambisi kemandirian berupa keinginan membuka usaha sendiri dan suka akan kebebasan dalam beraktivitas. Pada faktor realisasi diri dimotivasi oleh keinginan untuk memperoleh posisi yang lebih baik dan keinginan untuk memotivasi dan mengarahkan orang lain. Faktor pendorong yang lain untuk menjadi wirausaha adalah keinginan untuk memperoleh pendapatan yang lebih baik. Dari faktor kepribadian, mahasiswa memiliki keinginan untuk sukses. Hal tersebut didukung dengan karakter mahasiswa yang

				suka bekerja keras dan yakin akan kemampuan diri. Pada faktor hubungan bisnis, mahasiswa mampu bekerja sama dengan orang lain. Maka dari itu, mahasiswa memiliki keinginan untuk menjadi <i>student entrepreneur</i> karena mereka merasa memiliki kemampuan yang memadai.
7.	<p>Farhangmehr, <i>et al.</i> (2016) <i>Predicting entrepreneurial motivation among university students: The role of entrepreneurship education</i></p> <p>Education + Training Vol. 58 No. 7/8, 2016 pp. 861-881</p>	<p>Untuk lebih memahami pengendali utama motivasi kewirausahaan di kalangan mahasiswa dan untuk menentukan apakah pendidikan kewirausahaan memiliki efek moderasi pada peningkatan dampak basis pengetahuan dan kompetensi kewirausahaan pada motivasi kewirausahaan</p>	<p>Campuran (kualitatif & kuantitatif)</p>	<p>Studi ini mengungkapkan bahwa kompetensi kewirausahaan adalah prediktor motivasi kewirausahaan tetapi basis pengetahuan tidak menjadi prediktor motivasi kewirausahaan bagi mahasiswa. Selain itu, pendidikan kewirausahaan bukan motivasi mahasiswa untuk menjadi pengusaha. Hal tersebut dikarenakan pendidikan kewirausahaan lebih menunjukkan kompleksitas dan hambatan dalam berwirausaha. Selain itu, pendidikan kewirausahaan difokuskan untuk penciptaan bisnis dan melupakan tujuan utama untuk menyediakan alat pendukung dan membangun kapasitas mahasiswa untuk menjadi wirausaha. Temuan ini menunjukkan bahwa untuk meningkatkan motivasi kewirausahaan, strategi pendidikan kewirausahaan harus menekankan pengembangan keterampilan psikologis dan sosial wirausaha siswa dengan mencakup khususnya dimensi emosional dan pemikiran kritis.</p>
8.	<p>Fatoki (2014) <i>Student Entrepreneurs on University Campus in South Africa: Motivations, Challenges and Entrepreneurial Intention</i></p> <p>Mediterranean Journal of Social Sciences Vol 5 No 16 (2014) 2039-2117</p>	<p>Untuk menyelidiki faktor-faktor yang memotivasi <i>student entrepreneur</i> untuk memulai bisnis di kampus dan tantangan yang dihadapi dalam menjalankan bisnis.</p>	<p>Kualitatif</p>	<p>Motivasi <i>student entrepreneur</i> untuk memulai bisnis saat masih menjalani pendidikan di perguruan tinggi dikategorikan mejadi <i>push factor</i> dan <i>pull factor</i>. <i>Push factor</i> berkaitan dengan <i>necessarity-based entrepreneurship</i> dan <i>pull factor</i> berkaitan dengan <i>opportunity-based entrepreneurship</i>. Motivasi mahasiswa dari segi <i>push factor</i> adalah untuk menyelesaikan tuntutan ekonomi yang dihadapi dan motivasi mahasiswa dari segi <i>pull factor</i> karena ingin menjadi mandiri, tidak ingin memiliki keterikatan dengan suatu perusahaan. Tantangan yang dihadapi <i>student entrepreneur</i> dalam menjalankan</p>

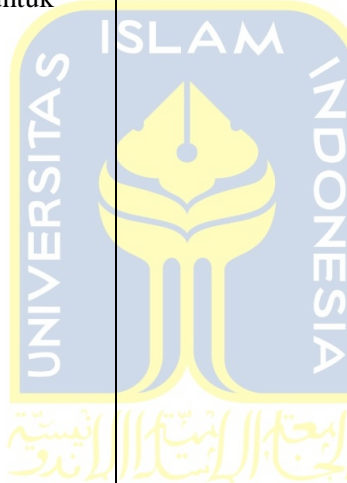
				<p>bisnis adalah keseimbangan antara bisnis dan pendidikan. <i>Student entrepreneur</i> mengalami kesulitan untuk menjalankan dua peran secara bersamaan. Untuk dapat menjalankan kedua peran secara bersamaan, <i>student entrepreneur</i> merasa perlu untuk merekrut asisten. Namun, hal tersebut tidak bisa dilakukan karena keterbatasan modal. Mayoritas <i>student entrepreneur</i> tidak memiliki sumber pendanaan untuk mengembangkan bisnis yang dijalani. Hampir seluruh partisipan penelitian memutuskan untuk meneruskan bisnis yang telah mereka rintis atau merintis bisnis baru setelah mereka menyelesaikan pendidikan. <i>Student entrepreneur</i> lebih memilih untuk fokus pada pendidikan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan yang dapat dijadikan modal untuk menjalankan bisnis setelah kelulusan.</p>
9.	<p>Giacomin, <i>et al.</i> (2011) <i>Entrepreneurial intentions, motivations and barriers: Differences among American, Asian and European students</i></p> <p>International Entrepreneurship and Management Journal (2011) 7:219–238</p>	<p>Untuk menguji apakah terapat perbedaan di antara siswa Amerika, Asia dan Eropa dalam hal intensi dan disposisi kewirausahaan, serta motivasi dan hambatan yang dirasakan untuk memulai bisnis saat masih menjadi mahasiswa.</p>	<p>Kuantitatif</p>	<p>Hasil penelitian yang dilakukan terhadap mahasiswa di negara Cina, India, Spanyol, Belgia, dan Amerika Serikat menunjukkan bahwa terdapat perbedaan intensi, motivasi, dan tantangan mahasiswa dalam menjadi wirausaha saat masih kuliah. Motivasi mahasiswa untuk berbisnis adalah untuk menjadi pemimpin dalam organisasi, keinginan untuk menjadi mandiri, keinginan untuk menciptakan suatu hal, untuk pengembangan diri, dan karena adanya ketidakpuasan terhadap pekerjaan profesional. Hambatan yang dialami mahasiswa dalam berbisnis adalah kurangnya dukungan struktur serta biaya fiskal dan administrasi, iklim ekonomi dan kurangnya kompetensi kewirausahaan, kurangnya kepercayaan diri, dan penghindaran risiko. Penelitian menunjukkan bahwa intensi dapat mempengaruhi tingkat motivasi dan hambatan mahasiswa dalam berbisnis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mahasiswa di Spanyol memiliki intensi wirausaha yang tinggi sehingga mahasiswa di Spanyol memiliki motivasi yang kuat untuk menjadi</p>

				wirausaha dan tidak terlalu sensitif terhadap hambatan yang terjadi.
10.	<p>Setiawan (2014) <i>Examining Entrepreneurial Self-Efficacy among Students</i></p> <p>Procedia - Social and Behavioral Sciences 115 (2014) 235 – 242</p>	Mengetahui tingkat <i>entrepreneurial self-efficacy</i> yang dimiliki oleh mahasiswa.	Kuantitatif (kuesioner)	<p><i>Entrepreneurial self-efficacy</i> yang dikembangkan oleh De Noble <i>et al.</i> (1999) terdiri dari enam dimensi yaitu mengembangkan peluang produk dan pasar baru, membangun lingkungan yang inovatif, memulai hubungan dengan investor, mendefinisikan tujuan inti, mengatasi tantangan yang tidak terduga, dan mengembangkan sumber daya manusia yang kritis. <i>Self-efficacy</i> mahasiswa cenderung rendah pada kemampuan untuk mengatasi tantangan yang tidak terduga. Mahasiswa tidak yakin bahwa mereka dapat mentoleransi perubahan kondisi bisnis yang tidak terduga. Hal ini berhubungan dengan kondisi psikis mahasiswa. Mahasiswa butuh mempelajari tentang <i>stress management</i> untuk mengatasi kondisi tersebut.</p>
11.	<p>Haghighi, <i>et al.</i> (2018) <i>Barriers to Entrepreneurship Development in Iran's Higher Education: A Qualitative Case Study</i></p> <p>Interchange (2018) 49:353–375</p>	Menyelidiki hambatan dalam pengembangan kewirausahaan pada universitas di Provinsi Yazd, Iran, menyelidiki konsekuensi dari hambatan, dan strategi untuk mengatasi hambatan tersebut.	Kualitatif (studi kasus)	<p>Hambatan dalam pengembangan kewirausahaan pada universitas di Yazd, Iran adalah kurangnya minat, motivasi, dan keahlian di kalangan akademisi bagian pengembangan kewirausahaan, kelemahan dalam perencanaan pendidikan, faktor manajemen yang lemah dan kurangnya mekanisme yang cocok untuk mengembangkan iklim wirausaha yang menguntungkan di universitas, kekurangan struktural dan kelemahan dalam hubungan dengan sektor ekonomi lainnya, dan budaya kewirausahaan rendah.</p> <p>Konsekuensi dari hambatan tersebut adalah hilangnya bakat kerja dalam individu dan kurangnya rekrutmen yang sejalan dengan perkembangan ekonomi, pengangguran, efisiensi rendah universitas dalam hal mendidik <i>entrepreneur graduates</i>, terjadinya imigrasi, kurangnya motivasi di kalangan mahasiswa untuk mendirikan bisnis</p>

				<p>mereka sendiri, kehadiran disiplin akademis yang tidak relevan dengan kebutuhan pasar, resesi ekonomi dan inflasi, inefisiensi lulusan, lulusan universitas mengalami frustrasi, serta ketidakmampuan universitas untuk menciptakan lulusan yang kreatif, inovatif, dan mampu untuk bersaing.</p> <p>Strategi yang dapat digunakan untuk mengatasi hambatan beserta konsekuensinya adalah menentukan standar untuk pengembangan kewirausahaan di universitas, keterlibatan aktif universitas dalam komersialisasi hasil penelitian, memberikan perhatian untuk belajar keterampilan praktis, universitas memberikan dukungan multilateral untuk bisnis baru yang dirintis mahasiswa, fokus pada penilaian kebutuhan untuk pekerjaan masa depan dalam mendefinisikan disiplin ilmu akademik, memberikan dukungan untuk perusahaan berbasis pengetahuan di universitas, memberikan dukungan untuk kewirausahaan oleh kepala dan manajer universitas, mencocokkan disiplin akademis dan kebutuhan masyarakat, dan memperkenalkan misi dan tujuan taman sains dan teknologi serta inkubator bisnis kepada mahasiswa.</p>
12.	<p>Anuar, et al. (2013) <i>Barriers to Start-Up the Business among Students at Tertiary Level: A Case Study in Northern States of Peninsular Malaysia</i></p> <p>Asian Social Science; Vol. 9, No. 11 (2013) 1911-2017</p>	<p>Mengidentifikasi hambatan yang dihadapi oleh mahasiswa dalam memulai bisnis yang terdiri dari tiga variabel; hambatan ciri-ciri kepribadian, hambatan keterampilan kewirausahaan dan hambatan tingkat mikro.</p>	<p>Kualitatif (studi kasus)</p>	<p>Hambatan kepribadian yang dialami mahasiswa saat memulai bisnis adalah keterampilan dalam pemecahan masalah, kepercayaan diri, pencarian informasi, dan inisiatif diri. Universitas perlu memberikan pendidikan kewirausahaan yang memadai dan memperkuat kepribadian mahasiswa agar dapat menjadi pengusaha yang lebih baik.</p> <p>Hambatan keterampilan kewirausahaan yang dialami mahasiswa saat memulai bisnis adalah manajemen waktu dan keterampilan pengetahuan. Mahasiswa harus dilatih menggunakan teknik manajemen waktu yang tepat</p>

				<p>termasuk menjadwalkan perencanaan kegiatan sehari-hari sesuai prioritas untuk mencapai tujuan bisnis. Mahasiswa juga harus didorong untuk mengembangkan keterampilan pengetahuan mereka untuk menemukan sumber informasi yang baik dan aplikasi pengetahuan untuk bertahan hidup di dunia bisnis.</p> <p>Hambatan tingkat mikro yang dialami mahasiswa saat memulai bisnis adalah kemampuan identifikasi peluang, motivasi, dan permodalan. Keterbatasan akses ke pendanaan adalah salah satu masalah utama yang membuat mahasiswa enggan memulai bisnis. Sementara beberapa mahasiswa yang memiliki dana usaha mengalami kesulitan dalam mengelola dan merencanakan keuangan.</p>
13.	<p>Papulová & Papula (2015) <i>Entrepreneurship in the Eyes of the Young Generation</i></p> <p>Procedia Economics and Finance 34 (2015) 514 – 520</p>	<p>Untuk mengetahui minat mahasiswa di Slovakia untuk memulai bisnis, khususnya orientasi mahasiswa dalam cara berbisnis dan untuk mengetahui prefensi mahasiswa jika menjadi karyawan atau pengusaha.</p>	<p>Kuesioner</p>	<p>Hasil penelitian dari segi tipe pekerjaan masa depan dan jenis perusahaan yang diminati generasi muda adalah menjadi wirausaha dengan tipe <i>sole-trader entrepreneurs</i> karena bersifat independe dalam mengelola bisnis dan memanfaatkan keuntungan. Sebagian kecil ingin menjadi karyawan di SME untuk mengumpulkan modal dan belajar untuk mengelola risiko yang berhubungan dengan bisnis.</p> <p>Hasil penelitian dari segi tipe <i>partner</i> dalam bisnis menunjukkan bahwa generasi muda tidak mempermasalahkan gender dalam memilih <i>partner</i> bisnis dan lebih memilih <i>partner</i> dengan umur yang lebih tua karena telah memiliki pengalaman bisnis, sebagian kecil memilih <i>partner</i> sebaya karena memiliki pandangan dan opini yang serupa dalam menyelesaikan masalah. Generasi muda juga ingin memiliki <i>partner</i> yang berasal dari satu keluarga karena memiliki kepercayaan yang lebih tinggi dan kepentingan bersama.</p> <p>Hasil penelitian dari segi pendekatan untuk keunggulan kompetitif dan membangun posisi di pasar menunjukkan</p>

				<p>bahwa sebagian besar ingin mengelola bisnis sendiri tanpa melakukan <i>partnership</i> dan sebagian kecil ingin melakukan <i>partnership</i> untuk memperkuat posisi bisnis di pasar dan meminimalisir risiko. Generasi muda lebih cenderung untuk menciptakan keunggulan bersaing dari sisi eksternal bisnis yaitu dengan menentukan posisi yang tepat di lingkungan bisnis.</p>
14.	<p>Hegarty & Jones (2008) <i>Graduate entrepreneurship: more than child's play</i></p> <p>Education + Training Vol. 50 No. 7, 2008 pp. 626-637</p>	<p>Untuk mengidentifikasi bagaimana strategi pembelajaran di perguruan tinggi dapat menghambat mahasiswa untuk menjadi wirausaha.</p>	Kualitatif	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk menjadi seorang pengusaha, lulusan perguruan tinggi harus memiliki persiapan yang matang. Strategi pembelajaran di perguruan tinggi dapat menghambat lulusan untuk menjadi wirausaha karena strategi pembelajaran lebih berfokus pada kemampuan teoritikal dan cenderung mengarahkan mahasiswa untuk menjadi karyawan. Untuk mengatasi hal tersebut, di dalam penelitian ini disebutkan bahwa University of Tasmania menciptakan kurikulum yang yang berfokus pada program kewirausahaan. Hal serupa juga dilakukan oleh University of Ulster yang melakukan kerjasama dengan Centre for Entrepreneurship (NICENT) untuk mengembangkan pembelajaran mengenai kewirausahaan terhadap mahasiswa. program pembelajaran yang diterapkan oleh kedua universitas merupakan strategi yang digunakan oleh universitas dalam menyiapkan mahasiswa untuk menjadi wirausaha yang memiliki daya saing. Program tersebut menggunakan metode pembelajaran praktikal. Melalui program tersebut, mahasiswa mampu mengembangkan kemampuan kewirausahaan seperti kemampuan berkomunikasi, menyelesaikan masalah, inisiatif, dan <i>self-management</i>. Mahasiswa juga diharapkan dapat mendemonstrasikan ide atau filosofi yang ada dalam pikiran mereka dan mampu mengembangkan keterampilan melalui pengetahuan dan pengalaman hidup yang dimiliki. Program kewirausahaan tersebut juga membantu mahasiswa mengembangkan sumber daya yang dibutuhkan. Sumber daya yang</p>



				dibutuhkan dalam kegiatan kewirausahaan diantaranya adalah sumber daya manusia, finansial, dan sosial.
15.	Smith & Beasley (2011) <i>Graduate entrepreneurs: intentions, barriers and solutions</i> Education + Training Vol. 53 No. 8/9, 2011 pp. 722-740	Untuk mengidentifikasi faktor yang mempengaruhi lulusan perguruan tinggi untuk memulai bisnis, hambatan dalam berbisnis, dan untuk mengetahui kontribusi universitas yang dibutuhkan oleh lulusan untuk mendukung bisnis yang dimiliki.	Kualitatif (kuesioner dan wawancara semi terstruktur)	Faktor-faktor penghambat bagi lulusan yang menjadi wirausaha untuk memulai bisnis adalah pertumbuhan ekonomi yang lambat, kurangnya spesifikasi bisnis, dukungan nasihat yang minim dan kontradiktif dari lembaga eksternal, kurangnya mentor dan dukungan penasihat, kurangnya sumber keuangan, dan pengalaman kewirausahaan keluarga yang menunjukkan jam kerja yang panjang dan tingkat stress yang tinggi. Faktor-faktor pendukung yang dirasakan adalah <i>co-mentoring</i> dari mitra bisnis, konten dari program studi di universitas, keuntungan finansial, kreativitas dan ide inovatif, kontrol dan pengambilan risiko. Dukungan universitas yang dibutuhkan oleh lulusan yang baru memulai bisnis adalah networking, spesialis bisnis tambahan, dukungan dari penasihat, dan kursus mengenai kewirausahaan yang memadai.
16.	Holienka, et. al. (2016) <i>Youth Entrepreneurship in Visegrad Countries</i> Entrepreneurial Business and Economics Review, Vol 4, No. 4, 105-121	Untuk menganalisis aktivitas kewirausahaan dari pengusaha muda yang ada di negara-negara Visegrad (Hungaria, Republik Ceko, Polandia, dan Slovakia) dengan mempertimbangkan peluang dan kepentingan dalam merintis dan menjalankan bisnis	Pemodelan regresi binomial (menggunakan data <i>Global Entrepreneurship Monitor</i> untuk usia 18-34 tahun dari negara-negara Visegrad dari tahun 2011-2013)	Hasil penelitian menemukan adanya faktor yang sangat berpengaruh bagi calon pengusaha muda dalam menjalankan bisnis dan dapat menjadi hambatan bisa tidak dikelola dengan tepat. Pengusaha muda harus memiliki kepercayaan diri tentang kepemilikan kemampuan, pengetahuan, dan pengalaman yang dibutuhkan untuk membangun bisnis. Kepercayaan diri tersebut digunakan untuk membangun kepekaan terhadap peluang bisnis yang bagus dan pemanfaatan terhadap peluang tersebut. Pemanfaatan peluang bisnis juga dapat dimaksimalkan dengan cara mengembangkan relasi terhadap pengusaha yang telah memiliki pengalaman bisnis. Calon pengusaha muda sering memiliki perasaan takut akan kegagalan yang mungkin terjadi. Hal tersebut dikarenakan calon pengusaha muda belum memiliki kepercayaan diri yang

				<p>cukup akan potensi kewirausahaan yang telah dimiliki. Banyak remaja yang masih berstatus pelajar namun berkecimpung dalam dunia bisnis. Status sebagai pelajar dianggap sebagai hal yang dapat menghambat peluang untuk mengelola bisnis secara optimal. Hal tersebut dikarenakan pengusaha yang juga merupakan pelajar cenderung tidak mempertimbangkan peluang yang ada untuk memulai bisnis. Pengusaha yang berstatus sebagai pelajar juga belum sepenuhnya perlu untuk aktif dalam kegiatan ekonomi, karena pelajar masih dapat bergantung pada dukungan finansial dari keluarga. Selain itu, pengusaha yang masih berstatus pelajar mayoritas tidak mendapatkan pendidikan kewirausahaan sehingga belum memiliki kemampuan praktikal dan pengalaman dalam berwirausaha. Hal tersebut dapat menghambat pengusaha yang masih berstatus sebagai pelajar dalam memanfaatkan peluang bisnis.</p>
17.	<p>Zeng, <i>et al.</i> (2011) <i>Study on entrepreneurial process model for SIFE student team based on Timmons model</i></p> <p>Journal of Chinese Entrepreneurship Vol. 3 No. 3, 2011 pp. 204-214</p>	<p>Untuk menemukan karakteristik proses kewirausahaan untuk mahasiswa di tim perusahaan bebas (SIFE) di Cina dan untuk memberikan panduan teoritis untuk proses kewirausahaan tim siswa SIFE melalui model Timmons.</p>	Kualitatif	<p>Penelitian ini merangkum karakteristik utama model kewirausahaan untuk tim mahasiswa SIFE sebagai: kebebasan menciptakan perusahaan atau bisnis, jaringan kewirausahaan yang sangat baik, dan semangat orientasi kewirausahaan sosial. Penelitian ini membuktikan nilai praktis dari model Timmons dengan menganalisis faktor-faktor kunci seperti peluang bisnis, sumber daya dan tim wirausaha, dan proses keseimbangan dinamis mereka. Dalam memulai bisnis, pertama mahasiswa menentukan peluang potensial. Kemudian mahasiswa mencari sumber daya informasi, sumber daya manusia, dan sumber daya finansial untuk mendukung bisnis. Setelah itu mahasiswa membentuk tim untuk menjalankan bisnis. Terakhir, mahasiswa menyeimbangkan peluang, sumber daya, dan tim secara dinamis agar tujuan bisnis dapat tercapai secara efektif dan efisien.</p>

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Mahasiswa

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), mahasiswa merupakan orang yang belajar di perguruan tinggi (kbbi.web.id). Menurut Handianto dalam Hipjillah (2015) mahasiswa adalah individu yang berusia 18 tahun atau lebih yang menempuh pendidikan di dalam lingkungan universitas atau perguruan tinggi.

2.2.2 Wirausaha

Wirausaha memiliki arti yang tidak jauh dari peluang, sumber daya, dan risiko. Barrow (1993) menyatakan bahwa:

‘An entrepreneur is someone who recognizes an opportunity, raises the money and other resources needed to exploit that opportunity, and takes some or all of the risk associated with executing the ensuing plans.’

Dengan kata lain wirausaha merupakan seseorang yang menyadari adanya peluang, mendapatkan sumber daya dan uang yang diperlukan dalam memanfaatkan peluang, dan mengambil sebagian atau seluruh risiko yang berkaitan dengan pemanfaatan peluang.

Menurut Zimmerer & Scarborough (2004) seorang wirausahawan adalah seseorang yang menciptakan sebuah bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan untuk mendirikaninya. Kasmir (2006) menyatakan bahwa wirausaha adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil

risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti.

Sedangkan Steinhoff dan Burgess (1993) dalam Suryana (2003) menyatakan bahwa *'A person who organizes, manages, and assumes the risk of a business or enterprise is an entrepreneur. Entrepreneur is individual who risk financial, material, and human resource a new way to create a new business concept or opportunities within an existing firm.'*

Dengan kata lain wirausaha adalah orang yang mengorganisir, mengelola, dan berani menanggung risiko untuk menciptakan usaha baru dan peluang berusaha. Seseorang yang mengatur, mengelola, dan menanggung risiko bisnis atau perusahaan adalah wirausahawan. Wirausaha adalah individu yang mempertaruhkan sumber daya keuangan, material, dan sumber daya manusia dengan cara baru untuk menciptakan konsep bisnis baru atau peluang dalam perusahaan yang sudah ada.

2.2.2.1 Karakteristik Wirausaha

Barrow (1993) menyatakan bahwa karakteristik seorang wirausaha kecil adalah memiliki komitmen total dan pekerja keras, dapat menyikapi ketidakpastian, memiliki kesehatan yang baik, disiplin diri, memiliki karakteristik sebagai pencetus atau investor, serta memiliki karakteristik sebagai perencana atau penyelenggaraan. Menurut Zimmerer & Scarborough (2004) karakteristik dari wirausaha adalah menyukai tanggung jawab, lebih menyukai risiko menengah, keyakinan atas kemampuan mereka untuk berhasil, hasrat untuk mendapatkan umpan

balik langsung, tingkat energi yang tinggi, orientasi ke depan, keterampilan mengorganisasi, dan menilai prestasi lebih tinggi daripada uang. Susanto (2009) menyatakan bahwa karakteristik seorang wirausaha adalah:

- Komitmen penuh, determinasi, dan kegigihan.
- Dorongan untuk tumbuh dan berprestasi.
- Orientasi terhadap peluang dan tujuan.
- Pengambilan inisiatif dan tanggung jawab personal.
- Pemecahan masalah secara persisten.
- Realisme dan selera humor.
- Mencari dan memanfaatkan umpan balik.
- *Locus of control* internal.
- Pencarian dan pengambilan risiko yang terkalkulasi.
- Kebutuhan yang rendah akan status dan kekuasaan.
- Integritas dan dapat dipercaya.

2.3 Kewirausahaan

Menurut Suryana (2003) kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang.

Menurut Kao and Stevenson (dalam Susanto, 2009) mengartikan kewirausahaan sebagai:

'The effort to create value through business opportunity, risk taking management is tuned to available opportunity, and through communicative skills and management, to mobilize human resources, financial resources, and the material needed to complete the projects.'

Dengan kata lain kewirausahaan merupakan usaha untuk menciptakan nilai pada peluang bisnis, manajemen pengambilan risiko disesuaikan dengan peluang yang tersedia, dan melalui keterampilan dan manajemen komunikatif, untuk memobilisasi sumber daya manusia, sumber daya keuangan, dan materi yang dibutuhkan untuk menyelesaikan proyek.

Hisrich and Peter (1998) menyatakan bahwa:

'Entrepreneurship is the process of creating something new with value by devoting the necessary time and effort, assuming the accompanying financial, psychic, and social risk, and receiving the resulting rewards of monetary and personal satisfaction and independence.'

Dengan kata lain kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang baru dengan nilai dengan menggunakan waktu dan usaha yang diperlukan, dengan asumsi risiko keuangan, psikis, sosial, dan menerima imbalan yang dihasilkan dari kepuasan moneter dan pribadi serta kemandirian.

2.4 Studentpreneur

Mahasiswa yang juga bertindak sebagai wirausaha disebut sebagai *studentpreneur*. *Studentpreneur* berasal dari gabungan kata *student* dan *entrepreneur*. Berbagai teori mengenai pengertian *studentpreneur*. Gupta & Gupta (2014) menyatakan bahwa *studentpreneur* memiliki peran ganda atau

dual function yaitu sebagai mahasiswa dan juga wirausaha. Mereka pergi ke sekolah dan mengambil kelas seperti mahasiswa tradisional, tetapi terlibat dalam kegiatan merintis atau mengelola bisnis (sendiri atau dengan orang lain) seperti wirausaha konvensional. Akibatnya, *student entrepreneurship* adalah proses yang melibatkan penggunaan inovatif dan kombinasi sumber daya untuk mengeksplorasi dan mengejar peluang melalui penciptaan organisasi bisnis yang dilakukan oleh seorang mahasiswa.

Katz, Harshman, & Dean (2000) menyatakan bahwa:

'Student entrepreneurs as students who are engaged in preparing a business plan for a new or existing growth-oriented business.'

Dengan kata lain *studentpreneur* merupakan mahasiswa yang terlibat dalam mempersiapkan rencana bisnis untuk bisnis berorientasi pertumbuhan yang baru atau yang sudah ada.

Pengertian *studentpreneur* juga dikemukakan oleh Ridder & Sijde (2006) yang menyatakan bahwa:

'Student entrepreneurs as individuals who are actively pursuing academic coursework and are running a company (alone or with others) at the same time.'

Studentpreneur diartikan sebagai individu yang secara aktif mengejar kegiatan akademis dan menjalankan perusahaan baik sendiri atau bersama orang lain pada saat yang bersamaan.

2.4.1 Motivasi *Studentpreneur*

Mahasiswa memiliki alasan beragam yang menjadi memotivasi mereka untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Suryana (2009) menyatakan bahwa terdapat faktor-faktor pendorong yang membuat

seseorang berwirausaha. Faktor-faktor tersebut terdiri dari faktor personal, faktor lingkungan, faktor sosiologis, dan faktor ketersediaan sumber daya. Faktor personal yaitu adanya keinginan yang kuat untuk menentukan nasib sendiri. Faktor lingkungan yang memiliki peran signifikan adalah faktor budaya untuk berwirausaha, kesulitan dalam memperoleh pekerjaan, dan adanya model peran yang dijadikan panutan dalam berwirausaha. Faktor sosiologis yaitu adanya rasa tanggung jawab terhadap keluarga serta optimisme dan energi yang semakin meningkat. Faktor ketersediaan sumber daya yaitu meliputi sumber daya modal, sumber daya manusia, sumber daya informasi, sumber daya infrastruktur.

Steinhoff & Burgess (1993) dalam Suryana (2001) motif seseorang untuk menjadi wirausaha terdiri dari:

'The desire for higher income, the desire for a more satisfying career, the desire to be self-directed, the desire for the prestige that comes to being a business owner, the desire to run with a new idea or concept, the desire to build long-term wealth, the desire to make a contribution to humanity or to a specific cause.'

Motif seseorang untuk menjadi seorang wirausaha karena adanya keinginan untuk penghasilan yang lebih tinggi, keinginan untuk karir yang lebih memuaskan, keinginan untuk mandiri, keinginan akan gengsi yang datang untuk menjadi pemilik bisnis, keinginan untuk menjalankan dengan ide atau konsep baru, keinginan untuk membangun kekayaan jangka panjang, keinginan untuk memberikan kontribusi bagi kemanusiaan atau untuk tujuan tertentu.

Wirasasmita (1994) dalam Suryana (2001) mengemukakan beberapa alasan mengapa seseorang ingin menjadi wirausaha, yaitu:

1. Alasan keuangan, yaitu untuk mencari nafkah, untuk menjadi kaya, untuk mencari pendapatan tambahan, sebagai jaminan stabilitas keuangan.
2. Alasan sosial, yaitu untuk memperoleh gengsi/status, untuk dapat dikenal dan dihormati, untuk menjadi contoh bagi orang tua di desa, agar dapat bertemu dengan orang banyak.
3. Alasan pelayanan, yaitu untuk memberi pekerjaan pada masyarakat, untuk menatar masyarakat, untuk membantu ekonomi masyarakat, demi masa depan keluarga, untuk mendapatkan kesetiaan, untuk membahagiakan orang tua.
4. Alasan memenuhi diri, yaitu untuk menjadi atasan/mandiri, untuk mencapai sesuatu yang diinginkan, untuk menghindari ketergantungan pada orang lain, agar lebih produktif, dan untuk menggunakan kemampuan pribadi.

Zimmerer & Scarborough (2004) menyatakan bahwa seseorang terdorong untuk menjadi wirausaha karena terdapat beberapa peluang yang dapat diambil dari kewirausahaan yaitu peluang untuk memperoleh kontrol atas kemampuan diri sendiri, untuk memanfaatkan potensi yang dimiliki secara penuh, untuk memperoleh manfaat secara finansial, untuk berkontribusi kepada masyarakat dan untuk menghargai usaha-usaha seseorang. Rahmawan (2013) menyatakan bahwa alasan mahasiswa

memilih untuk menjadi *studentpreneur* yang dapat membantu mahasiswa untuk gigih berjuang adalah keinginan untuk menambah uang saku, keinginan untuk menjadi mahasiswa yang mandiri secara finansial, bisa membuka lapangan kerja, dan merasa bahwa pilihan menjadi pengusaha memiliki banyak kesempatan untuk selalu mengembangkan diri.

Menurut Permatasari, *et al.* (2018) menyatakan motivasi mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* terdiri dari motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik. Motivasi intrinsik mahasiswa untuk menjalankan bisnis saat masih kuliah adalah untuk memenuhi kebutuhan material, menjalin hubungan antarpersonal, dan untuk mengembangkan kemampuan personal. Sedangkan motivasi ekstrinsik terdiri dari dukungan keluarga dan pengaruh lingkungan. Giacomini, *et al.* (2011) menyatakan motivasi utama mahasiswa untuk berbisnis adalah untuk menjadi pemimpin dalam organisasi, keinginan untuk menjadi mandiri, keinginan untuk menciptakan suatu hal, untuk pengembangan diri, dan karena adanya ketidakpuasan terhadap dunia kerja profesional.

Fatoki (2014) menyatakan bahwa motivasi *studentpreneur* untuk memulai bisnis saat masih menjalani pendidikan di perguruan tinggi dikategorikan menjadi *push factor* dan *pull factor*. *Push factor* berkaitan dengan *necessity-based entrepreneurship* dan *pull factor* berkaitan dengan *opportunity-based entrepreneurship*. Motivasi mahasiswa dari segi *push factor* adalah untuk menyelesaikan tuntutan ekonomi yang dihadapi dan

motivasi mahasiswa dari segi *pull factor* karena ingin menjadi mandiri, tidak ingin memiliki keterikatan dengan suatu perusahaan.

Sedangkan Budiati, *et al.* menyatakan bahwa motivasi mahasiswa dalam berwirausaha didorong oleh ambisi kemandirian berupa keinginan membuka usaha sendiri, suka akan kebebasan dalam beraktivitas, keinginan untuk memperoleh posisi yang lebih baik dan keinginan untuk memotivasi dan mengarahkan orang lain. Faktor pendorong sekunder untuk menjadi wirausaha adalah keinginan untuk memperoleh pendapatan yang lebih baik.

2.4.2 Kompetensi *Studentpreneur*

Wirausaha yang sukses pada umumnya ialah mereka yang memiliki kompetensi yang dapat mendukung kegiatan bisnis. Menurut Suryana (2003) kompetensi yang dibutuhkan seorang wirausaha yaitu memiliki ilmu pengetahuan, keterampilan, dan kualitas individu yang meliputi sikap, motivasi, nilai, serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan atau kegiatan. Keterampilan-keterampilan yang dibutuhkan diantaranya adalah keterampilan manajerial, keterampilan konseptual, keterampilan merumuskan masalah dan mengambil keputusan, keterampilan mengatur dan menggunakan waktu, keterampilan teknik lainnya secara spesifik, dan keterampilan memahami, mengerti, berkomunikasi, dan berelasi. Menurut Robert D. Hisrich, *et al.* (2005) terdapat tiga keterampilan atau *skill* yang harus dimiliki oleh mahasiswa yang berwirausaha yaitu keterampilan teknis, keterampilan manajemen bisnis, dan keterampilan wirausaha.

2.4.3 Hambatan *Studentpreneur*

Menjadi *studentpreneur* berarti menjalankan *dual function* sebagai *student* dan *entrepreneur*. Hal tersebut berarti seorang *studentpreneur* memiliki identitas ganda yaitu sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha. Menurut Nielsen & Gartner (2017) seorang *studentpreneur* mengalami hambatan dalam masa transisi dari seorang mahasiswa biasa menjadi seorang *studentpreneur*. Seorang *studentpreneur* mengalami kesulitan dalam menyatukan antara identitas sebagai pelajar dan identitas sebagai *studentpreneur*. Hal tersebut dikarenakan identitas yang telah dimiliki sebagai mahasiswa sangat berbeda dengan identitas seorang *studentpreneur*. Kehidupan mahasiswa sebagai pelajar adalah kehidupan dengan tingkat praktik yang rendah, terdapat berbagai metodologi, dan peraturan yang harus diikuti. Berbeda dengan kehidupan mahasiswa sebagai wirausaha yang berisi tentang penataan proyek, teori, dan penyerapan.

Tujuan dari identitas pelajar adalah untuk mempersiapkan pelajar agar bisa mendapatkan pekerjaan setelah kelulusan. Bertolak belakang dengan tujuan dari *studentpreneur* dalam membangun identitas sebagai seorang wirausaha yaitu untuk menciptakan masa depan yang diinginkan melalui praktik-praktik bisnis. *Studentpreneur* mengalami dilema dalam memposisikan diri sebagai wirausaha dan pelajar dalam menyelesaikan tanggung jawab dari masing-masing identitas tersebut.

Menurut Gupta & Gupta (2014) *studentpreneur* tidak seperti *entrepreneur* pada umumnya. Meskipun *studentpreneur* menunjukkan

perilaku kewirausahaan yang serupa dengan wirausaha pada umumnya, *studentpreneur* memiliki hambatan berupa keterbatasan dalam hal sumber daya dan pengalaman kewirausahaan ketika memulai usaha saat masih berstatus sebagai mahasiswa. *Studentpreneur* hanya mengandalkan fakultas mereka untuk konsultasi, saran, pendidikan, dan koneksi baru, atau memanfaatkan reputasi universitas untuk mendapatkan sumber modal untuk bisnis mereka. Selain itu, *studentpreneur* memiliki komitmen waktu yang signifikan untuk merintis dan mengelola bisnis. Hal tersebut berdampak pada kesulitan *studentpreneur* dalam mengelola waktu antara kegiatan bisnis, kegiatan perkuliahan, dan kehidupan sosial sebagai seorang mahasiswa. Komitmen waktu terhadap kegiatan bisnis dalam jangka waktu yang panjang juga dapat berdampak pada kegiatan dan pencapaian akademik mahasiswa. *Studentpreneur* juga mengalami hambatan dalam hal mengaplikasikan teori yang didapatkan dari bangku perkuliahan ke dalam kegiatan bisnis yang dijalani.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Anuar, *et al.* (2013) mahasiswa mengalami hambatan kepribadian dan hambatan keterampilan dalam memulai bisnis. Hambatan kepribadian yang dialami mahasiswa saat memulai bisnis adalah keterampilan dalam pemecahan masalah, kepercayaan diri, pencarian informasi, dan inisiatif diri. Hambatan keterampilan kewirausahaan yang dialami mahasiswa saat memulai bisnis adalah manajemen waktu dan keterampilan pengetahuan.

2.4.4 Cara Menjalani *Dual Function* Sebagai *Studentpreneur*

Rahmawan (2013) menulis beberapa hal yang dikhususkan untuk seseorang yang ingin menjadi *studentpreneur* agar bisa seimbang dari segi bisnis dan akademik. Cara untuk memulai menjadi *studentpreneur* adalah:

- Menemukan alasan yang dapat memotivasi untuk menjadi *studentpreneur*
- Modal bukan hanya mengenai uang, hal-hal yang sudah dimiliki dapat dijadikan sebagai modal untuk menjadi *studentpreneur* seperti keterampilan dan wawasan yang telah dimiliki, ide bisnis, *partner* yang memiliki visi yang sama, *network* di kampus atau luar kampus, dukungan dari orang sekitar, *gadget*, internet, dll.
- Mengkolaborasikan kuliah dan bisnis, yaitu dengan cara mengaplikasikan keterampilan dan wawasan yang didapatkan dari bangku perkuliahan ke dalam bisnis, mendapat kemudahan akses untuk mengikuti kegiatan pengembangan diri seperti seminar dan *workshop*, serta dapat menggunakan pengalaman bisnis untuk memahami teori-teori yang didapatkan dari bangku kuliah dengan lebih dalam.
- Mengelola waktu yang dimiliki dengan cara mensortir kegiatan yang penting untuk dilakukan dan membuat target setiap harinya untuk dijadikan acuan dalam melakukan kegiatan sehari-hari.
- Membuat strategi belajar dengan cara mengenali karakteristik dosen dalam mengajar dan mengenali gaya belajar yang sesuai dengan diri sendiri agar proses belajar menjadi efektif dan efisien.

- Memperluas jaringan yang dimiliki, bukan hanya jaringan yang ada di kampus, melainkan jaringan yang ada di luar kampus untuk mendukung proses dalam merintis bisnis.
- Membangun tim impian yang dapat menjadi *partner* dalam bisnis yang memiliki tujuan yang sama dan berkompeten dibidangnya agar tim menjadi kuat dan solid.

Sharma (1999) menyatakan beberapa kualitas *studentpreneur* yang sukses dan bagaimana cara menciptakan kualitas tersebut. Hal tersebut dapat menjadi acuan bagi *studentpreneur* untuk dapat menjadi *dual function* sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha dalam satu waktu. Berikut ini adalah kualitas *studentpreneur* yang sukses dan cara menciptakan kualitas tersebut:

- *Energy*, bijak dalam menggunakan energi untuk kegiatan yang penting dan mengatur waktu untuk bisa beristirahat dengan cukup.
- *Novelty*, kebaruan dan originalitas merupakan kunci kesuksesan seorang wirausaha yang dapat diciptakan dengan cara mengamati produk yang sudah ada dan menjadikan produk tersebut untuk menciptakan kebaruan dan keunikan pada produk yang akan diciptakan.
- *Time management*, seorang *studentpreneur* harus dapat membagi waktu untuk kegiatan perkuliahan, kegiatan bisnis, istirahat, bermain, dan kegiatan lainnya dengan cara membuat *to-do list* atau daftar kegiatan yang harus dilakukan per satu hari.

- *Readiness for anything*, seorang *studentpreneur* harus memiliki kesiapan akan ketidakpastian dengan cara tidak bergantung pada keadaan namun membuat keadaan tersebut dapat bekerja sesuai dengan rencana.
- *Effectiveness at persuasion*, untuk dapat meyakinkan pihak lain akan kompetensi bisnis yang dimiliki, seorang *studentpreneur* harus membuat kesan yang baik, mempertahankan formalitas, mendemonstrasikan logika, berpikir sebelum berbicara, dan mengedukasi suatu pihak mengenai bisnis yang dijalani.
- *Problem solving skills*, mengidentifikasi masalah yang terjadi, melihat sumber daya yang dimiliki, menentukan alternatif penyelesaian masalah.
- *Risk taking*, mengetahui risiko menjadi *studentpreneur*, mempersiapkan kompetensi yang dibutuhkan, dan mengendalikan risiko sesuai dengan kondisi dan sumber daya yang dimiliki.
- *Enjoyment of the ride*, menjalankan bisnis sebagai hobi dengan cara mencari ide bisnis yang membuat diri sendiri tertarik dan tidak menjadikan uang sebagai tujuan utama.
- *Negotiation and compromise*, membuat kesepakatan yang adil dengan cara memberikan keseimbangan antara seberapa banyak keuntungan yang akan didapatkan dan seberapa banyak imbalan yang bisa diberikan sebagai imbalan.

- *Exacting and exhaustive mentality*, seorang *studentpreneur* tidak boleh cepat puas dan harus memiliki persiapan yang detail dan terus memperkaya diri dengan mengembangkan kemampuan yang dimiliki.
- *Urgency and restlessness*, urgensi yang *studentpreneur* rasakan untuk membuat ide bisnis diakui dapat menimbulkan kegelisahan, hal tersebut dapat diatasi dengan cara tidak memaksakan orang lain untuk menerima ide dan tetap fokus untuk berusaha menciptakan ide tersebut.
- *Resilience after failure*, memiliki sudut pandang yang positif dan keyakinan yang tulus dalam perjalanan menuju kesuksesan dapat membuat *studentpreneur* bangkit kembali setelah mengalami kegagalan.
- *Initiative*, untuk memulai menjadi *studentpreneur* cara yang dilakukan adalah mulai untuk melakukan hal-hal yang dapat mendukung bisnis, walaupun hal yang dilakukan hanya hal kecil.
- *Alertness*, seorang *studentpreneur* harus memiliki kewaspadaan akan kondisi bisnis dengan cara mengetahui setiap detail aspek bisnis dan detail yang relevan dengan bisnis
- *Leadership*, seorang *studentpreneur* harus mengeksplorasi karakter yang dimiliki dan mengetahui jenis kepemimpinan yang cocok dengan karakter yang dimiliki.
- *Stress management*, menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* harus memiliki *stress management* yang baik, hal tersebut bisa dilakukan dengan cara membuat rencana yang baru untuk menghadapi

situasi terkini, berolahraga untuk rileksasi, dan melakukan hal lainnya yang dapat menghibur diri.

- *Persistence*, seorang *studentpreneur* harus memiliki ketekunan untuk menjalani bisnis dengan cara tidak memaksakan kondisi dan menjadi arogan, namun dengan cara bersikap jujur dan antusias untuk mencoba mengatasi kegagalan.
- *Idealism coupled with confidence*, seorang *studentpreneur* harus memiliki keyakinan akan ide yang dimiliki dan memiliki kepercayaan diri untuk mempresentasikan ide tersebut.
- *Reflectiveness*, seorang *studentpreneur* harus bisa lebih baik dari sebelumnya dengan cara belajar dari pengalaman yang terjadi dan membuat ide baru dengan cara mengkombinasikan pelajaran yang telah didapatkan dari pengalaman.
- *Imagination*, mengkombinasikan antara kemampuan berimajinasi dengan keterampilan bisnis yang didapatkan dari perkuliahan atau dari pengalaman untuk dapat memulai bisnis dan terus mengembangkan bisnis.
- *Talent for thinking strategically*, dapat dilakukan dengan cara menemukan ketidaksempurnaan dalam bisnis yang dijalani, memisahkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki, fokus terhadap hal yang membutuhkan perbaikan, dan menganalisis berbagai solusi yang dapat diterapkan.

Tantangan dan masalah yang muncul dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* sering menjadi alasan untuk menyerah. Namun, Rahmawan (2013) menulis beberapa cara untuk menghadapi masalah-masalah yang muncul dalam menjalani peran sebagai *studentpreneur* seperti *problem with your parents*, *problem with your study*, *problem with your capital*.

- *Problem with your parents*, cara meyakinkan orang tua yang merasa takut bahwa bisnis akan mengganggu kuliah adalah dengan berdiskusi mengenai tujuan menjadi *studentpreneur*, meminta tenggat waktu untuk mencoba merintis bisnis, dan berusaha maksimal untuk melakukan pembuktian.
- *Problem with your study*, pada saat tertentu *studentpreneur* terpaksa untuk meninggalkan kuliah dan memanfaatkan jatah absen karena harus mengembangkan bisnis. Begitu pula sebaliknya, tuntutan studi membuat *studentpreneur* menunda pengembangan bisnis. Cara untuk mengatur waktu antara bisnis dan kuliah adalah dengan fokus dan tentukan prioritas, alokasikan waktu belajar dan mengembangkan usaha, menikmati hiburan sewajarnya, berlibur sambil mencari inspirasi, dan akrab dengan teman-teman positif.
- *Problem with your capital*, terdapat beberapa cara yang dapat dilakukan *studentpreneur* untuk mengatasi modal yang semakin menipis yaitu dengan menjadi pekerja lepas/*freelancer*, mengikuti berbagai

perlombaan, mengirim proposal atau rencana bisnis, menjual barang orang lain, dan patungan bisnis.

Berbagai macam permasalahan akibat menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* dapat menimbulkan *stress* yang membuat *studentpreneur* menjadi terpuruk. Rahmawan (2013) juga menyatakan beberapa cara yang dapat dilakukan *studentpreneur* dalam menghadapi masa-masa sulit, yaitu:

- *Happy accidents*, jangan takut akan kegagalan dan melihat suatu kegagalan sebagai suatu pelajaran yang berharga yang dapat dijadikan sebagai bekal untuk mengambil keputusan di masa yang akan datang.
- *Journal of failure*, belajar dari cerita kegagalan yang pernah dialami oleh pebisnis sukses dan membuat catatan yang berisikan kegagalan yang pernah dialami, penyebab kegagalan, dan strategi yang dilakukan agar kegagalan serupa tidak terjadi lagi.
- *Failure vs. mistake*, kegagalan adalah suatu proyek atau kegiatan terencana yang tidak berjalan sesuai seperti yang diharapkan. Kegagalan merupakan suatu hal yang wajar dan dapat menjadi pembelajaran. Hal yang tidak boleh dilakukan oleh *studentpreneur* adalah kesalahan. Kesalahan yang dimaksud adalah mengulang-ngulang kegagalan yang sama karena tidak mengambil pelajaran dari suatu kegagalan.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Metode kualitatif dipilih agar penulis dapat mengeksplorasi secara langsung mengenai dilema *studentpreneur* dalam menjalani *dual function* sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha. Metode ini juga memungkinkan penulis untuk mendapat informasi mendalam mengenai alasan mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* dan cara menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Dengan metode kualitatif, maka data yang didapat akan lebih lengkap dan mendalam sehingga tujuan penelitian bisa tercapai.

Menurut Creswell (2014) penelitian kualitatif merupakan metode-metode untuk mengeksplorasi dan memahami makna yang oleh sejumlah individu dianggap berasal dari masalah sosial atau kemanusiaan. Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus. Menurut Sekaran (2013) studi kasus fokus pada pengumpulan informasi tentang objek spesifik, acara atau kegiatan, seperti unit bisnis tertentu atau organisasi.

Alasan penulis memilih *studentpreneur* karena tidak banyak jumlah mahasiswa yang merintis bisnis semasa kuliah dan mampu mempertahankannya. Penulis memilih *studentpreneur* sebagai objek karena meningkatnya jumlah mahasiswa yang terjun ke dunia bisnis ketika masih aktif dalam dunia akademik. Selain itu, *studentpreneur* merupakan seseorang yang menjalankan *dual function* sebagai mahasiswa dan sebagai wirausaha

secara bersamaan. Hal tersebut merupakan hal yang tidak mudah karena peran yang dijalankan memiliki karakteristik yang saling bertolak belakang. Dunia perkuliahan lebih bersifat teoritikal sedangkan dunia bisnis bersifat praktikal.

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi dalam penelitian ini adalah di Daerah Istimewa Yogyakarta. Peneliti memilih lokasi tersebut karena di Yogyakarta terdapat banyak mahasiswa dengan latar belakang yang beragam. Selain itu, di Yogyakarta terdapat banyak mahasiswa yang mengikuti perkembangan perekonomian dengan cara menjadi wirausaha saat masih berstatus mahasiswa aktif. Dengan tersedianya narasumber yang sesuai dengan fokus penelitian, diharapkan penulis dapat mencapai tujuan penelitian.

3.3 Narasumber Penelitian

Menurut Sugiyono (2015) pada penelitian kualitatif, peneliti memasuki situasi sosial tertentu, melakukan observasi dan wawancara kepada orang-orang yang dipandang tahu tentang situasi sosial tersebut. Penentuan sumber data pada orang yang diwawancarai dilakukan secara *purposive*, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan tertentu. Pada situasi sosial atau obyek penelitian ini peneliti dapat mengamati secara mendalam aktivitas (*activity*), orang-orang (*actors*) yang ada pada tempat (*place*) tertentu. Menurut Creswell (2014), para peneliti kualitatif cenderung mengumpulkan data di lokasi di mana para partisipan mengalami isu atau masalah yang akan diteliti. Peneliti kualitatif tidak membawa partisipan ke dalam situasi yang

telah diatur sebelumnya dan tidak membagikan instrumen-instrumen penelitian kepada partisipan. Partisipan dibebaskan untuk bertingkah laku dalam konteks natural.

Narasumber penelitian adalah mahasiswa aktif yang merintis bisnis semasa perkuliahan yang kemudian disebut sebagai *studentpreneur*. Pemilihan narasumber penelitian didasarkan pada pertimbangan sebagai berikut:

1. Narasumber penelitian merupakan mahasiswa aktif yang mendapat ilmu manajemen pada proses perkuliahan di jenjang S1.
2. Narasumber penelitian merupakan mahasiswa yang menjadi wirausaha saat menempuh pendidikan pada jenjang S1.
3. Narasumber penelitian merupakan mahasiswa yang memiliki minimal satu jenis bisnis yang berjalan lebih dari satu tahun.
4. Narasumber penelitian merupakan mahasiswa yang memiliki bisnis di berbagai bidang dengan omset minimal Rp 10.000.000 per bulan.

Berdasarkan kriteria di atas, maka narasumber penelitian yang telah dipilih dikelompokkan dalam dua kelompok, kelompok pertama sebagai narasumber utama dan kelompok kedua adalah narasumber pendukung untuk menguatkan data yang telah diterima dari narasumber utama.

Narasumber utama penelitian adalah sebagai berikut:

1. Ridho Nur Syamsu

Ridho Nur Syamsu yang akrab disapa Ridho merupakan narasumber pertama pada penelitian ini. Ridho adalah seorang mahasiswa jurusan

Manajemen di Fakultas Ekonomi UII angkatan 2014. Ridho yang saat ini berusia 22 tahun mulai merintis bisnis pada saat masa perkuliahan semester empat. Ridho mendirikan bisnis pada tahun 2016 yaitu Janur Event Organizer. Kemudian pada tahun yang sama, Ridho mendirikan bisnis berbasis studio foto dan percetakan yaitu PAP Studios. Pada tahun 2018, Ridho mulai merambah bisnis *digital marketing agency* yang diberi nama Tegma. Seluruh bisnis tersebut berada di daerah Yogyakarta. Berikut adalah narasumber pendukungnya:

- a. Averoes Suhudi Mas'ud yang akrab disapa Ave merupakan sahabat dan rekan kerja narasumber utama di PAP Studios, Janur Event Organizer, dan Tegma.
 - b. Dendi Putra Aseptia yang akrab disapa Dendi merupakan sahabat dan rekan kerja narasumber utama di PAP Studios, Janur Event Organizer, dan Tegma.
2. Satrio Sakti Utomo

Satrio Sakti Utomo yang akrab disapa Satrio merupakan narasumber kedua pada penelitian ini. Satrio adalah seorang mahasiswa yang mulai merintis bisnis dibidang kuliner saat kuliah di jurusan Manajemen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis UGM angkatan 2014. Satrio yang saat ini berusia 23 tahun mulai merintis bisnis pada saat masa perkuliahan semester satu akhir. Bisnis pertama didirikan pada tahun 2014 yaitu Tom's Milk. Kemudian pada awal tahun 2017 menjadi *co-founder* sebuah kedai kopi yaitu Maraville Coffee. Pada pertengahan 2018, Satrio merintis bisnis

dengan produk *cheese tea* yang diberi nama Kecup Cheese Tea. Seluruh bisnis tersebut berada di daerah Yogyakarta. Berikut adalah narasumber pendukungnya:

- a. Triasta yang akrab disapa Ais merupakan sahabat narasumber utama yaitu Satrio sejak awal perkuliahan hingga saat ini.
- b. Anggota Arif Laksa yang akrab disapa Omen merupakan teman sekaligus rekan kerja narasumber utama di Maraville Coffee.

3. Ahmad Syahibudin Zankie

Ahmad Syahibudin Zankie yang akrab disapa Didin merupakan narasumber ketiga pada penelitian ini. Didin adalah seorang mahasiswa jurusan Teknik Industri di Fakultas Teknik Industri UII angkatan 2013. Didin yang saat ini berusia 24 tahun mulai merintis bisnis pada saat masa perkuliahan semester tujuh. Berawal dari hobinya terhadap kopi, pada awal tahun 2017 Didin mendirikan kedai kopi yaitu Maraville Coffee. Kemudian pada awal tahun 2018 Didin mendirikan Maraville Coffee Roastery. Seluruh bisnis tersebut berada di daerah Yogyakarta. Berikut adalah narasumber pendukungnya:

- a. Vedo Dian Imanda yang akrab disapa Vedo merupakan sahabat sekaligus rekan kerja narasumber utama di Maraville Roastery.
- b. Anggota Arif Laksa yang akrab disapa Omen merupakan sahabat sekaligus rekan kerja narasumber utama di Maraville Coffee.

3.4 Jenis Data Penelitian

Tujuan dari suatu penelitian adalah untuk mendapatkan data yang relevan dengan fenomena yang diangkat dalam suatu penelitian. Sekaran (2013) mengatakan bahwa data dapat diperoleh dari sumber-sumber primer atau sekunder. Data primer mengacu pada informasi yang diperoleh langsung oleh peneliti pada variabel minat untuk tujuan khusus penelitian. Data sekunder mengacu pada informasi yang dikumpulkan dari sumber-sumber yang sudah ada.

1. Data Primer

Menurut Sekaran (2013) data primer mengacu pada informasi yang diperoleh dari tangan pertama oleh peneliti pada variabel minat untuk tujuan spesifik penelitian. Individu memberikan informasi ketika diwawancarai, diberikan kuesioner, atau diamati. Wawancara kelompok secara kelompok, atau kelompok fokus, adalah sumber data yang lain dari data primer. Sumber data dalam penelitian ini adalah ketiga narasumber yang merupakan *studentpreneur*. Dalam penelitian ini yang dijadikan sebagai data primer adalah data dari hasil wawancara pada narasumber penelitian. Penelitian ini melibatkan sembilan narasumber yang terdiri dari tiga narasumber utama dan enam narasumber pendukung.

2. Data Sekunder

Menurut Sekaran (2013) data sekunder mengacu pada informasi yang dikumpulkan dari sumber-sumber yang sudah ada. Beberapa sumber data sekunder, termasuk buku dan majalah, publikasi pemerintah dari

indikator ekonomi, data sensus, abstrak statistik, database, media, laporan tahunan perusahaan, dan lain-lain. Dalam penelitian ini tidak menggunakan data sekunder.

3.5 Sumber Data Penelitian

3.5.1 Instrumen Penelitian

Menurut Creswell (2014) dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrumen kunci dalam penelitian adalah peneliti itu sendiri. Para peneliti mengumpulkan sendiri data melalui dokumentasi, observasi perilaku, atau wawancara dengan partisipan. Peneliti bisa saja menggunakan protokol yaitu sejenis instrumen untuk mengumpulkan data. Tetapi penelitalah yang sebenarnya menjadi satu-satunya instrumen dalam mengumpulkan informasi.

3.5.2 Metode Pengumpulan Data

Menurut Creswell (2014) para peneliti kualitatif mengumpulkan sendiri data penelitian melalui dokumentasi, observasi perilaku, wawancara, dan informasi audiobisual. Kemudian peneliti merangkum semua data yang didapatkan, memberikannya makna, dan mengolahnya ke dalam kategori atau tema yang melintasi semua sumber data. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara, dan dokumentasi.

1. Wawancara

Menurut Creswell (2014), peneliti dapat melakukan *face-to-face interview* (wawancara berhadap-hadapan) dengan partisipan, mewawancarai mereka dengan telepon, atau terlibat dalam *focus group*

interview (interview dalam kelompok tertentu) yang terdiri dari enam sampai delapan partisipan per kelompok. Wawancara-wawancara seperti ini tentu memerlukan pertanyaan-pertanyaan yang secara umum tidak terstruktur (*unstructured*) dan bersifat terbuka (*open-ended*) yang dirancang untuk memunculkan pandangan dan opini dari pada partisipan.

Pengertian lainnya diungkapkan oleh Sekaran (2003) mengatakan wawancara adalah salah satu metode pengumpulan data untuk mewawancarai responden untuk mendapatkan informasi tentang isu-isu yang menarik. Menurut Sugiyono (2015) wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti.

Menurut Sugiyono (2015) wawancara terdiri dari wawancara terstruktur, wawancara semiterstruktur, dan wawancara tidak terstruktur.

a. Wawancara Terstruktur

Wawancara terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti atau pengumpul data telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh.

b. Wawancara Semiterstruktur

Wawancara ini lebih bebas jika dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan wawancara jenis ini adalah untuk

menentukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diwawancarai diminta pendapat dan ide-idenya.

c. Wawancara Tidak Terstruktur

Wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.

Dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara semiterstruktur. Penulis menggunakan sub rumusan masalah sebagai pertanyaan inti yang berkembang sesuai dengan informasi atau data yang didapatkan dari masing-masing narasumber. Dengan melakukan wawancara semiterstruktur, memungkinkan penulis untuk mendapatkan data dari rumusan masalah utama namun tetap terbuka terhadap berbagai fenomena yang dimiliki oleh masing-masing narasumber yang dapat menghasilkan informasi atau data tambahan. Penulis menggunakan teknik *face-to-face interview* dan wawancara melalui telepon. Teknik *face-to-face interview* digunakan untuk mendapatkan informasi dari narasumber utama dan wawancara melalui telepon digunakan untuk mendapatkan informasi dari narasumber pendukung. Awalnya penulis berencana untuk melakukan *face-to-face interview* pada seluruh narasumber. Namun, karena sulitnya mencari waktu untuk

bertemu dan mewawancarai narasumber pendukung, maka penulis memutuskan untuk melakukan wawancara melalui telepon.

Penelitian ini melibatkan tiga narasumber utama yang masing-masing memiliki dua narasumber pendukung. Narasumber pendukung merupakan sahabat dan atau rekan kerja dari narasumber utama. Wawancara dilakukan kepada narasumber utama dan diikuti dengan wawancara kepada wawancara narasumber pendukung. Dalam proses mewawancarai narasumber utama, penulis tidak mengalami kesulitan yang berarti. Penulis mengalami kesulitan dalam mengumpulkan data dari narasumber pendukung. Meskipun narasumber pendukung merupakan orang terdekat yang mengetahui perjalanan narasumber utama dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*, terdapat beberapa informasi mengenai narasumber utama yang tidak diketahui oleh narasumber pendukung karena informasi tersebut bersifat pribadi dan implisit. Untuk mengatasi hal tersebut, penulis mencoba melakukan wawancara berulang-ulang dengan pertanyaan yang berbeda-beda namun memiliki makna yang sama.

2. Dokumentasi

Creswell (2014) mengatakan bahwa dokumen ini bisa berupa dokumen publik (seperti koran, makalah, laporan kantor) ataupun dokumen privat (seperti buku harian, diary, surat, e-mail). Dalam penelitian ini dokumentasi berupa foto-foto dari narasumber penelitian.

3.6 Proses Analisis Data

Menurut Miles dan Huberman (1984) dalam Sugiyono (2015) aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion*.

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Reduksi data dapat dibantu dengan peralatan elektronik seperti komputer mini, dengan memberikan kode pada aspek-aspek tertentu. Dalam penelitian ini penulis mendapatkan data yang beragam dari narasumber utama dan pendukung sehingga perlu untuk melakukan reduksi.

Reduksi data dilakukan dengan cara memilah hal-hal pokok dan penting yang berkaitan dengan dilema *studentpreneur* dalam menjadi *dual function*. Hal-hal pokok dan penting dalam penelitian ini meliputi makna kerja bagi *studentpreneur*, makna kuliah bagi *studentpreneur*, motivasi *studentpreneur* untuk berbisnis, motivasi *studentpreneur* untuk kuliah, alasan *studentpreneur* untuk berbisnis saat masih kuliah, hambatan yang muncul dalam perkuliahan, hambatan yang muncul dalam bisnis, cara mengatasi hambatan yang terjadi saat menjalani *dual function* sebagai

studentpreneur, dan cara menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* sehingga penulis memiliki data temuan yang sesuai dengan rumusan masalah penelitian.

Penulis mengalami kesulitan dalam melakukan reduksi karena banyaknya informasi yang didapatkan dari narasumber. Penulis mengalami kebingungan dalam mengelompokkan data karena masing-masing narasumber memiliki gaya bahasa yang berbeda dalam menyampaikan informasi. Selain itu, karena penelitian menggunakan pertanyaan-pertanyaan tidak terstruktur dan bersifat terbuka maka informasi yang didapatkan dari masing-masing narasumber tidak berurutan. Hal tersebut membuat penulis membutuhkan waktu yang cukup lama untuk mencari dan mengelompokkan data.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Selain dengan teks yang naratif, *display data* juga dapat berupa grafik, matrik, *network* (jejaring kerja) dan *chart*. Dalam penelitian ini *display data* dilakukan dalam bentuk bagan dan uraian singkat mengenai alasan memilih menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* dan cara menjadi *dual function* sebagai *studentpreneur*. Dalam penyusunan *data display* penulis mengalami kesulitan dalam

membuat bagan yang singkat, padat, dan jelas. Namun dengan membaca landasan teori dan temuan penelitian secara berulang-ulang, penulis akhirnya dapat membuat *display data*.

3. *Conclusion* (Kesimpulan)

Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman (1984) dalam Sugiyono (2015) adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisiten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Dalam penelitian ini, penulis menarik kesimpulan berdasarkan rumusan masalah yaitu alasan memilih menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* dan cara mejadi *dual function* sebagai *studentpreneur*.

3.7 Keabsahan Data

3.7.1 Uji Kredibilitas

Menurut Moleong (2004) derajat kepercayaan (kredibilitas) pada dasarnya menggantikan konsep validitas internal dari nonkualitatif.

Fungsi dari uji kredibilitas adalah:

1. Melakukan penjelasan sedemikian rupa sehingga tingkat kepercayaan penemuannya dapat dicapai.
2. Mempertunjukkan derajat kepercayaan hasil-hasil penemuan dengan jalan pembuktian oleh peneliti pada kenyataan ganda yang sedang diteliti.

Menurut Sugiyono (2015) triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu.

a. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Dalam penelitian ini triangulasi yang digunakan yaitu triangulasi sumber, dengan adanya data yang diperoleh dari narasumber utama yang diperkuat dengan data yang didapatkan dari narasumber pendukung. Penulis melibatkan orang terdekat yang mengetahui cerita narasumber dalam merintis bisnis saat masih kuliah dan dapat dijadikan sebagai narasumber pendukung. Mayoritas narasumber pendukung merupakan sahabat dan atau rekan kerja dari narasumber utama. Dengan begitu, penulis mendapatkan informasi pendukung dan informasi tambahan dari narasumber pendukung untuk mengetahui keakuratan informasi yang didapatkan dari narasumber utama.

b. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.

c. Triangulasi Waktu

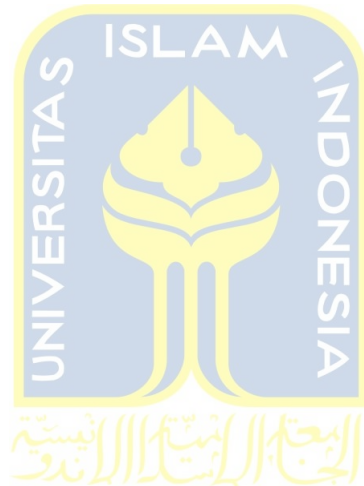
Triangulasi waktu untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda.

3.7.2 Uji *Transferability*

Menurut Moleong (2004) uji keteralihan (*transferability*) berbeda dengan validitas eksternal dari nonkualitatif. Konsep validitas itu menyatakan bahwa generalisasi suatu penemuan dapat berlaku atau diterapkan pada semua konteks dalam populasi yang sama atas dasar penemuan yang diperoleh pada sampel yang secara representatif mewakili populasi itu.

Menurut Moleong (2004) keteralihan (*transferability*) sebagai persoalan empiris bergantung pada kesamaan antara konteks pengirim dan penerima. Untuk melakukan pengalihan tersebut seorang peneliti hendaknya mencari dan mengumpulkan kejadian empiris tentang kesamaan konteks. Dengan demikian peneliti bertanggungjawab untuk menyediakan data deskriptif secukupnya jika ia ingin membuat keputusan tentang pengalihan tersebut. Untuk keperluan itu peneliti harus melakukan penelitian kecil untuk memastikan usaha memverifikasi tersebut.

Dalam penelitian ini, penulis melakukan uji *transferability* melalui beberapa prosedur dengan perancangan sub rumusan masalah yang dijadikan sebagai pedoman wawancara yang dilanjutkan dengan observasi awal atau *preliminary study* sebelum melakukan kegiatan wawancara. Kemudian penulis melakukan wawancara dan melakukan dokumentasi untuk mendapatkan data. Setelah semua sesuai dengan yang diinginkan maka dilakukan wawancara kembali dengan narasumber pendukung. Data yang dijabarkan berupa *data display* dan *data reduction*.



BAB IV

ALASAN MAHASISWA MENJADI *STUDENTPRENEUR*

4.1 Pendahuluan

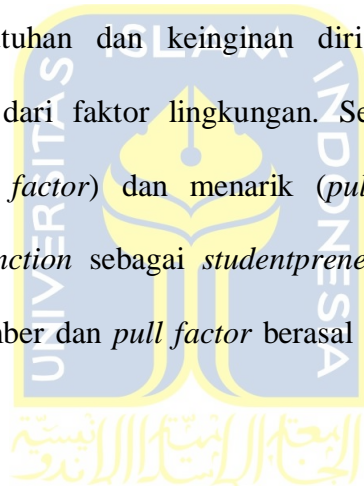
Mahasiswa yang juga bertindak sebagai wirausaha disebut sebagai *studentpreneur*. *Studentpreneur* berasal dari gabungan kata *student* dan *entrepreneur*. Gupta & Gupta (2014) menyatakan bahwa *studentpreneur* memiliki peran ganda atau *dual function* yaitu sebagai mahasiswa dan juga wirausaha. Menjalani peran baru sebagai wirausaha saat masih kuliah tentu membawa berbagai macam konsekuensi.

Menjadi mahasiswa yang juga berperan sebagai wirausaha dalam waktu yang bersamaan merupakan hal yang tidak mudah dan tidak banyak mahasiswa yang memilih untuk menjalaninya. Membangun bisnis membutuhkan waktu, fokus, dan energi yang besar, apalagi bila dilakukan bersamaan dengan kuliah. Seorang *studentpreneur* harus mampu menjalani kedua peran yang memiliki karakteristik yang sangat berbeda di mana kegiatan kuliah lebih bersifat teoritikal sedangkan bisnis bersifat praktikal. Tantangan tersebut menimbulkan dilema bagi *studentpreneur* untuk tetap menjalani *dual function* sebagai mahasiswa dan wirausaha dalam waktu bersamaan.

Berbagai macam tantangan dan konsekuensi yang menyebabkan dilema bagi *studentpreneur* dalam menjalani *dual function*. Namun hal tersebut tidak menghalangi sejumlah mahasiswa untuk menjadi seorang *studentpreneur*. Seorang mahasiswa yang memutuskan untuk menjalani *dual*

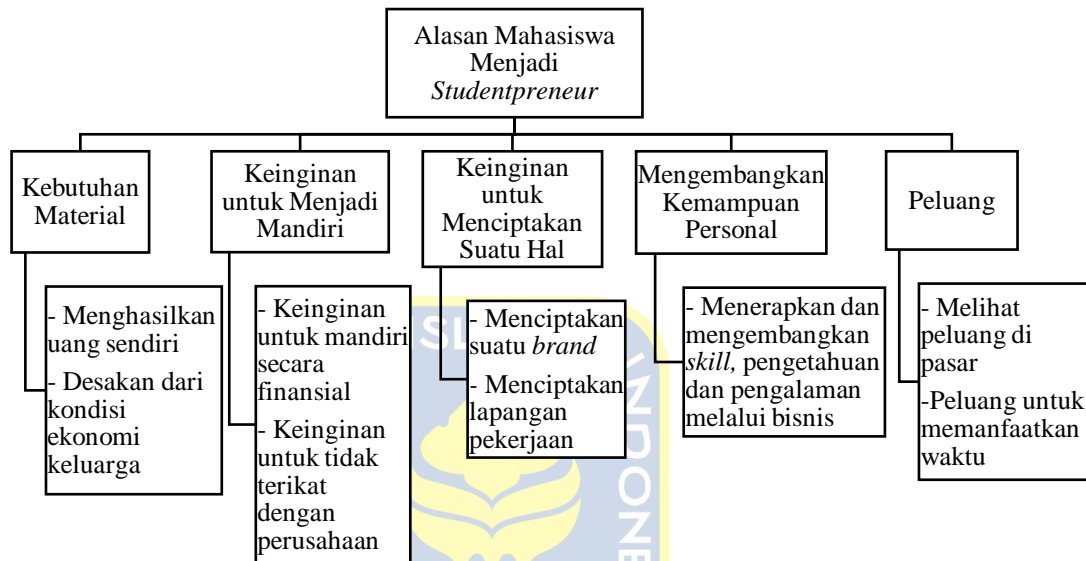
function sebagai *studentpreneur* tentu memiliki alasan yang kuat yang membuat mahasiswa berani untuk menghadapi dan mengatasi dilema yang timbul dari *dual function* tersebut.

Tujuan dari bab ini adalah untuk memberikan gambaran mengenai alasan-alasan yang memotivasi mahasiswa untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Dari ketiga narasumber yang diteliti, alasan-alasan yang menjadi motivasi untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* dapat dikelompokkan menjadi intrinsik dan ekstrinsik. Alasan intrinsik berasal dari kebutuhan dan keinginan diri sendiri. Sedangkan alasan ekstrinsik berasal dari faktor lingkungan. Selain itu, alasan-alasan yang mendorong (*push factor*) dan menarik (*pull factor*) narasumber untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. *Push factor* berasal dari kebutuhan narasumber dan *pull factor* berasal dari peluang yang didapatkan oleh narasumber.



4.2 Temuan Penelitian

Display Data Alasan Mahasiswa Menjalani *Dual Function* Sebagai *Studentpreneur*



Alasan mahasiswa memilih menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* dibedakan menjadi:

Kebutuhan Material: menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* dapat menjadi solusi atas desakan dari ekonomi keluarga dan keinginan untuk mendapatkan uang tambahan.

Keinginan untuk Menjadi Mandiri: *studentpreneur* memiliki keinginan untuk mandiri dari segi ekonomi dan mandiri dari segi pekerjaan dengan tidak bergantung pada suatu perusahaan.

Keinginan untuk Menciptakan Suatu Hal: mahasiswa yang memilih menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* memiliki keinginan untuk

menciptakan suatu produk atau *brand* dan keinginan untuk berkontribusi kepada masyarakat dengan cara membuka lapangan pekerjaan.

Mengembangkan Kemampuan Personal: mahasiswa yang memilih menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* memiliki ketidakpuasan terhadap apa yang telah didapatkan dari bangku kuliah, *studentpreneur* ingin mengaplikasikan ilmu yang didapatkan dari bangku kuliah dan mengembangkan *skill*, pengetahuan dan pengalaman dengan cara berbisnis.

Peluang: mahasiswa memutuskan untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* karena melihat adanya peluang untuk berbisnis dan keinginan untuk mengeksploitasi peluang tersebut.

4.3 Kebutuhan Material

4.3.1 Menghasilkan Uang Sendiri

Dapat menghasilkan uang sendiri menjadi alasan bagi Didin, Ridho, dan Satrio untuk menjadi *studentpreneur*. Alasan Ahmad Syahibudin Zankie yang akrab disapa Didin untuk mendirikan Maraville Coffee dan Maraville Roastery saat masih kuliah adalah untuk mencari keuntungan dan untuk mengurangi beban orang tua dengan cara memenuhi kebutuhannya sendiri.

“Ya kalo bisnis yang pengen didapetin keuntungan, pasti.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

“Awalnya itu emang tertarik yaa. Tertariknya itu tertarik menghasilkan duit sendiri dulu.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Pernyataan tersebut didukung oleh Vedo sebagai narasumber pendukung yang merupakan sahabat sekaligus rekan kerja di Maraville Roastery.

“Ada keinginan untuk buka usaha karena kita kan bergerak di industri. Terus pengen punya penghasilan sendiri.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)

Pernyataan serupa juga disampaikan oleh Omen sebagai narasumber pendukung yang merupakan sahabat sekaligus rekan kerja di Maraville Coffee yang menyatakan bahwa dengan menjadi *studentpreneur* Didin ingin memiliki penghasilan sendiri sehingga tidak bergantung dengan orang tua.

“Terus emang kepengen punya penghasilan sendiri biar ga bergantung lagi sama orang tua.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)

Hal serupa juga dijadikan alasan oleh Ridho yang memutuskan untuk merintis tiga bisnis di bidang industri kreatif saat masih kuliah. Dengan berbisnis saat masih kuliah, Ridho dapat menghasilkan uang dari hasil usaha sendiri.

“Yang paling *basic* dari berbisnis ini adalah *we make some money* gitu.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Pernyataan tersebut didukung oleh Ave sebagai narasumber pendukung yang merupakan sahabat sekaligus rekan kerja Ridho di PAP Studio, Janur, dan Tegma.

“Tapi setauku kayanya pertama pengen punya uang tambahan.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)

Pernyataan yang sama didukung oleh Dendi yang merupakan sahabat sekaligus rekan kerja Ridho di PAP Studio, Janur, dan Tegma yang

mengatakan bahwa alasan Ridho berbisnis saat masih kuliah adalah untuk memiliki penghasilan sendiri.

“Lebih ke tambahan penghasilan *sih* Kak, biar puas.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)

Alasan untuk memenuhi kebutuhan finansial pribadi juga dijadikan motivasi oleh Satrio untuk menjadi *studentpreneur*. Dengan menjadi *studentpreneur* Satrio dapat memiliki uang tambahan.

“Karena ada uangnya itu tadi jadi bisa buat nabung dan jajan yang lebih.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Hal tersebut didukung oleh Ais sebagai narasumber pendukung Satrio yang mengatakan bahwa dengan menjadi *studentpreneur*, Satrio ingin mendapatkan penghasilan.

“Tentu saja penghasilan *yaa* yang ingin dia capai.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)

4.3.2 Desakan dari Kondisi Ekonomi Keluarga

Desakan dari kondisi ekonomi keluarga menjadi alasan lainnya yang membuat Didin dan Satrio memutuskan untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Dengan merintis bisnis saat masih kuliah, Didin merasa dapat meringankan beban kedua orang tuanya dengan cara memenuhi kebutuhan finansialnya sendiri.

“Kondisi saya pribadi dan kehidupan keluarga juga waktu itu kurang mendukung, dalam hal finansial maksudnya.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Alasan yang sama juga dimiliki oleh Satrio. Pendiri bisnis Tom’s Milk, Maraville Coffee, dan Kecup Cheese Tea ini harus mulai

menghasilkan uang sendiri dikarenakan orang tua telah mengeluarkan biaya untuk kuliah Satrio di FEB UGM yang cukup besar.

“Nah kemudian aku masuk FEB UGM, karena mahal jadi ada faktor keluarga juga yang mengharuskan aku untuk muter duitnya lagi. Jadi ada unsur kepepetnya juga sebenarnya.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

4.4 Keinginan untuk Menjadi Mandiri

4.4.1 Keinginan untuk Mandiri Secara Finansial

Keinginan untuk menjadi mandiri secara finansial sehingga tidak lagi bergantung pada orang tua juga menjadi alasan Didin dan Satrio untuk menjadi *studentpreneur*. Didin berharap akan mengurangi beban finansial keluarga dan bisa lebih fokus pada adik-adiknya.

“Ingin segera punya penghasilan sendiri. Paling ngga bisa mengurangi beban.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

“Paling ngga bisa mengurangi beban, biaya-biayaku biar bisa aku *handle* sendiri lah, orang tua biar fokus ke adek-adek ku.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Pernyataan tersebut didukung oleh Omen sebagai narasumber pendukung Didin yang mengatakan bahwa Didin ingin memiliki penghasilan sendiri agar tidak bergantung kepada orang tua.

“Terus emang kepengen punya penghasilan sendiri biar ga bergantung lagi sama orang tua.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)

Dengan menjadi *studentpreneur*, Satrio dapat berdiri di atas kaki sendiri dan tidak perlu bergantung dengan orang lain.

“Aku merasa bahwa berdiri dengan kaki sendiri itu adalah hal yang membanggakan lah. Ngga bergantung dengan orang lain. (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

4.4.2 Keinginan untuk Tidak Terikat dengan Perusahaan

Keinginan untuk menjadi mandiri dari segi pekerjaan dijadikan alasan oleh Ridho, Satrio, dan Didin untuk menjadi *studentpreneur*. Ridho menganggap bahwa dirinya adalah pribadi yang tidak bisa diatur dan melakukan hal yang sama secara formal setiap hari.

“Aku bukan tipikal orang yang bisa diatur. Bangun pagi, pulang sore, terus harus rapi, terus setiap hari melakukan hal yang sama, aku gabisa kaya gitu.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Alasan serupa juga diungkapkan oleh Satrio yang menganggap bahwa menjadi seorang *studentpreneur* dapat membuat hidup menjadi mandiri dengan tidak bergantung dengan orang lain sekaligus dapat menjadi tempat orang lain untuk menggantungkan hidupnya.

“Ngga bergantung dengan orang lain, malah justru kita jadi tempat orang lain menggantungkan hidupnya.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Pernyataan Satrio didukung oleh pernyataan Ais yang merupakan narasumber pendukung. Ais mengatakan bahwa Satrio ingin mandiri dan tidak terikat dengan perusahaan.

“Dia ingin mandiri ngga terikat dengan perusahaan.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)

Menjadi seorang *studentpreneur* juga dipilih Didin karena tidak ingin terikat dengan suatu perusahaan.

“Aku ngga kepengen juga terikat sama perusahaan.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Pernyataan tersebut juga didukung oleh Omen sebagai narasumber pendukung Didin. Omen mengatakan bahwa Didin tidak ingin memiliki keterikatan dengan suatu perusahaan.

“Iya dia pengen mandiri lah intinya, dalam artian ngga kerja juga sama suatu perusahaan.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)

4.5 Keinginan untuk Menciptakan Suatu Hal

4.5.1 Keinginan untuk Menciptakan *Brand*

Keinginan untuk menciptakan *brand* dijadikan alasan oleh Didin dan Satrio untuk menjadi *studentpreneur*. Berangkat dari sebuah keinginan untuk menciptakan produk sesuai dengan hal yang disukai yaitu kopi, Didin memutuskan untuk merintis bisnis *coffee shop* untuk menjual produk secara langsung dan *roastery* untuk mempertahankan aliran dan kualitas produk.

“Aku kepengen punya *café* sendiri, punya *brand* sendiri, bisa punya produk yang bisa aku racik sendiri gitu.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

“Yang aku lakukan ini adalah semua upaya yang bisa kulakukan untuk menjadikan sebuah perusahaan yang menjual kopi.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Hal serupa juga menjadi alasan Satrio untuk merintis bisnis semasa kuliah. Satrio ingin memiliki *brand* dibidang kuliner yang bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

“Aku juga karena suka kuliner, aku pengen punya *brand* kuliner sendiri sih.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

4.5.2 Keinginan untuk Menciptakan Lapangan Pekerjaan

Keinginan untuk berkontribusi terhadap kondisi ekonomi masyarakat dengan cara membuka lapangan pekerjaan menjadi salah satu

alasan Didin, Ridho, dan Satrio untuk terjun ke dunia bisnis. Didin menganggap bahwa membantu orang lain untuk menghasilkan rejeki merupakan sodakoh dan dapat menciptakan *self-pride* tersendiri.

“Kita juga bisa menghasilkan rejeki orang itu membuka pintu sodakoh juga. Ya itu ada *self-pride* nya tersendiri disitu, bisa melakukan sesuatu ke sekitar.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Keinginan serupa juga menjadi alasan Ridho untuk menjadi wirausaha. Dengan menjadi wirausaha, Ridho bukan hanya menghasilkan keuntungan untuk diri sendiri, tetapi juga menghasilkan keuntungan bagi orang lain.

“Aku memang kepengen untuk buka lapangan pekerjaan. Rasanya tu kaya kita bisa menghasilkan bukan cuma buat diri sendiri, tapi bisa dijadiin tempat bagi orang lain buat menghasilkan juga.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Membuka lapangan pekerjaan merupakan salah satu upaya yang dilakukan oleh Satrio untuk membantu orang lain. Bagi Satrio dengan menjadi *studentpreneur* dan dapat membuka lapangan pekerjaan merupakan hal yang menyenangkan.

“Iya bener banget. Aku seneng bisa buka lapangan pekerjaan, bantu orang lain juga kan.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Hal serupa juga disampaikan oleh Ais sebagai narasumber Satrio. Ais mengatakan bahwa Satrio ingin merintis bisnis yang dapat bermanfaat untuk sekitar dengan cara membuka lapangan pekerjaan yang baru.

“Tapi juga ada *hmm* apa yaa bermanfaat untuk sekitar gitu. Bermanfaat melalui lapangan kerja dari bisnis yang dia miliki.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)

4.6 Mengembangkan Kemampuan Personal

4.6.1 Menerapkan dan Mengembangkan *Skill*, Pengetahuan dan Pengalaman Melalui Bisnis

Menerapkan dan mengembangkan *skill*, pengetahuan dan pengalaman melalui bisnis dijadikan sebagai alasan oleh Didin dan Satrio untuk menjadi *studentpreneur*. Kemampuan personal yang didapatkan dari perkuliahan ternyata belum membuat Didin puas. Didin merasa bahwa ilmu dan keterampilan yang didapatkan dari perkuliahan, organisasi, dan kepanitiaan saja belum cukup. Didin merasa butuh mengembangkan hal-hal yang didapatkan dari bangku perkuliahan dengan cara mengaplikasikannya dalam kegiatan bisnis.

“Masa-masa pertengahan yang ibaratnya yang didapat dari perkuliahan cuma ilmu, materi, organisasi, *event*. Yaa aku rasa itu belum cukup lah, aku ngerasa itu ngga puas gitu loh.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

“Walaupun dapat pengalaman, teman baru, *soft skill*, cuma ee aku pikir jangka panjang apa lagi gitu lho yang bisa aku dapetin dari ini.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

“Waktu itu aku cari apa apa apa yang bisa dilakuin, ya proses pencariannya banyak sih. Akhirnya aku seleksi ternyata lagi tertarik-tertariknya sama *coffee shop*.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Salah satu hal yang didapatkan dari perkuliahan adalah ilmu. Namun ilmu menjadi tidak berguna bila tidak diaplikasikan ke dalam kehidupan. Setelah mendapatkan ilmu dari bangku kuliah, Satrio memutuskan untuk terjun ke dunia bisnis untuk mempraktikkan ilmu tersebut karena merasa bahwa teori atau mata kuliah saja tidak cukup untuk menjadi bekal.

“Karena bisnis itu tempat buat praktik juga gitu *lho*.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

“Mungkin di kampus ada mata kuliah kewirausahaan ya, tapi itu *ngga* cukup untuk menggambarkan keadaan *real* nya ketika kita *start* bisnis.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

4.7 Peluang

4.7.1 Melihat Peluang di Pasar

Adanya permintaan dari pasar yang datang saat masih kuliah merupakan salah satu alasan Ridho, Satrio, dan Didin untuk segera merintis bisnis saat masih kuliah. Ridho menganggap peluang yang ada harus segera dimanfaatkan.

“Karena permintaannya datengnya sekarang.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

“Disitu aku diajakin temen, karena ada temenku yang emang pinter banget dibidang fotografi dan udah lumayan terkenal lah di Jogja apalagi di sosial media. Terus dia diajakin adeknya buat bikin buku tahunan. Tapi kan dia cuma bisa nge foto doang tuh, tapi gabisa produksi, dia gabisa hitung-hitungan dan kawan-kawannya. Jadi itu aku yang dipasrahin.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Pernyataan tersebut didukung oleh Dendi dan Ave sebagai narasumber pendukung yang merupakan sahabat dan rekan kerja Ridho. Dendi dan Ave mengatakan bahwa salah satu alasan Ridho untuk menjadi *studentpreneur* adalah adanya peluang untuk terjun ke dunia bisnis.

“Dia dapet peluang dulu pas PAP diajakin temennya buat bikin buku tahunan gitu.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)

“Tapi setauku kayanya pertama pengen punya uang tambahan dan emang ada peluang.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)

Trend bisnis yang sedang *happening* ternyata dapat menimbulkan ketertarikan bagi segelintir orang untuk ikut berkecimpung di dalamnya. Hal tersebut dirasakan oleh Satrio yang melihat *trend* bisnis dibidang kuliner sebagai suatu peluang yang harus dimanfaatkan. Alasan tersebut mendorong Satrio untuk berkecimpung di bisnis kuliner saat masih berstatus sebagai mahasiswa.

“Karena ada *trend* nya juga, ada peluangnya, dan kira-kira dari faktor kemudahan *tu* yang mana sih.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Pernyataan tersebut didukung oleh Omen sebagai narasumber pendukung yang merupakan teman sekaligus rekan kerja Satrio. Omen mengatakan bahwa Satrio melihat peluang yang baik pada bisnis kuliner.

“Melihat peluang bisnis yang baik dari bisnis kuliner minuman yaa dan juga waktu Maraville dia liat peluang yang baik dari *coffee shop*, serta Satrio juga *coffee enthusiast*.” (Omen, 24/03/2019, 17:16 WIB)

Bukan hanya Satrio, Didin ternyata juga memiliki alasan yang sama untuk terjun ke dunia bisnis saat masih berstatus sebagai mahasiswa. Didin melihat bisnis kopi memiliki potensi yang besar. *Coffee shop* yang menjadi *trend* dan *lifestyle* kaum milenial mendorong Didin untuk membuat Maraville Coffee.

“Karena emang waktu itu bisnis kopi lagi besar-besarnya yaa. Akhirnya mulai tertarik.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

4.7.2 Peluang untuk Memanfaatkan Waktu

Peluang untuk memanfaatkan waktu menjadi alasan Ridho dan Satrio untuk mulai merintis bisnis saat masih kuliah. Ternyata peluang

bukan hanya datang dari permintaan pasar maupun *trend* bisnis. Ridho melihat bahwa menjadi wirausaha saat masih kuliah merupakan peluang yang sangat besar untuk mempersiapkan karir karena Ridho merasa memiliki peluang yang kecil untuk mendapatkan pekerjaan yang layak di suatu perusahaan.

“Cuma yaa secara realistis menurutku yang paling *make sense* buat aku sekarang itu ya jadi *entrepreneur*. Karena *ee sorry to say ee* aku kuliah ditempat yang bukan unggulan dan disitu juga aku kuliahnya ngga bener-bener banget jadi *ee* buat aku dapet kerjaan yang layak bisa dibilang kaya gitu, itu mungkin peluangnya sedikit dan ketika aku dapet kerja pun kayanya aku gabisa disana karena aku bukan tipikal orang yang bisa diatur.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Masa kuliah menjadi peluang bagi Satrio untuk mencoba merintis bisnis. Satrio menganggap bahwa dengan memulai merintis bisnis sejak masih kuliah, waktu yang dimiliki masih banyak untuk mengeksplorasi dunia bisnis.

“Sedangkan kalo masih kuliah, itu lebih enak untuk nyoba-nyoba, gagal pun *yo wes*, bukan *yo wes* dari segi finansial, tapi karena waktumu masih banyak gitu.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Pernyataan tersebut didukung oleh pernyataan Ais yang merupakan sahabat Satrio yang mengetahui perjalanan serta seluk-beluk Satrio dalam merintis bisnis saat masih kuliah. Ais menyatakan bahwa Satrio memulai berbisnis saat masih kuliah karena ingin memanfaatkan waktu untuk mencoba dan mengeksplorasi kegiatan bisnis yang cocok untuk dijalani.

“Dia kayanya juga mau memanfaatkan waktu yaa, karena dia *nganggep* kalo mulai bisnis pas masih kuliah, dia masih punya banyak waktu buat coba-coba.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)

Hal serupa juga dikatakan oleh Omen sebagai narasumber pendukung Satrio. Omen mengatakan bahwa Satrio memulai bisnis sejak masih kuliah karena ingin memanfaatkan waktu dan kesempatan untuk gagal.

“Bener dia bisnis pas masih kuliah emang pengen manfaatin waktu dan kesempatan untuk gagal, melihat dari naik turun dan niat untuk menjadi lebih baik.” (Omen, 24/03/2019, 17:16 WIB)



4.8 Ringkasan Hasil Penelitian

Beragam alasan yang membuat mahasiswa memutuskan untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Penelitian menemukan beberapa alasan mahasiswa untuk menjadi seorang *studentpreneur*. Terdapat beberapa alasan yang sama dan beberapa alasan yang berbeda dari ketiga narasumber yang merupakan mahasiswa dari Manajemen UII yaitu Ridho, Manajemen UGM yaitu Satrio, dan Teknik Industri UII yaitu Didin.

Tabel 4.8
Alasan Mahasiswa untuk Menjadi *Studentpreneur*

No.	Temuan Penelitian	Narasumber Penelitian			
		Ridho	Satrio	Didin	
1.	Kebutuhan Material	Menghasilkan Uang Sendiri	✓	✓	✓
		Desakan dari Kondisi Ekonomi Keluarga		✓	✓
2.	Keinginan untuk Menjadi Mandiri	Keinginan untuk Mandiri Secara Finansial		✓	✓
		Keinginan untuk Tidak Terikat dengan Perusahaan	✓	✓	✓
3.	Keinginan untuk Menciptakan Suatu Hal	Keinginan untuk Menciptakan <i>Brand</i>		✓	✓
		Keinginan untuk Menciptakan Lapangan Pekerjaan	✓	✓	✓
4.	Mengembangkan Kemampuan Personal	Menerapkan dan Mengembangkan <i>Skill</i> , Pengetahuan dan Pengalaman Melalui Bisnis		✓	✓
5.	Peluang	Melihat Peluang di Pasar	✓	✓	✓
		Peluang untuk Memanfaatkan Waktu	✓	✓	

Sumber: Data Primer Diolah (2019)

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa alasan narasumber untuk menjadi *studentpreneur* adalah kebutuhan material, keinginan untuk menjadi mandiri, keinginan untuk menciptakan suatu hal, mengembangkan kemampuan personal, dan peluang. Alasan untuk menjadi *studentpreneur* yang dimiliki oleh seluruh narasumber utama yaitu Ridho, Satrio, dan Didin

adalah menghasilkan uang sendiri, keinginan untuk tidak terikat dengan perusahaan, keinginan untuk menciptakan lapangan pekerjaan, dan melihat peluang di pasar. Terdapat beberapa alasan untuk menjadi *studentpreneur* yang dimiliki oleh seluruh narasumber. Alasan yang hanya dimiliki oleh Satrio dan Didin untuk menjadi *studentpreneur* adalah desakan dari kondisi ekonomi keluarga, keinginan untuk mandiri secara finansial, keinginan untuk menciptakan *brand*. Kemudian, alasan menjadi *studentpreneur* karena adanya peluang untuk memanfaatkan waktu dimiliki oleh Ridho dan Satrio.

4.9 Diskusi Hasil

Penelitian ini menemukan alasan-alasan yang memotivasi mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur*. Alasan-alasan tersebut serupa dengan beberapa faktor pendorong yang membuat seseorang berwirausaha yang disampaikan oleh Suryana (2001). Suryana (2001) menyatakan bahwa faktor-faktor pendorong yang membuat seseorang berwirausaha terdiri dari faktor personal, faktor lingkungan, faktor sosiologis, dan faktor ketersediaan sumber daya. Faktor-faktor pendorong tersebut yang serupa dengan hasil penelitian ini adalah faktor personal dan faktor sosiologis. Dalam teori Suryana (2001) faktor personal yaitu adanya keinginan yang kuat untuk menentukan nasib sendiri dan faktor sosiologis yaitu adanya rasa tanggung jawab terhadap keluarga serta optimisme dan energi yang semakin meningkat. Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, alasan mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* yang dapat dikategorikan sebagai faktor personal adalah keinginan untuk menjadi mandiri dalam hal finansial dan pekerjaan. Hasil

temuan penelitian yang dapat dikategorikan ke dalam faktor sosiologis adalah kebutuhan material yang timbul akibat desakan dari kondisi ekonomi keluarga.

Teori dari Steinhoff & Burgess (1993) dalam Suryana (2001) mengenai motif seseorang untuk menjadi wirausaha juga memiliki beberapa kesamaan dalam penelitian ini. Menurut Steinhoff & Burgess (1993) dalam Suryana (2001) motif seseorang untuk menjadi wirausaha terdiri dari:

'The desire for higher income, the desire for a more satisfying career, the desire to be self-directed, the desire for the prestige that comes to being a business owner, the desire to run with a new idea or concept, the desire to build long-term wealth, the desire to make a contribution to humanity or to a specific cause.'

Lima dari tujuh motif yang serupa dengan alasan-alasan mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* dalam penelitian ini adalah keinginan untuk memiliki pendapatan yang lebih tinggi, keinginan untuk karir yang lebih memuaskan, keinginan untuk mandiri, keinginan untuk menjalankan dengan ide atau konsep baru, dan keinginan untuk memberikan kontribusi bagi kemanusiaan atau untuk tujuan tertentu.

Alasan narasumber penelitian untuk menjadi *studentpreneur* adalah karena ingin memiliki pendapatan tambahan agar bisa memenuhi kebutuhan finansial pribadi. Narasumber juga memiliki keinginan untuk menjadi mandiri secara finansial dan mandiri secara pekerjaan karena pekerjaan sebagai wirausaha dianggap lebih memuaskan karena tidak terikat pada suatu perusahaan. Berkaitan dengan motif keinginan untuk menjalankan dengan ide atau konsep baru dan keinginan untuk memberikan kontribusi bagi

kemanusiaan, hasil penelitian yang dilakukan penulis menunjukkan bahwa narasumber untuk menjadi *studentpreneur* adalah adanya keinginan untuk menciptakan suatu hal yaitu menciptakan *brand* dan lapangan pekerjaan.

Wirasmita (1994) dalam Suryana (2001) mengemukakan beberapa alasan mengapa seseorang ingin menjadi wirausaha, yaitu:

1. Alasan keuangan, yaitu untuk mencari nafkah, untuk menjadi kaya, untuk mencari pendapatan tambahan, sebagai jaminan stabilitas keuangan.
2. Alasan sosial, yaitu untuk memperoleh gengsi/status, untuk dapat dikenal dan dihormati, untuk menjadi contoh bagi orang tua di desa, agar dapat bertemu dengan orang banyak.
3. Alasan pelayanan, yaitu untuk memberi pekerjaan pada masyarakat, untuk menatar masyarakat, untuk membantu ekonomi masyarakat, demi masa depan keluarga, untuk mendapatkan kesetiaan, untuk membahagiakan orang tua.
4. Alasan memenuhi diri, yaitu untuk menjadi atasan/mandiri, untuk mencapai sesuatu yang diinginkan, untuk menghindari ketergantungan pada orang lain, agar lebih produktif, dan untuk menggunakan kemampuan pribadi.

Hasil penelitian yang dilakukan penulis memiliki beberapa kesamaan dengan teori yang dikemukakan oleh Wirasmita (1994) dalam Suryana (2001). Alasan-alasan yang serupa dengan hasil penelitian adalah alasan keuangan, alasan pelayanan, dan alasan memenuhi diri. Alasan keuangan yang dimiliki oleh narasumber dalam penelitian ini adalah adanya kebutuhan

material pribadi dan desakan dari kondisi ekonomi keluarga. Alasan pelayanan yang dimiliki narasumber dalam penelitian ini adalah untuk memberi pekerjaan pada masyarakat agar kondisi ekonomi masyarakat dapat terbantu. Sedangkan alasan memenuhi diri yang dimiliki narasumber adalah keinginan untuk mandiri dalam hal finansial dan pekerjaan serta untuk mengembangkan kemampuan personal.

Zimmerer & Scarborough (2004) menyatakan bahwa seseorang terdorong untuk menjadi wirausaha karena terdapat beberapa peluang yang dapat diambil dari kewirausahaan yaitu peluang untuk memperoleh kontrol atas kemampuan diri sendiri, untuk memanfaatkan potensi yang dimiliki secara penuh, untuk memperoleh manfaat secara finansial, untuk berkontribusi kepada masyarakat dan untuk menghargai usaha-usaha seseorang. Hasil penelitian memiliki beberapa kesamaan dengan teori tersebut. Hasil penelitian yang serupa dengan teori tersebut adalah narasumber menganggap bahwa menjadi *studentpreneur* narasumber dapat mengembangkan kemampuan personal, dapat mandiri secara finansial, dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan.

Penelitian ini menemukan alasan mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* yang dapat dikategorikan menjadi alasan intrinsik dan ekstrinsik. Alasan intrinsik narasumber untuk menjadi *studentpreneur* adalah kebutuhan material, keinginan untuk menjadi mandiri dan untuk mengembangkan kemampuan personal. Alasan ekstrinsik narasumber untuk menjadi *studentpreneur* adalah pengaruh lingkungan berupa peluang yang

datang dari pasar dan peluang untuk memanfaatkan waktu kuliah dengan mencoba terjun ke dunia bisnis.

Beberapa temuan tersebut serupa dengan temuan pada penelitian yang dilakukan oleh Permatasari, *et al.* (2018). Penelitian tersebut menemukan motivasi mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* yang terdiri dari motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik. Motivasi intrinsik mahasiswa untuk menjalankan bisnis saat masih kuliah adalah untuk memenuhi kebutuhan material, menjalin hubungan antarpersonal, dan untuk mengembangkan kemampuan personal. Kesamaan motivasi intrinsik mahasiswa untuk menjalankan bisnis saat masih kuliah tersebut dengan hasil penelitian ini adalah motivasi untuk memenuhi kebutuhan material dan untuk mengembangkan kemampuan personal. Namun penelitian yang dilakukan penulis menemukan satu alasan lainnya yang menjadi motivasi intrinsik narasumber untuk menjadi *studentpreneur* yaitu keinginan untuk menjadi mandiri.

Kemudian motivasi ekstrinsik menurut Permatasari, *et al.* (2018) terdiri dari dukungan keluarga dan pengaruh lingkungan. Temuan tersebut memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis. Motivasi ekstrinsik yang ditemukan penulis dalam penelitian ini adalah pengaruh lingkungan berupa peluang yang datang dari pasar dan peluang untuk memanfaatkan waktu kuliah dengan mencoba terjun ke dunia bisnis. Pada penelitian ini penulis tidak menemukan dukungan keluarga sebagai motivasi ekstrinsik narasumber untuk menjadi *studentpreneur*.

Penelitian yang dilakukan oleh Fatoki (2014) menemukan bahwa motivasi *studentpreneur* untuk memulai bisnis saat masih menjalani pendidikan di perguruan tinggi dikategorikan mejadi *push factor* dan *pull factor*. *Push factor* berkaitan dengan *necessity-based entrepreneurship* dan *pull factor* berkaitan dengan *opportunity-based entrepreneurship*. Motivasi mahasiswa dari segi *push factor* adalah untuk menyelesaikan tuntutan ekonomi yang dihadapi dan motivasi mahasiswa dari segi *pull factor* karena ingin menjadi mandiri, tidak ingin memiliki keterikatan dengan suatu perusahaan.

Hasil penelitian tersebut serupa dengan hasil penelitian yang dilakukan penulis. Alasan yang dijadikan motivasi oleh narasumber untuk menjadi *studentpreneur* dapat dikategorikan menjadi *push factor* dan *pull factor*. Alasan yang dikategorikan ke dalam *push factor* merupakan alasan yang dilandasi oleh kebutuhan yaitu kebutuhan material. Namun penelitian yang dilakukan penulis juga menemukan alasan lainnya yang dapat dikategorikan ke dalam *push factor* yaitu keinginan untuk menciptakan suatu hal dan mengembangkan kemampuan personal. Sedangkan alasan yang dikategorikan ke dalam *pull factor* merupakan alasan yang dilandasi oleh peluang yaitu keinginan untuk menjadi mandiri. Selain itu, penulis juga menemukan alasan lainnya yang dapat dikategorikan ke dalam *pull factor* yaitu adanya peluang dari pasar dan peluang untuk memanfaatkan waktu.

Hasil penelitian yang dilakukan penulis menunjukkan bahwa Ridho memiliki keinginan untuk menjadi mandiri dalam hal pekerjaan dan Satrio

serta Didin memiliki keinginan untuk menjadi mandiri dalam hal finansial dan juga pekerjaan. Narasumber tidak ingin terikat terhadap suatu perusahaan karena ingin lebih bebas dalam mengelola bisnis dan ingin memiliki waktu yang fleksibel. Dengan kebebasan tersebut, narasumber dapat menciptakan *brand* sendiri dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan melalui bisnis yang dijalani. Selain itu, berbisnis juga dijadikan sebagai wadah untuk mengembangkan kemampuan personal yang telah dimiliki sebelumnya.

Hasil penelitian ini memiliki beberapa kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Giacomini, *et al.* (2011). Dalam penelitiannya Giacomini, *et al.* (2011) menemukan motivasi utama mahasiswa untuk berbisnis adalah untuk menjadi pemimpin dalam organisasi, keinginan untuk menjadi mandiri, keinginan untuk menciptakan suatu hal, untuk pengembangan diri, dan karena adanya ketidakpuasan terhadap dunia kerja profesional. Beberapa hasil penelitian tersebut serupa dengan hasil penelitian yang dilakukan penulis yaitu keinginan untuk menjadi mandiri, keinginan untuk menciptakan suatu hal, dan untuk pengembangan diri. Kemudian ketidakpuasan terhadap dunia kerja profesional dapat dikaitkan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu keinginan untuk mandiri dalam hal pekerjaan karena ingin memiliki kebebasan dalam mengelola bisnis dengan waktu yang fleksibel.

Penelitian oleh Budiati, *et al.* (2012) menunjukkan beberapa hasil yang serupa dengan penelitian yang dilakukan penulis. Budiati, *et al.* (2012) menyatakan bahwa motivasi mahasiswa dalam berwirausaha didorong oleh ambisi kemandirian berupa keinginan membuka usaha sendiri, suka akan

kebebasan dalam beraktivitas, keinginan untuk memperoleh posisi yang lebih baik dan keinginan untuk memotivasi dan mengarahkan orang lain. Faktor pendorong sekunder untuk menjadi wirausaha adalah keinginan untuk memperoleh pendapatan yang lebih baik. Beberapa hal yang memotivasi mahasiswa untuk berbisnis tersebut serupa dengan hasil penelitian yang dilakukan penulis yaitu keinginan untuk menjadi mandiri dengan membuka usaha sendiri agar dapat menciptakan *brand* dan lapangan pekerjaan. Dengan membuka bisnis sendiri, narasumber merasa memiliki kendali penuh sehingga narasumber memiliki kebebasan untuk menjalankan bisnis dan kebebasan dalam hal waktu. Selain itu, alasan narasumber untuk berbisnis saat masih kuliah adalah untuk memperoleh penghasilan tambahan untuk memenuhi kebutuhan pribadi.

Alasan mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* yang ditemukan oleh penulis dalam penelitian ini juga memiliki beberapa kesamaan dengan teori yang disampaikan oleh Rahmawan (2013). Rahmawan (2013) menyatakan bahwa alasan mahasiswa memilih untuk menjadi *studentpreneur* yang dapat membantu mahasiswa untuk gigih berjuang adalah keinginan untuk menambah uang saku, keinginan untuk menjadi mahasiswa yang mandiri secara finansial, bisa membuka lapangan kerja, dan merasa bahwa pilihan menjadi pengusaha memiliki banyak kesempatan untuk selalu mengembangkan diri.

Keinginan untuk menambah uang saku serupa dengan hasil penelitian yang dilakukan penulis yaitu kebutuhan material. Mahasiswa memiliki

keinginan untuk menghasilkan pendapatan sendiri agar mendapatkan uang tambahan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi. Keinginan untuk menjadi mahasiswa yang mandiri secara finansial juga ditemukan dalam penelitian ini. Namun pada penelitian ini tidak hanya ditemukan keinginan untuk mandiri secara finansial, tetapi juga mandiri secara pekerjaan di mana mahasiswa memiliki keinginan untuk tidak terikat dengan perusahaan. Kemudian keinginan untuk membuka lapangan kerja juga serupa dengan hasil penelitian ini. Penelitian ini tidak hanya menemukan keinginan mahasiswa untuk membuka lapangan kerja, tetapi juga keinginan untuk mennciptakan *brand*. Dalam penelitian ini kedua alasan tersebut dikategorikan menjadi keinginan untuk menciptakan suatu hal. Alasan mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* yang terakhir pada teori Rahmawan (2013) yaitu kesempatan untuk mengembangkan diri. Serupa dengan penelitian ini di mana salah satu alasan mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* adalah untuk mengembangkan kemampuan personal yang dimiliki. Perbedaan hasil penelitian ini dengan teori Rahmawan (2013) adalah penelitian ini menemukan bahwa adanya peluang bisnis di pasar dan peluang untuk memanfaatkan waktu juga menjadi alasan mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur*.

BAB V

CARA MENJALANI *DUAL FUNCTION* SEBAGAI *STUDENTPRENEUR*

5.1 Pendahuluan

Menjalani peran sebagai *studentpreneur* berarti harus siap untuk menjalani tanggung jawab sebagai *student* dan sebagai *entrepreneur* dalam waktu bersamaan. Dengan begitu, kegiatan yang harus dilakukan secara otomatis akan semakin bertambah. Mulai merintis bisnis disaat menjalani peran sebagai mahasiswa merupakan hal yang tidak mudah. Dibutuhkan waktu dan fokus besar dalam merintis bisnis. Apalagi ketika hal tersebut dilakukan sambil menjalani kegiatan perkuliahan.

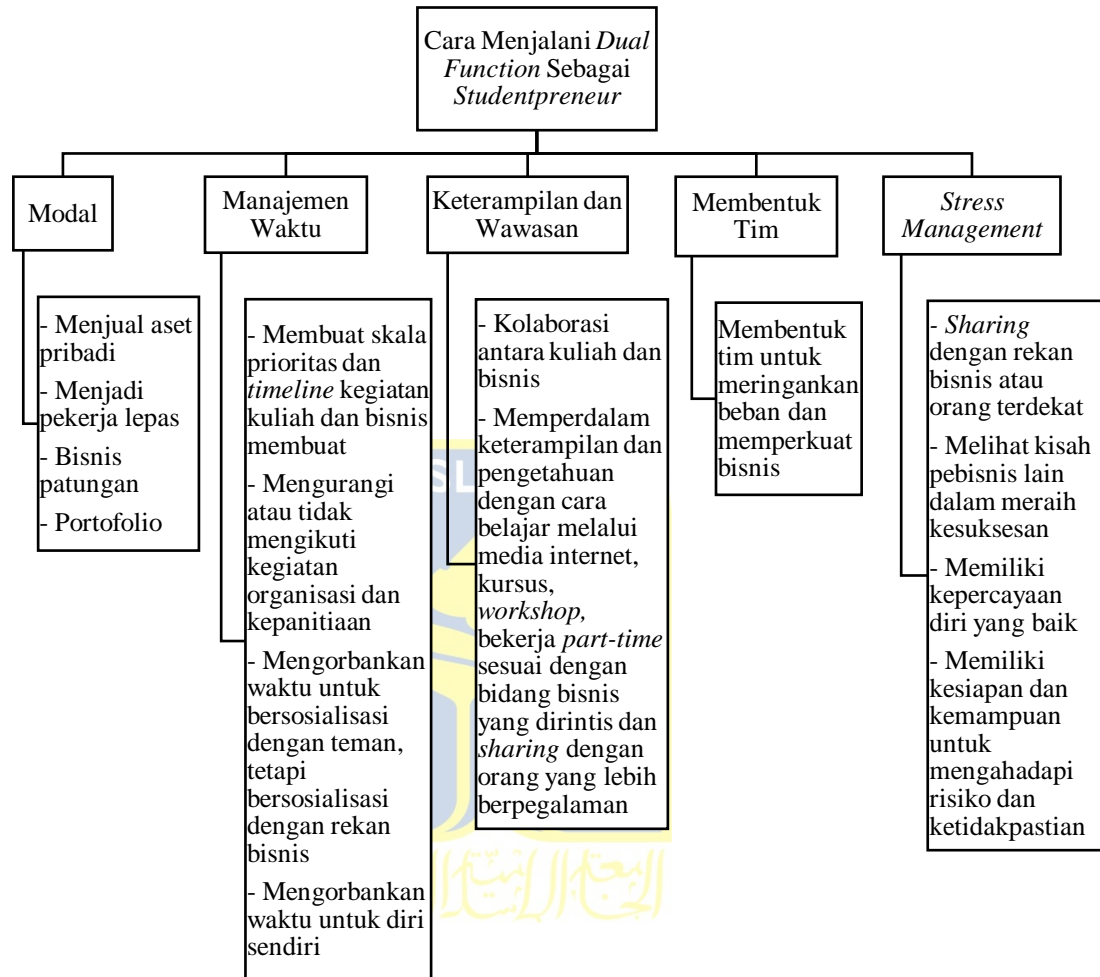
Peran dasar dari *studentpreneur* adalah peran sebagai mahasiswa yang menuntut ilmu di perguruan tinggi. Tidak semua ilmu dan pengetahuan yang didapatkan dari perkuliahan dapat mendukung bisnis yang dijalani. Hal tersebut berakibat pada terbatasnya kemampuan *studentpreneur* dalam mengelola bisnis. Ketika mahasiswa memutuskan untuk menjadi *studentpreneur*, maka diperlukan keterampilan, pengetahuan, serta pengalaman mengenai bisnis yang akan ditekuni untuk melengkapi ilmu-ilmu yang telah didapatkan dari bangku kuliah.

Tantangan dalam mengelola kegiatan yang padat dan kurangnya keterampilan serta pengetahuan tentu mengakibatkan tekanan atau *stress* tersendiri bagi *studentpreneur*. Banyak bisnis yang gagal di tahun pertama karena kurangnya kapabilitas dalam menjalani bisnis. Dalam kasus ini, *studentpreneur* yang terbiasa dengan kehidupan kuliah yang terstruktur dan

mendapat bimbingan dari dosen, harus mulai beradaptasi dengan lingkungan bisnis yang penuh ketidakpastian.

Namun, narasumber dalam penelitian ini berhasil merintis dan mempertahankan bisnis ketika masih kuliah. Hal tersebut dikarenakan *studentpreneur* memiliki alasan yang memotivasi untuk menghadapi dan mengatasi hambatan yang menimbulkan dilema. Tujuan dari bab ini adalah untuk memberikan gambaran mengenai cara-cara yang narasumber terapkan untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Dari ketiga narasumber yang diteliti, fokus utama mereka untuk dapat menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* adalah manajemen waktu, keterampilan, pengetahuan, pengalaman bisnis, dan *stress management*. Narasumber memiliki cara yang beragam dalam mengelola ketiga fokus tersebut. Dengan mengelola ketiga fokus tersebut, narasumber dapat menjalani kegiatan kuliah dan kegiatan bisnis secara bersamaan dan menjadi *studentpreneur* yang sukses dan menginspirasi.

5.2 Display Data Cara Menjalani *Dual Function* Sebagai *Studentpreneur*



Cara menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* dibedakan menjadi:

Modal: cara *studentpreneur* mengatasi keterbatasan modal untuk merintis bisnis adalah dengan melengkapi modal yang berasal dari uang hasil menjual aset pribadi dengan cara menjadi pekerja lepas, bisnis patungan dan menggunakan portofolio sebagai modal.

Manajemen Waktu: dibutuhkan manajemen waktu yang baik untuk dapat menjalankan peran sebagai mahasiswa dan wirausaha sebara bersamaan. Cara narasumber untuk memajemen waktu adalah dengan membuat *timeline* kegiatan kuliah dan bisnis, membuat skala prioritas, mengurangi atau tidak mengikuti kegiatan organisasi dan kepanitiaan, mengorbkan waktu untuk diri sendiri, dan mengorbkan waktu untuk bersosialisasi dengan teman, tetapi bersosialisasi dengan rekan bisnis

Keterampilan dan Wawasan Bisnis: seorang mahasiswa yang menjadi wirausaha membutuhkan keterampilan dan wawasan di bidang bisnis. Hal tersebut dapat didapatkan dengan cara, menerapkan ilmu perkuliahan dalam bisnis, memperdalam keterampilan dan pengetahuan dengan cara belajar melalui media internet, kursus, bekerja *part-time* sesuai dengan bidang bisnis yang dirintis dan *sharing* dengan orang yang lebih berpegalaman.

Membentuk Tim: membentuk tim bisnis untuk meringankan beban tugas dan memperkuat bisnis. Dengan adanya tim, *studentpreneur* akan lebih mudah untuk menajalani *dual function* karena beban kegiatan bisnis menjadi lebih ringan.

Stress Management: menjalani peran sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha dapat menyebabkan *stress*. *Stress management* yang baik perlu diterapkan. Bentuk-bentuk *stress management* yang dapat diterapkan adalah *sharing* dengan rekan bisnis atau orang terdekat, melihat kisah pebisnis lain dalam meraih kesuksesan, memiliki *self-efficacy* yang baik, memiliki kesiapan dan kemampuan untuk menghadapi risiko dan ketidakpastian.

5.3 Pencarian Modal Bisnis

5.3.1 Menjual Aset Pribadi

Beragam cara yang dilakukan *studentpreneur* untuk mengatasi keterbatasan modal finansial untuk merintis bisnis. Menjual aset pribadi dilakukan Didin untuk mendapatkan modal bisnis. Aset pribadi yang dijual oleh Didin adalah dua unit motor.

“Waktu itu kalo dari aku pribadi, dua motorku aku jual.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Vedo sebagai narasumber pendukung yang merupakan sahabat sekaligus rekan kerja Didin juga mengatakan bahwa untuk mencukupi modal yang dibutuhkan untuk merintis bisnis, Didin mengorbankan dua motor yang dimiliki.

“Dulu buat dapetin modal dia itu jual motor. Dia berkorban ada dua motor, yang satu motor cowo ninja, dan juga ee ada motor apa ya satunya lagi lupa. Pokonya itu dijual untuk modal.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)

Hal serupa juga disampaikan oleh Omen sebagai narasumber pendukung yang merupakan sahabat sekaligus rekan kerja Didin.

“Dulu dia sampe jual motornya sendiri buat modal.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)

5.3.2 Bekerja Serabutan

Selain menjual motor untuk modal merintis bisnis, Didin juga bekerja serabutan dengan menjual es teh dan pernah bekerja menjadi penjaga *booth* pada *event-event* di Jogja.

“Sambil jualan es teh, jualan keliling dari *event* ke *event*. Pernah serabutan juga, jaga *booth* di *event*.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Pernyataan tersebut didukung oleh kedua narasumber pendukung yang merupakan sahabat sekaligus rekan kerja Didin yaitu Vedo dan Omen yang mengatakan bahwa Didin pernah berjualan es teh pada *event-event*.

“Terus pernah jualan es teh juga. Waktu *event-event* gitu.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)

“Sama jualan es teh juga di *event* gitu.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)

5.3.3 Bisnis Patungan

Cara yang ditempuh Satrio untuk mendapatkan modal bisnis adalah dengan membentuk tim, di mana seluruh anggota tim ikut mengeluarkan modal. Bisnis seperti itu dapat dikategorikan sebagai bisnis patungan.

“Sama kalo aku bentuk tim, jadi kan bisa patungan.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Pernyataan tersebut didukung oleh Ais sebagai narasumber pendukung yang merupakan sahabat Satrio. Ais mengatakan bahwa Satrio memulai bisnis dengan membentuk tim yang ikut menyumbangkan modal untuk bisnis.

“Tapi dulu dia kan mulainya ngga sendiri, dia bentuk tim. Nah kayanya dari tim itu kaya semacam patungan untuk modal.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)

5.3.4 Portofolio Bisnis Sebagai Modal

Ternyata bukan hanya uang yang dapat dijadikan modal dalam merintis bisnis. Ridho memilih untuk membuat portofolio yang bagus dan digunakan sebagai modal dalam menawarkan jasa pada *client*.

“Terus aku emang fokusin buat bagusin portofolio dengan cara ya bagusin performa bisnisku. Jadi modalnya hanyalah ketika kita punya portofolio bagus. Nah ketika perusahaan pake jasa kita, disitu kan kita sama sekali ngga ngeluarin modal finansial.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Hal tersebut didukung oleh Ave sebagai narasumber pendukung yang merupakan sahabat dan rekan kerja Ridho. Ave mengatakan bahwa modal utama yang digunakan dalam bisnis adalah portofolio.

“Tapi bisa diakalin kok. Kita dulu modalnya bukan uang, tapi pake portofolio. Ya butuh si modal finansial tapi ngga banyak jadinya.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)

Dendi sebagai narasumber pendukung yang juga merupakan sahabat sekaligus rekan kerja Ridho menyampaikan hal yang serupa.

“Modal tu bisa dibilang jadi tantangan buat dia ya. Dia lebih fokus bagusin kinerja, terus kaya jadiin portofolio sebagai modal.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)

5.4 Manajemen Waktu

5.4.1 Membuat Skala Prioritas dan *Timeline* Kegiatan

Membuat skala prioritas dan *timeline* kegiatan dilakukan oleh Ridho, Satrio, dan Didin dalam mengelola waktu. *Multi-tasking* merupakan hal yang sulit untuk dilakukan oleh Ridho. Ridho menganggap bahwa *multi-tasking* tidak dapat menghasilkan hasil yang maksimal. Untuk mengatasinya, Ridho memilih untuk membuat skala prioritas sesuai dengan

skala urgensi. Ridho juga mengatakan bahwa saat ini lebih fokus pada kegiatan kuliah dan mengurangi pekerjaan.

“Kalo menurutku *multi-tasking* malah ngerusak dua-duanya, jadi ya itu tadi. Paling ngga ada skala rasio lah, paling ngga 70:30. Kalo 50:50 kayanya ngga bakal bisa deh.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Dendi sebagai narasumber pendukung Ridho juga mengatakan hal yang sama. Dendi mengatakan bahwa Ridho memiliki skala prioritas dan tidak melakukan *multi-tasking* Ridho lebih memilih untuk melakukan satu kegiatan hingga selesai, baru kemudian melakukan kegiatan lainnya.

“Iya pasti ada skala prioritas kak.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)

“Tapi menurutku dia emang ngejalanin *timeline* nya itu, karena seatauku dia emang gamau *multitasking* yaa. Katanya kalo *multi-tasking* hasilnya malah ngga maksimal.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ave. Ave mengatakan bahwa Ridho menganggap bahwa *multi-tasking* tidak akan maksimal sehingga Ridho memilih untuk melakukan kegiatan sesuai dengan skala prioritas.

“Karena menurut dia itu kalo *multi-tasking* hasilnya malah ngga maksimal. Jadi satu-satu dia kerjain sampe selesai.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)

Saat ini yang menjadi prioritas Ridho adalah kegiatan kuliah. Hal tersebut dikarenakan skala urgensi yang paling tinggi saat ini adalah kuliah. Ridho menyikapi hal tersebut dengan cara mengurangi pekerjaan di bisnis yang sedang dijalani.

“Terus kalo buat sekarang ini karena emang udah *urgent* banget dari sisi perkuliahannya, aku batesin kerjaan.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Hal serupa juga diampaikan oleh Ave dan Dendi sebagai narasumber pendukung. Ave mengatakan bahwa Ridho mendahulukan hal yang bersifat *urgent*. Namun mereka kurang mengetahui bahwa hal yang saat ini paling mendesak bagi Ridho adalah kegiatan kuliah. Dendi hanya mengetahui rencana Ridho untuk mengurangi *client* agar pekerjaan menjadi lebih ringan.

“Setauku *tu* tergantung yang mana yang *urgent*. Kalo emang kerjanya bisa dikerjain sama yang lain, ya dia milih kuliah.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)

“Untuk Tegma pernah berencana untuk mengurangi *client*.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)

Untuk mendukung skala prioritas yang dimiliki, Ridho membuat *timeline* yang berisi seluruh kegiatan kuliah dan bisnis yang harus dilakukan. Dengan begitu, Ridho merasa lebih mudah untuk mengatur waktu dan seluruh kegiatan menjadi lebih terstruktur.

“Oke bagi waktu, aku dari pagi sampe siang itu ngerjain buat perkuliahan, malem aku ngerjain kerjaan. Atau malah biasanya bagi hari sih. Senin sampe Selasa aku kerja, Rabu sampe Kamis aku ngerjain urusan kuliah aja.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Pernyataan tersebut didukung oleh Ave dan Dendi yang mengatakan bahwa cara Ridho membagi waktu antara kuliah dan bisnis adalah dengan menggunakan *timeline*.

“Dia tu biasanya bagi-bagi sih. Kaya bikin *timeline*.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)

“Dia punya *timeline* sendiri, isinya ya kegiatan dia semuanya mulai dari kuliah sampe bisnis.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)

Mengatur skala prioritas juga menjadi cara Satrio untuk mengatur waktu antara kegiatan kuliah dan bisnis. Satrio memilah kegiatan sesuai dengan skala prioritas. Terkadang Satrio memilih untuk *bolos* kuliah ketika ada pekerjaan yang *urgent*. Begitu juga sebaliknya, Satrio juga pernah mengorbankan pekerjaan untuk mengerjakan kegiatan perkuliahan. Kedua kegiatan tersebut harus diseimbangkan sesuai dengan kondisi.

“Harus atur skala prioritas sih. Mana yang mendesak mana yang ngga, harus bisa memilah.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

“Cuma emang pernah *bolos* kelas, misalnya ada kelas sore tapi ada kerjaan yang harus dikerjain, aku lebih milih buat ngerjain kerjaan. Tapi masih dibatas wajar ya karena nilaiku juga masih aman.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

“Pasti pernah juga ngorbanin bisnis untuk kuliah, gimana kita *manage* aja. Harus diseimbangin sih. Tergantung kondisi aja.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Pernyataan tersebut didukung oleh pernyataan Ais yang mengatakan bahwa Satrio pernah mengorbankan waktu kuliah untuk mengurus pekerjaan dan juga pernah mengorbankan waktu berbisnis untuk melakukan kegiatan perkuliahan. Ais mengatakan bahwa semua yang dilakukan Satrio masih dalam batas yang wajar.

“Walaupun kadang dia suka *bolos* kelas buat ngurusin kerjaan dan ninggalin kerjaan untuk urusan kuliah, tapi menurut saya itu semua dalam batas wajar.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)

Selain menentukan skala prioritas, Satrio juga membuat *timeline* berisi *to-do-list* yang digunakan sebagai acuan dalam melakukan kegiatan sehari-hari.

“Harus punya *to-do-list* dan harus disiplin. Aku selalu nulis apa yang mau aku lakuin hari ini.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Pernyataan serupa juga disampaikan oleh Ais sebagai narasumber pendukung yang mengatakan bahwa Satrio membuat daftar kegiatan yang harus dilakukan setiap harinya.

“Dia sering bikin apa ya namanya kaya *list* kegiatan gitu, apa aja yang harus dia lakuin.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)

Didin merasa tidak mampu untuk merintis bisnis bersamaan dengan kegiatan perkuliahan yang sedang padat. Maka dari itu, Didin memilih untuk merintis bisnis terlebih dahulu. Didin membuat target waktu untuk fokus terhadap kegiatan bisnis. Setelah itu, Didin kembali fokus pada kegiatan kuliah sambil menjalani posisi manajerial di bisnis yang dijalani.

“Karena ya itu kenapa kuliahku selesainya lima tahun setengah karena fase awal *start up* itu kan fase kuliahnya masih banyak. Masih *hectic* banyak tugas. Karena waktu itu aku minta waktu ke Ibuku enam bulan buat fokus di bisnis, setelah itu bener-bener peranku adalah stratejik, cuma manajerial aja.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Hal serupa juga disampaikan oleh Vedo. Menurutnya, Didin mengorbankan kesempatan untuk lulus lebih cepat karena harus membagi waktu dan fokus dengan bisnis.

“Yang dikorbankan itu waktu dia sendiri. Waktu untuk dirinya sendiri. Seperti contohnya dia mungkin bisa lulus lebih cepat. Namun karena membagi waktu sana-sini, fokusnya juga kebagi, jadi mungkin agak mundur kuliahnya. Begitu.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)

Dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* Didin lebih memilih untuk fokus pada satu kegiatan terlebih dahulu. Didin membuat target kapan kegiatan tersebut harus selesai sehingga bisa menjalani kegiatan yang lainnya.

“Jadi yaudah aku biarin fokus ke satu ini dulu, tapi aku punya estimasi waktu buat buat bikin fokusku itu selesai. Dan itu harus selesai.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Pernyataan tersebut serupa dengan pernyataan Vedo dan Omen. Mereka mengatakan bahwa Didin memiliki prioritas dalam melakukan kegiatan dan memiliki target waktu untuk menyelesaikan kegiatan tersebut.

“Iya dia punya skala prioritas yang bagus menurutku. Jadi yang emang *urgent* dia selesaikan dulu, dan dia nge *set* target berapa lama dia akan menyelesaikan hal yang dikejakan.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)

“Tapi dia punya skala prioritas. Dia kaya bikin target kegiatannya kapan harus selesai gitu.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)

5.4.2 Mengurangi atau Tidak Mengikuti Kegiatan Organisasi dan Kepanitiaan

Cara lain yang ditempuh narasumber dalam manajemen waktu adalah dengan mengurangi atau tidak mengikuti kegiatan organisasi dan kepanitiaan. Ridho dan Didin memilih untuk tidak mengikuti kegiatan organisasi dan kepanitiaan. Sedangkan Satrio lebih memilih untuk tidak mengikuti kegiatan organisasi namun tetap mengikuti kegiatan kepanitiaan dengan intensitas yang lebih rendah dari sebelumnya.

Ridho hanya mengikuti kegiatan kepanitiaan sebanyak satu kali saat merintis bisnis pertamanya yaitu PAP Studios. Setelah itu, Ridho memutuskan untuk tidak mengikuti kegiatan tambahan apapun di kampus.

“Dulu aku ikut kepanitiaan itu kan sekali, dan aku ikut karena disitu panitianya adalah temen-temenku seangkatan. Setelah itu ngga ikut kepanitiaan lagi.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Hal serupa juga disampaikan oleh Dendi sebagai narasumber pendukung Ridho. Dendi mengatakan bahwa Ridho pernah menjadi panitia acara malam keakraban. Namun setelah acara tersebut selesai, Ridho sudah tidak mengikuti kegiatan kepanitiaan lainnya.

“Pas PAP itu dia pernah ikut kepanitiaan makrab kalo ngga salah. Tapi habis itu ngga keliatan ikut kegiatan kaya gitu lagi.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)

Berbeda dengan Ridho, Satrio memilih untuk tetap mengikuti kegiatan kepanitiaan. Namun Satrio mengatakan hanya mengikuti satu kepanitiaan per semester tetapi tidak mengikuti kegiatan organisasi.

“Ketika temen-temen lain mungkin dia banyakin *event* dan organisasi, aku ngga ikut organisasi sama sekali.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

“Kalo biasanya temen-temen kampus yang lain itu dia bisa nih dalam satu periode megang tiga, empat, lima *event*, tapi aku cuma ikut satu *event* aja.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Hal serupa juga disampaikan oleh Ais sebagai narasumber pendukung Satrio yang mengatakan bahwa Satrio aktif dalam kegiatan kepanitiaan. Namun Satrio tidak mengikuti kegiatan organisasi.

“*Hmm* dia aktif juga yaa di *event-event*. Jadi per periode *eh* kaya per semester gitu pasti ada *event* yang dia ikutin. Kalo organisasi ngga ikut si dia, cuma ya *event* itu.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)

Tidak mengikuti kegiatan kuliah berupa kepanitiaan dan organisasi juga menjadi pilihan Didin. Semenjak menjali peran sebagai *studentpreneur*, Didin merelakan seluruh kegiatan kampus beserta teman-teman kuliahnya.

“Kuliahnya *hmm* pertama salah satu yang aku korbankan itu kegiatan kuliah. Kegiatannya kan, bukan kuliahnya.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

“Jadi bener-bener merelakan semua kegiatan kampus, beserta temen-temennya juga.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Pernyataan tersebut didukung oleh pernyataan Omen yang mengatakan bahwa ketika mulai merintis bisnis, Didin sudah tidak terlibat kegiatan kepanitiaan serta organisasi dan hanya fokus melakukan kegiatan utama kuliah.

“Waktu itu Didin udah gaada kegiatan kepanitiaan sama organisasi, tinggal *e* mengurus kerja praktek.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)

5.4.3 Mengorbankan Waktu untuk Bersosialisasi Dengan Teman, Tetapi Bersosialisasi dengan Rekan Bisnis

Ketiga narasumber utama penelitian yaitu Ridho, Satrio, dan Didin memilih untuk mengorbankan waktu untuk bersosialisasi dengan teman-teman dan lebih memilih atau mengutamakan bersosialisasi dengan rekan bisnis.

Menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* membuat Ridho harus bijaksana dalam memanfaatkan waktu. Ridho merelakan waktu untuk bersosialisasi dengan teman-temannya. Namun Ridho tetap bersosialisasi dengan orang-orang yang memiliki keterkaitan dengan bisnis yang dijalani.

“Jadi, aku *sacrifice social life* tapi aku bersosialisasi sama orang-orang yang bekerja sama aku.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Pernyataan Ridho serupa dengan pernyataan Ave sebagai narasumber pendukung. Ave mengatakan bahwa Ridho jarang bersosialisasi dengan teman-temannya dan lebih memilih untuk bersosialisasi dengan rekan bisnis.

“Setauku dia itu memang mengurangi waktu main yaa. Dia jarang komunikasi sama teman kuliahnya. Tapi dia tetap komunikasi sama orang yang menurut dia sekiranya berhubungan sama bisnis ini sih keliatannya.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)

Kehidupan sosial juga menjadi salah satu hal yang dikorbankan oleh Satrio ketika menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Satrio tetap berkomunikasi dengan teman-teman namun mengurangi waktu untuk bermain dengan teman-temannya.

“Waktu mulai bisnis aku memang mengorbankan kehidupan sosial. Dalam artian tetap bersosialisasi tapi memang jadi jarang main gitu.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

“Mungkin yang dikurangi itu waktu untuk main sama teman-teman itu jelas berkurang.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Ais yang merupakan narasumber pendukung Satrio juga mengatakan hal yang sama. Salah satu hal yang dikorbankan Satrio adalah waktu untuk bersenang-senang bersama teman.

“Tentunya ada yaa. Waktu untuk belajar, bersenang-senang bersama teman, dan waktu buat dirinya sendiri. Namun saat ini saya rasa dia udah cukup stabil, jadi udah lebih bisa menikmati waktunya.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)

Peran sebagai *studentpreneur* juga membuat Didin mengorbankan waktu untuk bersosialisasi dengan teman kuliah. Bahkan dalam satu hari Didin memiliki proporsi waktu sendiri untuk berkomunikasi dan memilih dengan siapa ia akan berkomunikasi.

“Jadi bener-bener merelakan semua kegiatan kampus, beserta temen-temennya juga.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

“Ibaratnya kalo kita sehari ada 24 jam, cuma sisa waktu selo komunikasi sama orang itu 2 jam. Jadi yaudah, tinggal pilih aja, sama yang mana aku harus menghabiskan waktu itu.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Pernyataan tersebut juga diperkuat dengan pernyataan dari Vedo sebagai arasumber pendukung. Vedo mengatakan bahwa waktu bersosialisasi Didin menjadi lebih terbatas dan lebih mengutamakan untuk menjaga komunikasi dengan orang-orang terdekat.

“Semenjak bisnis waktu dia untuk bersosialisasi juga lebih terbatas. Tapi dia tetep jaga komunikasi sama orang-orang terdekat.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)

Hal serupa juga disampaikan oleh Omen. Karena memiliki kegiatan bisnis dan perkuliahan yang padat, waktu Didin untuk bermain bersama teman dan bertemu keluarga menjadi semakin sedikit.

“Terus dia jadi jarang main sama temen-temennya, jadi lebih jarang ketemu keluarga juga.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)

5.4.4 Mengorbankan Waktu untuk Diri Sendiri

Selain mengorbankan waktu untuk bersosialisasi, Satrio dan Didin juga mengorbankan waktu untuk diri sendiri. Sejak menjadi *studentpreneur*, Satrio. Hal tersebut dilakukan agar memiliki waktu lebih banyak untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*.

“Aku juga ngurangin waktu buat diriku sendiri. Waktu istirahat juga sampe aku batesin *hahaha*.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Pernyataan tersebut juga diperkuat dengan pernyataan Ais. Ais mengatakan bahwa Satrio tidak memiliki waktu tidur yang tetap.

“Ya tentu ada, dia selalu mengerjakan pekerjaan wirausaha dalam kelas dan tidak memiliki waktu tidur yang tetap.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)

Kegiatan yang padat juga membuat Didin mengorbankan waktu untuk diri sendiri. Didin menjalani tanggung jawab sebagai *studentpreneur* dari pagi sampai malam dan hanya memiliki waktu di rumah untuk beristirahat.

“Dari pagi sampe malem, yaa kalo kerumah biasanya waktunya cuma istirahat.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Hal serupa juga disampaikan Omen yang merupakan sahabat sekaligus rekan kerja Didin. Omen mengatakan bahwa salah satu yang dikorbankan Didin adalah tenaga dan waktu untuk istirahat.

“Yang dia korbanin itu waktu buat dirinya sendiri. Waktu buat istirahat sama ngorbanin tenaga juga pastinya.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)

5.5 Keterampilan dan Wawasan Bisnis

5.5.1 Kolaborasi antara Kuliah dan Bisnis

Seluruh narasumber utama dalam penelitian ini yaitu Ridho, Satrio, dan Didin mengkolaborasikan kuliah dan bisnis untuk mengembangkan keterampilan dan wawasan dalam berbisnis. Salah satu cara yang diterapkan oleh Ridho untuk menunjang keterampilan dan pengetahuan dalam berbisnis adalah dengan cara mengulik mata kuliah yang pernah didapatkan dan mengaplikannya ke dalam kegiatan bisnis.

“Bahkan aku kadang ya itu tadi *ngulik-ngulik* soal apa yang pernah aku pelajari di kuliah untuk mendukung bisnisku.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Hal serupa juga disampaikan oleh Dendi sebagai narasumber pendukung Ridho. Dendi mengatakan bahwa Ridho membaca ulang buku-buku pendukung mata kuliah.

“Sama baca baca sih Kak setauku. Baca dari buku yang pernah dia *dapet* dari kuliahnya.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)

Satrio juga menerapkan cara yang serupa untuk menunjang keterampilan dan pengetahuan bisnis. Satrio menerapkan ilmu-ilmu mengenai pengelolaan bisnis yang pernah didapatkan dari perkuliahan untuk mendukung kegiatan bisnis.

“Nah yang diajarin dikampus itu ketika untuk pengelolaannya, yang ketika udah jalan setahun dua tahun itu baru ilmu-ilmu ini bisa diterapkan.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Pernyataan tersebut didukung oleh Ais yang merupakan narasumber pendukung Satrio. Ais mengatakan bahwa Satrio mempraktikkan teori yang didapat dari perkuliahan ke dalam kegiatan bisnis.

“Dia menggunakan *skill* dan *knowledge* secara bersilang. Kadang dia menggunakan teori untuk praktikal dan sebaliknya.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)

Hal serupa juga disampaikan oleh Didin yang mengatakan bahwa ada ilmu-ilmu dari mata kuliah yang dapat diterapkan untuk menunjang keterampilan dan pengetahuan dalam bisnis. terdapat datu mata kuliah yang sangat menunjang Didin dalam menjalani kegiatan bisnis.

“Kalo ditempatku ada mata kuliah yang namanya POMB. Kalo di teknik industri lebih ke analisis perusahaan, pabrik, proyek. Menurutku yang bisa aku bawa dan terapkan langsung di bisnisku ya mata kuliah itu. Dari bikin *business plan* yang bagus sampe *expo*.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Vedo menyampaikan pernyataan yang mendukung pernyataan Didin. Vedo mengatakan bahwa ilmu perkuliahan yang salah satunya berupa cara membuat *business plan* dapat mendukung kegiatan bisnis dan diaplikasikan oleh Didin ke dalam kegiatan bisnis.

“Karena kuliahnya industri, dibidang mendukung sih mungkin ya ada yaa, setauku juga di industri itu kan diajarin buat kaya *business plan* juga, walupun lebih fokus ke bagian teknik, tapi kan *basic* nya hampir sama.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)

5.5.2 Belajar Melalui Media Internet, Kursus, Bekerja *Part-Time*, dan *Sharing*

Selain menerapkan ilmu yang didapat dari perkuliahan, ada cara lain yang dilakukan oleh narasumber untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan serta menambah pengalaman bisnis. Cara yang dilakukan oleh Ridho adalah dengan memanfaatkan media internet dan mengikuti *workshop* yang sesuai dengan bisnis yang dijalani.

“Jadi emang kebanyakan aku belajar dari internet terus aku ikut *workshop* dan aku cari tau.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Hal tersebut didukung oleh pernyataan Ave dan Dendi sebagai narasumber pendukung. Mereka mengatakan bahwa untuk menunjang bisnis yang dijalani, Ridho belajar mengenai *digital marketing* melalui media internet.

“*Hu um* benar sekali. Dia rajin belajar dari internet, kayanya hampir semua dia dapet dari internet.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)

“Setauku sih iya, baca-baca tentang *digital marketing* gitu konsisten tiap malem.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)

“Iya dia cara tau hampir semua hal dari internet itu.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)

Cara yang serupa juga diterapkan oleh Satrio. Untuk menunjang keterampilan dan pengetahuan mengenai bisnis, Satrio belajar melalui internet. Selain itu, Satrio juga belajar dari orang yang lebih berpengalaman di bidang bisnis yang sedang dijalani.

“Sambil juga kalo masalah ilmu itu si yaa belajar dari orang yang sudah berpengalaman, kedua juga dari internet dari *youtube* segala macam.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Pernyataan tersebut didukung oleh Ais yang mengatakan bahwa Satrio mempelajari suatu hal dari *youtube* lalu mempraktikkannya.

“Iya pernah. Setau saya dia sering liat-liat *youtube* terus dia praktekin.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)

Berbeda dengan dua narasumber sebelumnya, Didin memilih untuk kursus meracik kopi untuk menunjang keterampilan dan pengetahuannya dalam merintis bisnis di industri kopi.

“Aku mutusin buat ambil kursus kopi di Jakarta.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Untuk mendapat pengalaman nyata dalam bisnis di industri kopi, Didin memutuskan untuk bekerja *part time* menjadi barista di salah satu *coffee shop* di Jogja. Dengan begitu, Didin memiliki tempat untuk belajar lebih banyak mengenai bisnis di industri kopi.

“Aku jadi barista juga di salah satu *coffee shop* di Jogja selama enam bulan. Sambil kerja aku amati, sambil belajar.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Pernyataan-pernyataan tersebut didukung oleh Vedo dan Omen yang merupakan narasumber pendukung Didin. Vedo dan Omen mengatakan bahwa Didin pernah bekerja *part time* di sebuah *coffee shop*

dan kursus meracik kopi untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan, dan pengalaman di industri kopi.

“Untuk memulai usahanya dia memulai dari bawah, pernah kerja di suatu *coffee shop* bernama Barn, itu ada dibelakang pasar kranggan Yogyakarta. Dia kerja *part time* jadi barista. Setelah setengah tahunan kerja di Barn kemudian ada pengalaman, terus Didin ini sekolah kopi. Sekolah kopi di Jakarta. Setelah sekolah kopi di Jakarta dia akhirnya buka Maraville Coffee.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)

“Tapi kalo buat *skill* dulu Didin sempet ambil kelas kopi di Jakarta sama kerja *part time* dia selama setengah tahunan *lah* di salah satu *café* di Jogja.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)

5.6 Membentuk tim

5.6.1 Membentuk Tim untuk Meringankan Beban dan Memperkuat Bisnis

Cara Ridho, Satrio, dan Didin dalam mengembangkan keterampilan dan wawasan di dunia bisnis salah satunya adalah dengan membentuk tim. Ridho membentuk sebuah tim yang merupakan orang-orang yang menguasai bidangnya. Dengan adanya tim yang terdiri dari orang-orang yang berkompeten, mempermudah Ridho untuk menjalankan bisnis.

“Kita *ajak* orang yang *emang* dia *passion* nya disitu. Jadi kita *hire* orang yang *emang* bertanggung jawab dan dibidang itu. (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Dendi yang merupakan narasumber pendukung Satrio juga mengatakan hal yang serupa. Hambatan mengenai *skill* dan pengetahuan dapat lebih mudah untuk diatasi karena adanya tim.

“Karena kita kan ada tim ya, jadi kalo masalah *skill* sama kaya pengetahuan gitu ya dateng dari masing-masing anggota tim.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)

Satrio merasa bahwa tidak bisa menjalankan bisnis sendirian. Suatu bisnis dapat berjalan bila terdapat tim didalamnya. Dengan adanya tim, Satrio dapat mengurangi beban karena adanya pembagian tugas.

“Kuliner ga bakal bisa *running* lah kalo sendirian, kita butuh tim. Paling ngga kita butuh lima sampe sepuluh orang lah.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

“Nah ya kan aku bisnis juga selalu ada *partner*, artinya ngga semua beban itu sendiri. Jadi enaknya disitu. Jadi aku bisa bagi tugas lah istilahnya.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Hal tersebut didukung oleh pernyataan Ais yang mengatakan bahwa Satrio tidak sendirian dalam menjalankan bisnis. Satrio memiliki tim yang melengkapi keterampilan serta pengetahuan yang dimiliki.

“Karena *passion* nya dia di kuliner, dia belajar dari 0 sih. Tapi gak *detail*, maksudnya dia tau makanan apa gimana bikinnya tapi nanti dia nyerahin ke ahli. Jadi kaya ada timnya juga dalam satu bisnis itu.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)

Keberadaan tim juga dibutuhkan oleh Didin dalam menjalankan bisnis. Didin mencari anggota tim yang memiliki visi yang sama dengan dirinya.

“Sambil disitu aku bentuk tim, aku cari *partner* yang sekiranya searah lah sama aku.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Vedo yang merupakan narasumber pendukung Didin juga mengatakan bahwa ketika merintis bisnis, Didin mengajak orang-orang yang dia percaya untuk bergabung membangun bisnis.

“Membangun tim. Jadi mengajak orang-orang yang dia percaya untuk membangun Maraville.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)

5.7 Stress Management

5.7.1 Sharing dengan Rekan Bisnis atau Orang Terdekat

Beragam cara yang dilakukan narasumber untuk mengelola *stress* akibat menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. *Stress management* Didin berupa bersosialisasi dan *sharing* dengan orang terdekat.

“Kadang ya pelampiasannya *stress* butuh bersosial sih. Kadang kita lagi *spaneng*, ee kalo tidur ngga menyelesaikan masalah, main *game* ngga menyelesaikan masalah, ya butuh bersosial butuh *sharing*.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Hal tersebut didukung oleh pernyataan Vedo sebagai narasumber pendukung. Vedo mengatakan bahwa ketika Didin sedang *stress*, cara yang dilakukan untuk mengatasinya adalah dengan berbicara dan meminta usul serta ide dari teman-teman dan tim bisnisnya.

“Kalo lagi *stress-stress* nya yaa biasanya dia berbicara dengan teman-temanya, timnya, minta usul dan kira-kira ada ide baru dan menyeleksinya untuk kebaikan Maraville.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)

5.7.2 Melihat Kisah Pebisnis Sukses

Bentuk *stress management* yang diterapkan oleh Satrio adalah dengan cara melihat kisah pebisnis lain dalam meraih kesuksesan. Dari kisah tersebut, Satrio merasa bahwa tantangan dan masalah dalam bisnis merupakan bagian dari proses dalam berbisnis yang tidak hanya dialami oleh dirinya.

“Belajar dan melihat cerita dari orang-orang yang sudah sukses yang pastinya pernah mengalami fase yang sama dengan aku.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

“Nah itu biasanya cerita-cerita seperti itu yang menguatkan iman dan merasa kalo hal kaya gitu bagian dari proses kok.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Pernyataan tersebut didukung oleh Ais yang merupakan narasumber pendukung Satrio. Ais mengatakan bahwa untuk mengatasi stress, Satrio melihat cerita pebisnis yang sudah sukses. Dengan begitu Satrio bisa lebih menerima proses yang ada dalam bisnis.

“Terus dia juga suka ngeliat cerita-cerita pebisnis yang udah sukses. Biar dia tau gitu jatuh bangun menuju sukses gimana. Jadi dengan begitu dia bisa lebih kaya nerima prosesnya.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)

5.7.3 Memiliki Kepercayaan Diri yang Baik

Memiliki keyakinan terhadap kemampuan yang dimiliki oleh diri sendiri adalah salah satu bentuk *stress management* yang dimiliki Ridho. Ridho berusaha untuk tetap percaya bahwa bisnis yang dijalani akan berhasil.

“Tapi kalo ditanya yang paling berat adalah *keep believing* sih, maksudnya kaya percaya bahwa *this gonna work someday*.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Menurut Ridho keyakinan akan kemampuan diri sendiri merupakan hal yang sangat berharga bagi seorang wirausaha.

“Kalo yakin tu, kalo misal di posisi kita sebagai *entrepreneur*, yakin itu kaya sesuatu yang lebih dari apa yang kita punya sekarang.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Ave dan Dendi yang merupakan narasumber pendukung Mas Riho menyampaikan hal serupa. Mereka mengatakan bahwa Ridho memiliki keyakinan akan kemampuan yang dimiliki dalam mengelola bisnis sehingga Ridho terlihat *santai* dalam menghadapi persoalan.

“Kadang aku liat kekhawatiran itu ada yaa. Tapi dia orangnya emang kaya *take it easy* dan yakin kalo apa yang dia punya tu bisa pertahanin bisnis ini.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)

“Kalo sepenglihatanku dia orangnya santai ya. Dalam artian dia ngga terlalu nganggop itu hal berat karena dia juga punya keyakinan kalo bisnis ini akal bisa berjalan.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)

5.7.4 Siap akan Risiko dan Ketidakpastian

Untuk mengantisipasi terjadinya *stress*, Ridho dan Didin memiliki kesiapan akan risiko dan ketidakpastian yang akan akan terjadi dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Ketika memutuskan untuk terjun ke dunia bisnis, Ridho sadar bahwa bisnis penuh akan risiko dan ketidakpastian. Dengan menyadari hal tersebut, Ridho memiliki kesiapan untuk menghadapinya sehingga hal tersebut tidak menyebabkan *stress*.

“Ketika jalanin usaha kan pasti tau kalo bisnis itu adalah hal yang tidak jelas. Jadi yaa ketika kita masuk ke dunia bisnis ya pasti ada risikonya.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Selain itu, Didin juga mengatakan bahwa seorang *studentpreneur* harus memiliki *risk management* yang baik agar mampu menerima dan menyikapi risiko yang terjadi.

“Yaa *he em risk management* nya harus bagus. Karena kembali lagi itukan risiko kan dan semua orang harus bisa menerima risiko itu.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Hal tersebut didukung oleh Omen sebagai narasumber pendukung. Omen mengatakan bahwa Didin berusaha untuk mencari tahu risiko, tetap *positif thinking*, dan berusaha sebaya maksimal.

“Cari tau risikonya dan tetep *positif thinking* aja sih sembari mengusahakan yang terbaik.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)

Untuk mengurangi beban pikiran, Didin berusaha untuk menerima ketidakpastian dalam bisnis dengan cara tetap berusaha maksimal untuk mengejar peluang namun tidak memaksakan hasilnya.

“Kalo ada peluang itu wajib dikejar, semaksimal mungkin. Tapi kalo udah diusahakan tapi gagal, ya itu berarti memang bukan jalannya.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Vedo yang merupakan narasumber pendukung Didin juga mengatakan bahwa Didin adalah orang yang realistis, berusaha maksimal lalu menerima hasil dari usaha tersebut.

“Tapi dia orangnya memang realistis yaa. Berusaha semaksimal mungkin dan *nerima* hasil.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)

Pernyataan tersebut juga didukung oleh Omen yang mengatakan bahwa Didin berusaha untuk menerima hasil dari usaha yang telah dilakukan.

“Tapi dia berusaha lebih *nerimo lah*.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)

5.8 Implikasi terhadap Akademik dan Bisnis

Menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* tentu memiliki berbagai konsekuensi. Bukan hanya sekedar menjalani *dual function*, seorang *studentpreneur* harus berupaya untuk menyeimbangkan peran sebagai mahasiswa dan peran sebagai wirausaha. Tingkat keseimbangan antara kedua peran tersebut dapat dilihat dari pencapaian akademik dan bisnis. Berdasarkan hasil penelitian, masing-masing narasumber memiliki alasan yang mendorong untuk menjadi *studentpreneur* dan cara untuk menjalani

peran sebagai *studentpreneur*. Kedua aspek tersebut mempengaruhi keseimbangan *dual function* dari masing-masing narasumber.

Dalam penelitian ini, Ridho merupakan narasumber yang lebih condong ke bisnis daripada akademik. Hal tersebut terlihat dari jumlah bisnis yang berhasil dirintis Ridho yaitu PAP Studios, Janur Event Organizer, dan Tegma namun perkuliahan Ridho tidak berjalan sebagaimana mestinya.

“Aku sekarang punya bisnis itu ada Janur, Tegma, sama habis itu ada PAP.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

“Nah itu, jadi ini kan saya semester sepuluh, jadi intinya yaa kuliahku tidak berjalan dengan semestinya.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Hal yang membuat Ridho cenderung mengenyampingkan kuliah adalah karena adanya ketidakcocokan dengan lingkungan pertemanan. Ridho merasa bahwa lingkungan pertemanan di kampus tidak dapat mendukungnya untuk berkembang. Bahkan Ridho pernah memutuskan untuk mengikuti tes SBMPTN agar dapat pindah ke kampus lain namun gagal. Hal tersebut juga menyebabkan indeks prestasi Ridho menjadi rendah.

“Cuma hal yang bikin aku *ngga...* ini kamu SDM kan ya, *ee* yang bikin aku *ngga* nyaman di kuliah itu adalah temennya *sih malahan*. Jadi sebenarnya tuh ya emang sih kerjaan itu ganggu kuliah dan kuliah itu ganggu kerjaan. Cuma *ee* disitu hal yang paling dasar kenapa aku kaya mengenyampingkan kuliah itu karena aku tidak mempunyai temen-temen yang bisa dibilang apa *yaa* mendukung aku buat disana gitu. Jadi ya aku memilih buat keluar, walaupun aku juga masih bilang bahwa kuliah itu yang paling penting.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

“Sebenarnya ada momen dimana dulu aku pernah semester awal aku masih ikut SBMPTN. Karena disitu aku bener bener punya *statement* bahwa aku gakuat ni UII, gakuat sama temen-temennya. Terus aku ikut SBMPTN tetep gagal. Yaudah itu aku di semester satu, dua, tiga tuh semester yang paling buruk sih. Bahkan semester tiga itu aku IP nya 0,3 apa ya.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Memanfaatkan peluang juga menjadi penyebab Ridho lebih mengutamakan bisnis dibanding kuliah.

“*He eh* karena peluang kalo besok gatau deh gimana. Dan kenapa aku mulai sekarang kan intinya aku bisa mulai *catch up* dengan apa yang terjadi sekarang kan. Kalo aku mulai besok yaa gatau deh.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Ridho juga mengatakan bahwa terdapat satu semester yang kosong karena Ridho fokus terhadap kegiatan bisnis. Ridho merasa kesulitan dalam membagi waktu antara kuliah dan bisnis karena jadwal kuliah yang kaku disaat kegiatan bisnis tidak bisa untuk ditinggalkan.

“Kalo yang lain mungkin ada satu semester yang *blong* karena kerjaan. Emang fokusin buat garap kerjaan dulu waktu itu.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

“Karena jadwal kuliah itu kan kaku yaa, apalagi ada absen *finger print*. Sedangkan kerjaan sering gabisa ditinggal apalagi kalo pas baru ngerintis.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Kesulitan dalam membagi waktu juga dikarenakan Ridho tidak bisa *multi-tasking*. Dalam hal manajemen waktu, Ridho memilih untuk fokus pada satu kegiatan terlebih dahulu. Berdasarkan hasil wawancara dapat terlihat bahwa Ridho memilih untuk fokus terhadap kegiatan bisnis terlebih dahulu.

“Karena kita juga gabisa *multi-tasking* kalo aku bilang. Harus fokus ke kuliah terus *next day* kita fokus kerjaan gitu. Gabisa langsung fokus dua-duanya.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Setelah fokus terhadap kegiatan bisnis selesai, Ridho baru fokus terhadap perkuliahan karena kondisi perkuliahan yang sudah *urgent*.

“Karena *ee* yaudah gapunya waktu lagi. Sekarang ya kalo ngga diubah aku juga bakal keluar bakal *drop out* gitu.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Bahkan Ridho juga berencana untuk mengurangi *client* di salah satu bisnisnya yaitu Tegma agar lebih fokus terhadap perkuliahan.

“Bahkan aku pun sekarang untuk tahun ini aku membatasi *client* banget di Tegma itu. Kan sekarang kita ngerjain delapan *client*, nah itu nanti aku mau jadikan tiga aja biar aku bisa ngejar kuliahku.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)

Narasumber selanjutnya yang memiliki kemiripan dengan Ridho adalah Didin. Didin menyelesaikan kuliah dalam waktu lima setengah tahun karena mulai merintis bisnis saat kegiatan perkuliahan sedang padat. Dalam hal manajemen waktu, Didin juga memilih untuk menentukan suatu target kegiatan dan menyelesaikannya dalam kurun waktu tertentu.

“Karena ya itu kenapa kuliahku selesainya lima tahun setengah karena fase awal *start up* itu kan fase kuliahnya masih banyak. Masih *hectic* banyak tugas. Karena waktu itu aku minta waktu ke Ibuku enam bulan buat fokus di bisnis, setelah itu bener-bener peranku adalah strategik, cuma manajerial aja.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Setelah kegiatan tersebut selesai, Didin baru dapat melakukan kegiatan lainnya.

“Jadi yaudah aku biarin fokus ke satu ini dulu, tapi aku punya estimasi waktu buat buat bikin fokusku itu selesai. Dan itu harus selesai.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Hal lain yang membuat Didin mengutamakan bisnis adalah desakan ekonomi. Salah satu alasan Didin untuk menjadi *studentpreneur* adalah karena adanya desakan dari kondisi ekonomi orang tua.

“Kondisi saya pribadi dan kehidupan keluarga juga waktu itu kurang mendukung, dalam hal finansial maksudnya.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Selain itu, Didin juga memiliki keinginan untuk mandiri dalam hal finansial agar dapat mengurangi beban orang tua.

“Ingin segera punya penghasilan sendiri. Paling ngga bisa mengurangi beban.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)

Dalam penelitian ini, narasumber yang dapat menyeimbangkan *dual function* sebagai *studentpreneur* adalah Satrio. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan hasil wawancara yang menunjukkan bahwa Satrio dapat menyelesaikan perkuliahan dalam waktu empat tahun sambil mengelola tiga bisnis yang dimiliki yaitu Tom’s Milk, Maraville Coffee, dan Kecup Cheese Tea.

“Iya aku kuliah selesai dalam waktu empat tahun *hehe*.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Satrio mengatakan ingin cepat menyelesaikan kuliah agar dapat fokus berbisnis.

“Karena *mbuh piye carane lah* aku bisa cepet lulus dan bisa fokus di bisnis. Nah itu orientasiku dulu seperti itu.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Berbeda dari dua narasumber sebelumnya yang cenderung mendahulukan kegiatan bisnis karena menganggap bahwa kegiatan perkuliahan mengganggu kegiatan bisnis, Satrio justru menyelesaikan perkuliahan secepat mungkin agar dapat fokus pada bisnis

“Jadi mungkin ada juga yang mikir kaya gara-gara bisnis kuliahnya jadi terbengkalai. Tapi kalo aku mikirnya gitu pengen cepet lulus supaya *totally* fokus di bisnis.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Kemudian Satrio mengatur skala prioritas dan membuat *to-do-list* setiap harinya. Hal tersebut menjadi acuan Satrio dalam melakukan kegiatan.

“Harus atur skala prioritas sih. Mana yang mendesak mana yang ngga, harus bisa memilah.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

“Harus punya *to-do-list* dan harus disiplin. Aku selalu nulis apa yang mau aku lakuin hari ini.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

Satrio juga mengatakan pernah *bolos* kuliah untuk mengerjakan kegiatan bisnis. Namun Satrio juga pernah mengorbankan kegiatan bisnis untuk fokus pada kegiatan perkuliahan. Hal tersebut bergantung pada skala urgensi dari masing-masing kegiatan.

“*Cuma emang* pernah *bolos* kelas, misalnya ada kelas sore tapi ada kerjaan yang harus dikerjain, aku lebih milih buat ngerjain kerjaan. Tapi masih dibatas wajar ya karena nilaiku juga masih aman.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

“Pasti pernah juga ngorbanin bisnis untuk kuliah, gimana kita *manage* aja. Harus diseimbangin sih. Tergantung kondisi aja.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)

5.9 Ringkasan Hasil Penelitian

Penelitian ini menemukan beragam cara yang dilakukan narasumber dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Terdapat beberapa cara yang sama dan beberapa cara yang berbeda dari ketiga narasumber yang merupakan mahasiswa dari Manajemen UII yaitu Ridho, Manajemen UGM yaitu Satrio, dan Teknik Industri UII yaitu Didin dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*

Tabel 5.8
Cara Menjalani *Dual Function* Sebagai *Studentpreneur*

No.	Temuan Penelitian	Narasumber Penelitian			
		Ridho	Satrio	Didin	
1.	Modal	Menjual Aset Pribadi		✓	
		Bekerja Serabutan		✓	
		Bisnis Patungan		✓	
		Portofolio Bisnis Sebagai Modal	✓		
2.	Manajemen Waktu	Membuat <i>Timeline</i> Kegiatan dan Skala Prioritas	✓	✓	✓

		Mengurangi atau Tidak Mengikuti Kegiatan Organisasi dan Kepanitiaan	✓	✓	✓
		Mengorbankan waktu untuk bersosialisasi dengan teman, tetapi bersosialisasi dengan rekan bisnis	✓	✓	✓
		Mengorbankan Waktu untuk Diri Sendiri		✓	✓
3.	Keterampilan dan Wawasan	Kolaborasi antara Kuliah dan Bisnis	✓	✓	✓
		Belajar Melalui Media Internet, Kursus, Bekerja <i>Part-Time</i> , dan <i>Sharing</i>	✓	✓	✓
4.	Membentuk Tim	Membentuk Tim untuk Meringankan Beban dan Memperkuat Bisnis	✓	✓	✓
5.	<i>Stress Management</i>	<i>Sharing</i> dengan Rekan Bisnis atau Orang Terdekat			✓
		Melihat Kisah Pebisnis Sukses		✓	
		Memiliki Kepercayaan Diri yang Baik	✓		
		Siap akan Risiko dan Ketidakpastian	✓		✓

Sumber: Data Primer Diolah (2019)

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa fokus narasumber dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* meliputi modal bisnis, manajemen waktu, keterampilan dan wawasan, membentuk tim, dan *stress management*. Masing-masing narasumber memiliki cara tersendiri dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Dalam persoalan modal Didin menyiasatinya dengan menjual aset pribadi dan bekerja serabutan, Satrio memilih untuk melakukan bisnis patungan, dan Ridho memilih untuk menggunakan portofolio bisnis sebagai modal untuk menawarkan jasa kepada *client*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketiga narasumber memiliki banyak kesamaan cara dalam manajemen waktu. Membuat skala prioritas dan *timeline* kegiatan, mengurangi atau tidak mengikuti kegiatan organisasi dan

kepanitiaan, mengorbankan waktu untuk bersosialisasi dengan teman namun bersosialisasi dengan rekan bisnis dilakukan oleh Ridho, Satrio, dan Didin sebagai upaya untuk memanfaatkan waktu secara efektif dan efisien. Namun Satrio dan Didin juga melakukan cara lainnya dalam manajemen waktu yaitu mengorbankan waktu untuk diri sendiri.

Terdapat kesamaan cara yang dilakukan oleh Ridho, Satrio, dan Didin untuk mengembangkan keterampilan dan wawasan mengenai bisnis. Ketiga narasumber mengkolaborasikan kuliah dengan bisnis serta melengkapinya dengan belajar melalui media internet, kursus, bekerja *part-time*, dan *sharing* dengan orang yang lebih berpengalaman. Ketiga narasumber juga sama-sama membentuk tim untuk meringankan beban dan memperkuat bisnis. Kemudian hasil penelitian terakhir yaitu mengenai *stress management*. Ketiga narasumber memiliki cara yang beragam untuk mengelola *stress* akibat menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Ridho memilih untuk meningkatkan kepercayaan diri dan memiliki kesiapan akan risiko serta ketidakpastiaan. Satrio mengatasi *stress* dengan cara melihat kisah pebisnis sukses dalam menyikapi kegagalan selama berbisnis. Kemudian Didin memilih untuk *sharing* dengan rekan bisnis atau orang terdekat dan memiliki kesiapan akan risiko serta ketidakpastiaan.

5.10 Diskusi Hasil

Penelitian ini menemukan cara-cara yang dilakukan oleh narasumber dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Hasil penelitian ini serupa dengan teori yang dimiliki oleh Rahmawan (2013). Rahmawan (2013)

menulis beberapa hal yang dikhususkan untuk seseorang yang ingin menjadi *studentpreneur* agar bisa seimbang dari segi bisnis dan akademik. Cara untuk memulai menjadi *studentpreneur* adalah menemukan alasan yang dapat memotivasi untuk menjadi *studentpreneur*, memanfaatkan modal yang telah dimiliki, mengkolaborasikan kuliah dan bisnis, mengelola waktu yang dimiliki, membuat strategi belajar, memperluas jaringan yang dimiliki, membangun tim yang dapat menjadi *partner* dalam bisnis.

Terdapat beberapa hasil penelitian yang serupa dengan teori tersebut. Hasil penelitian yang serupa dengan teori tersebut adalah modal untuk merintis bisnis, mengkolaborasikan kuliah dan bisnis, mengelola waktu yang dimiliki, dan membangun tim. Dalam hal permodalan bisnis, salah satu narasumber penelitian menggunakan keterampilan dan wawasan yang dimiliki untuk memperbaiki kinerja bisnis sehingga dapat menghasilkan portofolio yang bagus dan dapat digunakan sebagai modal dalam menawarkan jasa kepada *client*. Hal tersebut serupa dengan teori Rahmawan (2013) yang mengatakan bahwa modal bukan hanya mengenai uang, melainkan hal-hal yang sudah dimiliki, salah satunya adalah keterampilan dan wawasan.

Narasumber dalam penelitian ini mengkolaborasikan kuliah dan bisnis dengan cara mengaplikasikan keterampilan dan wawasan yang didapatkan dari perkuliahan ke dalam kegiatan bisnis. Dengan status mahasiswa yang dimiliki, narasumber juga memiliki akses yang lebih mudah untuk mengikuti seminar dan *workshop*, baik yang diadakan didalam maupun diluar kampus.

Kemudian narasumber melengkapi keterampilan dan wawasan yang telah didapatkan dengan cara belajar dari media internet, belajar dari pebisnis yang lebih berpegalaman, mengikuti kursus, dan bekerja *part-time* sesuai dengan bidang bisnis yang akan digeluti.

Untuk dapat menjalani peran sebagai mahasiswa dan wirausaha secara bersamaan, narasumber juga menerapkan *time management* yang baik. Sesuai dengan teori tersebut, narasumber membuat *timeline* yang berisi target-target yang harus dicapai per hari. Selain itu narasumber juga mengorbankan waktu untuk mengikuti kegiatan kepanitiaan dan organisasi, waktu untuk diri sendiri dan waktu untuk bersosialisasi dengan teman-teman karena narasumber menganggap kegiatan tersebut menyita waktu dan dapat diganti dengan kegiatan yang lebih mendesak untuk dilakukan. Kemudian narasumber dalam penelitian ini juga membentuk tim yang berkompeten dibidangnya agar meringankan beban dan memperkuat bisnis.

Sharma (1999) menyatakan beberapa kualitas *studentpreneur* yang sukses dan bagaimana cara menciptakan kualitas tersebut. Hal tersebut dapat menjadi acuan bagi *studentpreneur* untuk dapat menjadi *dual function* sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha dalam satu waktu. *Studentpreneur* yang sukses memiliki kualitas seperti

‘Energy, novelty, time management, readiness for anything, effectiveness at persuasion, problem solving skills, risk taking, enjoyment of the ride, negotiation and compromise, exacting and exhaustive mentality, urgency and restlessness, resilience after failure, initiative, alertness, leadership, stress management, persistence, idealism coupled with confidence, reflectiveness, imagination, talent for thinking strategically.’

Terdapat beberapa hasil penelitian yang serupa dengan teori tersebut yaitu *time management, exacting and exhaustive mentality, initiative, stress management, readiness for anything* dan *idealism coupled with confidence*. Dalam hal *time management*, cara yang dilakukan narasumber serupa dengan teori tersebut yaitu dengan membuat *to-do list* atau daftar kegiatan yang harus dilakukan per satu hari. Kemudian dalam hal keterampilan dan wawasan mengenai bisnis, narasumber mendapatkannya dari perkuliahan dan dari luar perkuliahan seperti internet, kursus, *sharing* dengan orang berpengalaman, dan bekerja *part-time*. Hal yang dilakukan narasumber tersebut mencerminkan *exacting and exhaustive mentality* serta *initiative*. *Stress management* yang dilakukan oleh narasumber adalah melakukan hal yang bisa menghibur dan meneangkan diri dengan cara *sharing* dengan orang terdekat atau rekan bisnis dan belajar dari kegagalan yang pernah dialami oleh pebisnis yang sudah sukses. Selain itu, dalam penelitian ini *stress management* juga mencakup *readiness for anything* dan *idealism coupled with confidence*. Narasumber penelitian menganggap bahwa dengan memiliki kesiapan terhadap risiko dan ketidakpastian dan kepercayaan diri akan ide bisnis serta kemampuan yang dimiliki dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* dapat meminimalisir *stress* yang mungkin terjadi.

Tantangan dan masalah yang muncul dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* sering menjadi alasan untuk menyerah. Namun, Rahmawan (2013) menulis beberapa cara untuk menghadapi masalah-masalah yang muncul dalam menjalani peran sebagai *studentpreneur* seperti

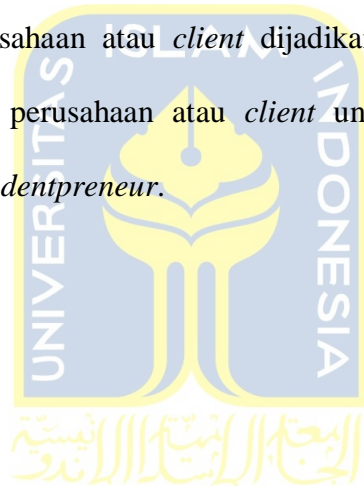
problem with your parents, problem with your study, problem with your capital.

Masalah-masalah yang dialami narasumber penelitian serupa dengan masalah-masalah *studentpreneur* yang ada dalam teori tersebut. Dalam penelitian ini, permasalahan dengan orang tua berkaitan dengan menentukan skala prioritas dan membuat *timeline* kegiatan dalam manajemen waktu. Salah satu narasumber mengatakan bahwa orang tua khawatir kegiatan bisnis akan mengganggu perkuliahan. Dalam menyikapi hal tersebut, narasumber membuat target dengan cara menentukan skala prioritas dan membuat *timeline* agar target tersebut dapat dicapai dengan tepat waktu dan kegiatan bisnis serta kegiatan kuliah tidak saling mengganggu satu sama lain.

Permasalahan dalam studi juga dialami oleh seluruh narasumber penelitian. Terkadang kegiatan perkuliahan mengganggu bisnis, begitu juga sebaliknya. Hampir serupa dengan teori tersebut, cara narasumber dalam menyikapi masalah tersebut adalah dengan menentukan prioritas dan membuat *timeline* yang berisi kegiatan perkuliahan, kegiatan bisnis, dan kegiatan lainnya yang perlu untuk dilakukan. Hal tersebut dilakukan agar waktu yang dimiliki oleh narasumber cukup untuk melakukan seluruh kegiatan yang perlu untuk dilakukan.

Selain itu, masalah permodalan juga dialami oleh seluruh narasumber pada penelitian ini. Cara narasumber dalam mengatasi permasalahan modal hampir serupa dengan cara mengatasi permasalahan modal dalam teori tersebut. Untuk mendapatkan modal bisnis, narasumber menjadi pekerja

lepas/*freelancer* dengan cara melakukan pekerjaan serabutan seperti menjadi penjaga *booth* dan berjualan minuman pada acara-acara tertentu. Narasumber juga menggunakan portofolio bisnis yang digunakan sebagai modal dalam menjalin kerja sama dengan *client*. Cara tersebut serupa dengan cara yang dibahas dalam teori ini yaitu mengirimkan proposal atau rencana bisnis. Perbedaannya adalah proposal atau rencana bisnis diajukan kepada suatu perusahaan agar mendapatkan modal dari perusahaan tersebut dengan timbal balik tertentu sesuai dengan kesepakatan. Sedangkan mengajukan portofolio kepada suatu perusahaan atau *client* dijadikan sebagai modal yang dapat meyakinkan suatu perusahaan atau *client* untuk menggunakan jasa yang ditawarkan oleh *studentpreneur*.



BAB VI

DILEMA *STUDENTPRENEUR* DALAM MENJALANI *DUAL FUNCTION*

Menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* menimbulkan kekhawatiran bahwa kuliah dan bisnis akan saling mengganggu satu sama lain. Kekhawatiran tersebut timbul karena karakteristik antara kuliah dan bisnis yang berbeda dan minimnya bekal yang dimiliki oleh *studentpreneur* untuk menghadapi dunia bisnis. Hal tersebut menjadi dilema bagi *studentpreneur* dalam menjalani *dual function* sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha.

Seorang mahasiswa yang memutuskan untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* tentu memiliki alasan yang kuat yang membuat mahasiswa berani untuk menghadapi dan mengatasi dilema dari *dual function* tersebut. Alasan yang memotivasi ketiga narasumber penelitian untuk menjadi *studentpreneur* adalah kebutuhan material, keinginan untuk menjadi mandiri, keinginan untuk menciptakan suatu hal, peluang dan mengembangkan kemampuan personal.

Perjalanan narasumber dalam menjalani peran sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha tentu mengalami banyak hambatan. Hambatan tersebut berupa keterbatasan modal, kesulitan membagi waktu untuk kegiatan kuliah dan bisnis dan minimnya keterampilan dan wawasan bisnis. Hambatan-hambatan tersebut dapat menimbulkan *stress* dan membuat narasumber dilema dalam menjalaninya. Namun, penelitian ini mengeksplorasi cara narasumber dalam menyelesaikan hambatan yang mencerminkan cara *studentpreneur* dalam menjalani *dual function*. Cara-cara yang diterapkan narasumber dalam menjalani

dual function sebagai *studentpreneur* membuat narasumber mampu untuk tetap menjalani kuliah sambil mengelola dan mengembangkan bisnis yang dimiliki.

Dalam bab ini berisi hasil diskusi dari bab sebelumnya mengenai alasan mahasiswa menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* dan cara *studentpreneur* menjalani *dual function*.

6.1 Alasan Mahasiswa Menjalani *Dual Function* Sebagai *Studentpreneur*

Penelitian ini menemukan alasan-alasan yang memotivasi mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur*. Alasan-alasan tersebut serupa dengan beberapa faktor pendorong yang membuat seseorang berwirausaha yang disampaikan oleh Suryana (2001). Suryana (2001) menyatakan bahwa faktor-faktor pendorong yang membuat seseorang berwirausaha terdiri dari faktor personal, faktor lingkungan, faktor sosiologis, dan faktor ketersediaan sumber daya. Faktor-faktor pendorong tersebut yang serupa dengan hasil penelitian ini adalah faktor personal dan faktor sosiologis.

Dalam teori Suryana (2001) faktor personal yaitu adanya keinginan yang kuat untuk menentukan nasib sendiri dan faktor sosiologis yaitu adanya rasa tanggung jawab terhadap keluarga serta optimisme dan energi yang semakin meningkat. Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, alasan mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* yang dapat dikategorikan sebagai faktor personal adalah keinginan untuk menjadi mandiri dalam hal finansial dan pekerjaan. Hasil temuan penelitian yang dapat dikategorikan ke dalam faktor sosiologis adalah kebutuhan material yang timbul akibat desakan dari kondisi ekonomi keluarga.

Teori dari Steinhoff & Burgess (1993) dalam Suryana (2001) mengenai motif seseorang untuk menjadi wirausaha juga memiliki beberapa kesamaan dalam penelitian ini. Menurut Steinhoff & Burgess (1993) dalam Suryana (2001) motif seseorang untuk menjadi wirausaha terdiri dari:

'The desire for higher income, the desire for a more satisfying career, the desire to be self-directed, the desire for the prestige that comes to being a business owner, the desire to run with a new idea or concept, the desire to build long-term wealth, the desire to make a contribution to humanity or to a specific cause.'

Lima dari tujuh motif yang serupa dengan alasan-alasan mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* dalam penelitian ini adalah keinginan untuk memiliki pendapatan yang lebih tinggi, keinginan untuk karir yang lebih memuaskan, keinginan untuk mandiri, keinginan untuk menjalankan dengan ide atau konsep baru, dan keinginan untuk memberikan kontribusi bagi kemanusiaan atau untuk tujuan tertentu.

Alasan narasumber penelitian untuk menjadi *studentpreneur* adalah karena ingin memiliki pendapatan tambahan agar bisa memenuhi kebutuhan finansial pribadi. Narasumber juga memiliki keinginan untuk menjadi mandiri secara finansial dan mandiri secara pekerjaan karena pekerjaan sebagai wirausaha dianggap lebih memuaskan karena tidak perlu terikat pada suatu perusahaan. Berkaitan dengan motif keinginan untuk menjalankan dengan ide atau konsep baru dan keinginan untuk memberikan kontribusi bagi kemanusiaan, hasil penelitian yang dilakukan penulis menunjukkan bahwa narasumber untuk menjadi *studentpreneur* adalah adanya keinginan untuk menciptakan suatu hal yaitu menciptakan *brand* dan lapangan pekerjaan.

Wirasasmita (1994) dalam Suryana (2001) mengemukakan beberapa alasan mengapa seseorang ingin menjadi wirausaha, yaitu alasan keuangan, alasan sosial, alasan pelayanan, dan alasan memenuhi diri. Hasil penelitian yang dilakukan penulis memiliki beberapa kesamaan dengan teori yang dikemukakan oleh Wirasasmita (1994) dalam Suryana (2001). Alasan-alasan yang serupa dengan hasil penelitian adalah alasan keuangan, alasan pelayanan, dan alasan memenuhi diri. Alasan keuangan yang dimiliki oleh narasumber dalam penelitian ini adalah adanya kebutuhan material pribadi dan desakan dari kondisi ekonomi keluarga. Alasan pelayanan yang dimiliki narasumber dalam penelitian ini adalah untuk memberi pekerjaan pada masyarakat agar kondisi ekonomi masyarakat dapat terbantu. Sedangkan alasan memenuhi diri yang dimiliki narasumber adalah keinginan untuk mandiri dalam hal finansial dan pekerjaan serta untuk mengembangkan kemampuan personal.

Zimmerer & Scarborough (2004) menyatakan bahwa seseorang terdorong untuk menjadi wirausaha karena terdapat beberapa peluang yang dapat diambil dari kewirausahaan yaitu peluang untuk memperoleh kontrol atas kemampuan diri sendiri, untuk memanfaatkan potensi yang dimiliki secara penuh, untuk memperoleh manfaat secara finansial, untuk berkontribusi kepada masyarakat dan untuk menghargai usaha-usaha seseorang. Hasil penelitian memiliki beberapa kesamaan dengan teori tersebut. Hasil penelitian yang serupa dengan teori tersebut adalah narasumber menganggap bahwa menjadi *studentpreneur* narasumber dapat

mengembangkan kemampuan personal, dapat mandiri secara finansial, dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan.

Penelitian ini menemukan alasan mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* yang dapat dikategorikan menjadi alasan intrinsik dan ekstrinsik. Alasan intrinsik narasumber untuk menjadi *studentpreneur* adalah kebutuhan material, keinginan untuk menjadi mandiri dan untuk mengembangkan kemampuan personal. Alasan ekstrinsik narasumber untuk menjadi *studentpreneur* adalah pengaruh lingkungan berupa peluang yang datang dari pasar dan peluang untuk memanfaatkan waktu kuliah dengan mencoba terjun ke dunia bisnis.

Beberapa temuan tersebut serupa dengan temuan pada penelitian yang dilakukan oleh Permatasari, *et al.* (2018). Penelitian tersebut menemukan motivasi mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* yang terdiri dari motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik. Motivasi intrinsik mahasiswa untuk menjalankan bisnis saat masih kuliah adalah untuk memenuhi kebutuhan material, menjalin hubungan antarpersonal, dan untuk mengembangkan kemampuan personal. Kesamaan motivasi intrinsik mahasiswa untuk menjalankan bisnis saat masih kuliah tersebut dengan hasil penelitian ini adalah motivasi untuk memenuhi kebutuhan material dan untuk mengembangkan kemampuan personal. Namun penelitian yang dilakukan penulis menemukan satu alasan lainnya yang menjadi motivasi intrinsik narasumber untuk menjadi *studentpreneur* yaitu keinginan untuk menjadi mandiri.

Kemudian motivasi ekstrinsik menurut Permatasari, *et al.* (2018) terdiri dari dukungan keluarga dan pengaruh lingkungan. Temuan tersebut memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis. Motivasi ekstrinsik yang ditemukan penulis dalam penelitian ini adalah pengaruh lingkungan berupa peluang yang datang dari pasar dan peluang untuk memanfaatkan waktu kuliah dengan mencoba terjun ke dunia bisnis. Pada penelitian ini penulis tidak menemukan dukungan keluarga sebagai motivasi ekstrinsik narasumber untuk menjadi *studentpreneur*.

Penelitian yang dilakukan oleh Fatoki (2014) menemukan bahwa motivasi *studentpreneur* untuk memulai bisnis saat masih menjalani pendidikan di perguruan tinggi dikategorikan mejadi *push factor* dan *pull factor*. *Push factor* berkaitan dengan *necessity-based entrepreneurship* dan *pull factor* berkaitan dengan *opportunity-based entrepreneurship*. Motivasi mahasiswa dari segi *push factor* adalah untuk menyelesaikan tuntutan ekonomi yang dihadapi dan motivasi mahasiswa dari segi *pull factor* karena ingin menjadi mandiri, tidak ingin memiliki keterikatan dengan suatu perusahaan.

Hasil penelitian tersebut serupa dengan hasil penelitian yang dilakukan penulis. Alasan yang dijadikan motivasi oleh narasumber untuk menjadi *studentpreneur* dapat dikategorikan menjadi *push factor* dan *pull factor*. Alasan yang dikategorikan ke dalam *push factor* merupakan alasan yang dilandasi oleh kebutuhan yaitu kebutuhan material. Namun penelitian yang dilakukan penulis juga menemukan alasan lainnya yang dapat

dikategorikan ke dalam *push factor* yaitu keinginan untuk menciptakan suatu hal dan mengembangkan kemampuan personal. Sedangkan alasan yang dikategorikan ke dalam *pull factor* merupakan alasan yang dilandasi oleh peluang yaitu keinginan untuk menjadi mandiri. Selain itu, penulis juga menemukan alasan lainnya yang dapat dikategorikan ke dalam *pull factor* yaitu adanya peluang dari pasar dan peluang untuk memanfaatkan waktu.

Hasil penelitian yang dilakukan penulis menunjukkan bahwa Ridho memiliki keinginan untuk menjadi mandiri dalam hal pekerjaan dan Satrio serta Didin memiliki keinginan untuk menjadi mandiri dalam hal finansial dan juga pekerjaan. Narasumber tidak ingin terikat terhadap suatu perusahaan karena ingin lebih bebas dalam mengelola bisnis dan ingin memiliki waktu yang fleksibel. Dengan kebebasan tersebut, narasumber dapat menciptakan *brand* sendiri dan dapat menciptakan lapangan pekerjaan melalui bisnis yang dijalani. Selain itu, berbisnis juga dijadikan sebagai wadah untuk mengembangkan kemampuan personal yang telah dimiliki sebelumnya.

Hasil penelitian ini memiliki beberapa kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Giacomini, *et al.* (2011). Dalam penelitiannya Giacomini, *et al.* (2011) menemukan motivasi utama mahasiswa untuk berbisnis adalah untuk menjadi pemimpin dalam organisasi, keinginan untuk menjadi mandiri, keinginan untuk menciptakan suatu hal, untuk pengembangan diri, dan karena adanya ketidakpuasan terhadap dunia kerja profesional. Beberapa hasil penelitian tersebut serupa dengan hasil penelitian yang dilakukan penulis yaitu keinginan untuk menjadi mandiri, keinginan untuk menciptakan suatu

hal, dan untuk pengembangan diri. Kemudian ketidakpuasan terhadap dunia kerja profesional dapat dikaitkan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu keinginan untuk mandiri dalam hal pekerjaan karena ingin memiliki kebebasan dalam mengelola bisnis dengan waktu yang fleksibel.

Penelitian oleh Budiati, *et al.* (2012) menunjukkan beberapa hasil yang serupa dengan penelitian yang dilakukan penulis. Budiati, *et al.* (2012) menyatakan bahwa motivasi mahasiswa dalam berwirausaha didorong oleh ambisi kemandirian berupa keinginan membuka usaha sendiri, suka akan kebebasan dalam beraktivitas, keinginan untuk memperoleh posisi yang lebih baik dan keinginan untuk memotivasi dan mengarahkan orang lain. Faktor pendorong sekunder untuk menjadi wirausaha adalah keinginan untuk memperoleh pendapatan yang lebih baik. Beberapa hal yang memotivasi mahasiswa untuk berbisnis tersebut serupa dengan hasil penelitian yang dilakukan penulis yaitu keinginan untuk menjadi mandiri dengan membuka usaha sendiri agar dapat menciptakan *brand* dan lapangan pekerjaan. Dengan membuka bisnis sendiri, narasumber merasa memiliki kendali penuh sehingga narasumber memiliki kebebasan untuk menjalankan bisnis dan kebebasan dalam hal waktu. Selain itu, alasan narasumber untuk berbisnis saat masih kuliah adalah untuk memperoleh penghasilan tambahan untuk memenuhi kebutuhan pribadi.

Alasan mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* yang ditemukan oleh penulis dalam penelitian ini juga memiliki beberapa kesamaan dengan teori yang disampaikan oleh Rahmawan (2013). Rahmawan (2013)

menyatakan bahwa alasan mahasiswa memilih untuk menjadi *studentpreneur* yang dapat membantu mahasiswa untuk gigih berjuang adalah keinginan untuk menambah uang saku, keinginan untuk menjadi mahasiswa yang mandiri secara finansial, bisa membuka lapangan kerja, dan merasa bahwa pilihan menjadi pengusaha memiliki banyak kesempatan untuk selalu mengembangkan diri.

Keinginan untuk menambah uang saku serupa dengan hasil penelitian yang dilakukan penulis yaitu kebutuhan material. Mahasiswa memiliki keinginan untuk menghasilkan pendapatan sendiri agar mendapatkan uang tambahan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi. Keinginan untuk menjadi mahasiswa yang mandiri secara finansial juga ditemukan dalam penelitian ini. Namun pada penelitian ini tidak hanya ditemukan keinginan untuk mandiri secara finansial, tetapi juga mandiri secara pekerjaan di mana mahasiswa memiliki keinginan untuk tidak terikat dengan perusahaan. Kemudian keinginan untuk membuka lapangan kerja juga serupa dengan hasil penelitian ini.

Penelitian ini tidak hanya menemukan keinginan mahasiswa untuk membuka lapangan kerja, tetapi juga keinginan untuk menciptakan *brand*. Dalam penelitian ini kedua alasan tersebut dikategorikan menjadi keinginan untuk menciptakan suatu hal. Alasan mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* yang terakhir pada teori Rahmawan (2013) yaitu kesempatan untuk mengembangkan diri. Serupa dengan penelitian ini di mana salah satu alasan mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur* adalah untuk

mengembangkan kemampuan personal yang dimiliki. Perbedaan hasil penelitian ini dengan teori Rahmawan (2013) adalah penelitian ini menemukan bahwa adanya peluang bisnis di pasar dan peluang untuk memanfaatkan waktu juga menjadi alasan mahasiswa untuk menjadi *studentpreneur*.

6.2 Cara Menjalani *Dual Function* Sebagai *Studentpreneur*

Penelitian ini menemukan beragam cara yang dilakukan narasumber dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*. Cara-cara tersebut dirangkum dalam beberapa kategori yaitu modal bisnis, manajemen waktu, keterampilan dan wawasan, membentuk tim, dan *stress management*. Terdapat beberapa cara yang sama dan beberapa cara yang berbeda dari ketiga narasumber yang merupakan mahasiswa dari Manajemen UII, Manajemen UGM, dan Teknik Industri UII dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*.

Cara yang sama dalam kategori manajemen waktu adalah membuat *timeline* kegiatan kuliah dan bisnis dan membuat skala prioritas, mengurangi atau tidak mengikuti kegiatan organisasi dan kepanitiaan, serta mengorbankan waktu untuk bersosialisasi dengan teman namun tetap bersosialisasi dengan rekan bisnis. Seluruh narasumber mengembangkan keterampilan dan wawasan bisnis dengan cara menerapkan ilmu perkuliahan ke dalam bisnis serta memanfaatkan media internet, kursus, sharing, dan bekerja *part-time*. Membentuk tim untuk meringankan beban dan memperkuat bisnis juga

dilakukan oleh semua narasumber dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*.

Cara yang berbeda yang dilakukan narasumber dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* adalah cara-cara dalam mendapatkan modal bisnis yang terdiri dari menjual aset pribadi, bekerja serabutan, bisnis patungan, dan menggunakan portofolio bisnis. Kemudian cara yang berbeda dalam manajemen waktu adalah mengorbankan waktu untuk diri. Selain itu, masing-masing narasumber memiliki cara yang berbeda dalam *stress management* yaitu *sharing* dengan rekan bisnis atau orang terdekat, melihat kisah pebisnis lain dalam meraih kesuksesan, memiliki kepercayaan diri yang baik, serta memiliki kesiapan dan kemampuan untuk menghadapi risiko dan ketidakpastian.

Rahmawan (2013) menulis beberapa hal yang dikhususkan untuk seseorang yang ingin menjadi *studentpreneur* agar bisa seimbang dari segi bisnis dan akademik. Cara untuk memulai menjadi *studentpreneur* adalah menemukan alasan yang dapat memotivasi untuk menjadi *studentpreneur*, memanfaatkan modal yang telah dimiliki, mengkolaborasikan kuliah dan bisnis, mengelola waktu yang dimiliki, membuat strategi belajar, memperluas jaringan yang dimiliki, membangun tim yang dapat menjadi *partner* dalam bisnis.

Terdapat beberapa hasil penelitian yang serupa dengan teori tersebut. Hasil penelitian yang serupa dengan teori tersebut adalah modal untuk merintis bisnis, mengkolaborasikan kuliah dan bisnis, mengelola waktu yang

dimiliki, dan membangun tim. Dalam hal permodalan bisnis, salah satu narasumber penelitian menggunakan keterampilan dan wawasan yang dimiliki untuk memperbaiki kinerja bisnis sehingga dapat menghasilkan portofolio yang bagus dan dapat digunakan sebagai modal dalam menawarkan jasa kepada *client*. Hal tersebut serupa dengan teori Rahmawan (2013) yang mengatakan bahwa modal bukan hanya mengenai uang, melainkan hal-hal yang sudah dimiliki, salah satunya adalah keterampilan dan wawasan.

Narasumber dalam penelitian ini mengkolaborasikan kuliah dan bisnis dengan cara mengaplikasikan keterampilan dan wawasan yang didapatkan dari perkuliahan ke dalam kegiatan bisnis. Kemudian narasumber melengkapi keterampilan dan wawasan yang telah didapatkan dengan cara belajar dari media internet, belajar dari pebisnis yang lebih berpengalaman, mengikuti kursus, dan bekerja *part-time* sesuai dengan bidang bisnis yang akan digeluti.

Untuk dapat menjalani peran sebagai mahasiswa dan wirausaha secara bersamaan, narasumber juga menerapkan *time management* yang baik. Sesuai dengan teori tersebut, narasumber membuat *timeline* yang berisi target-target yang harus dicapai per hari. Selain itu narasumber juga mengorbankan waktu untuk mengikuti kegiatan kepanitiaan dan organisasi, waktu untuk diri sendiri dan waktu untuk bersosialisasi dengan teman-teman karena narasumber menganggap kegiatan tersebut menyita waktu dan dapat diganti dengan kegiatan yang lebih mendesak untuk dilakukan. Kemudian narasumber dalam

penelitian ini juga membentuk tim yang berkompeten dibidangnya agar meringankan beban dan memperkuat bisnis.

Sharma (1999) menyatakan beberapa kualitas *studentpreneur* yang sukses dan bagaimana cara menciptakan kualitas tersebut. Hal tersebut dapat menjadi acuan bagi *studentpreneur* untuk dapat menjadi *dual function* sebagai mahasiswa sekaligus wirausaha dalam satu waktu. Terdapat beberapa hasil penelitian yang serupa dengan teori tersebut yaitu *time management*, *exacting and exhaustive mentality*, *initiative*, *stress management*, *readiness for anything* dan *idealism coupled with confidence*.

Dalam hal *time management*, cara yang dilakukan narasumber serupa dengan teori tersebut yaitu dengan membuat *to-do list* atau daftar kegiatan yang harus dilakukan per satu hari. Kemudian dalam hal keterampilan dan wawasan mengenai bisnis, narasumber mendapatkannya dari perkuliahan dan dari luar perkuliahan seperti internet, kursus, *sharing* dengan orang berpengalaman, dan bekerja *part-time*. Hal yang dilakukan narasumber tersebut mencerminkan *exacting and exhaustive mentality* serta *initiative*.

Stress management yang dilakukan oleh narasumber adalah melakukan hal yang bisa menghibur dan meneangkan diri dengan cara *sharing* dengan orang terdekat atau rekan bisnis dan belajar dari kegagalan yang pernah dialami oleh pebisnis yang sudah sukses. Selain itu, dalam penelitian ini *stress management* juga mencakup *readiness for anything* dan *idealism coupled with confidence*. Narasumber penelitian menganggap bahwa dengan memiliki kesiapan terhadap risiko dan ketidakpastian dan

kepercayaan diri akan ide bisnis serta kemampuan yang dimiliki dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* dapat meminimalisir *stress* yang mungkin terjadi.

Tantangan dan masalah yang muncul dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* sering menjadi alasan untuk menyerah. Namun, Rahmawan (2013) menulis beberapa cara untuk menghadapi masalah-masalah yang muncul dalam menjalani peran sebagai *studentpreneur* seperti *problem with your parents*, *problem with your study*, *problem with your capital*. Masalah-masalah yang dialami narasumber penelitian serupa dengan masalah-masalah *studentpreneur* yang ada dalam teori tersebut. Dalam penelitian ini, permasalahan dengan orang tua berkaitan dengan menentukan skala prioritas dan membuat *timeline* kegiatan dalam manajemen waktu. Salah satu narasumber mengatakan bahwa orang tua khawatir kegiatan bisnis akan mengganggu perkuliahan. Dalam menyikapi hal tersebut, narasumber membuat target dengan cara menentukan skala prioritas dan membuat *timeline* agar target tersebut dapat dicapai dengan tepat waktu dan kegiatan bisnis serta kegiatan kuliah tidak saling mengganggu satu sama lain.

Permasalahan dalam studi juga dialami oleh seluruh narasumber penelitian. Terkadang kegiatan perkuliahan mengganggu bisnis, begitu juga sebaliknya. Hampir serupa dengan teori tersebut, cara narasumber dalam menyikapi masalah tersebut adalah dengan menentukan prioritas dan membuat *timeline* yang berisi kegiatan perkuliahan, kegiatan bisnis, dan kegiatan lainnya yang perlu untuk dilakukan. Hal tersebut dilakukan agar

waktu yang dimiliki oleh narasumber cukup untuk melakukan seluruh kegiatan yang perlu untuk dilakukan.

Selain itu, masalah permodalan juga dialami oleh seluruh narasumber pada penelitian ini. Cara narasumber dalam mengatasi permasalahan modal hampir serupa dengan cara mengatasi permasalahan modal dalam teori tersebut. Untuk mendapatkan modal bisnis, narasumber menjadi pekerja lepas/*freelancer* dengan cara melakukan pekerjaan serabutan seperti menjadi penjaga *booth* dan berjualan minuman pada acara-acara tertentu. Narasumber juga menggunakan portofolio bisnis yang digunakan sebagai modal dalam menjalin kerja sama dengan *client*. Cara tersebut serupa dengan cara yang dibahas dalam teori ini yaitu mengirimkan proposal atau rencana bisnis. Perbedaannya adalah proposal atau rencana bisnis diajukan kepada suatu perusahaan agar mendapatkan modal dari perusahaan tersebut dengan timbal balik tertentu sesuai dengan kesepakatan. Sedangkan mengajukan portofolio kepada suatu perusahaan atau *client* dijadikan sebagai modal yang dapat meyakinkan suatu perusahaan atau *client* untuk menggunakan jasa yang ditawarkan oleh *studentpreneur*.

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Alasan yang memotivasi mahasiswa untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* adalah kebutuhan material, keinginan untuk menjadi mandiri, keinginan untuk menciptakan suatu hal, peluang dan mengembangkan kemampuan personal.
2. Cara narasumber dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* dirangkum ke dalam beberapa kategori, yaitu:
 - Modal bisnis: menjual aset pribadi, menjadi pekerja lepas, bisnis patungan, dan menggunakan portofolio bisnis.
 - Manajemen waktu: membuat *timeline* kegiatan kuliah dan bisnis dan membuat skala prioritas, mengurangi atau tidak mengikuti kegiatan organisasi dan kepanitiaan, serta mengorbankan waktu untuk bersosialisasi dengan teman namun tetap bersosialisasi dengan rekan bisnis.
 - Keterampilan dan wawasan bisnis: mengkolaborasikan kuliah dengan bisnis serta memanfaatkan media internet, kursus, *workshop*, *sharing*, dan bekerja *part-time*.
 - Membentuk tim: untuk meringankan beban dan memperkuat bisnis.

- *Stress management: sharing* dengan rekan bisnis atau orang terdekat, melihat kisah pebisnis lain dalam meraih kesuksesan, memiliki kepercayaan diri yang baik, serta memiliki kesiapan dan kemampuan untuk menghadapi risiko dan ketidakpastian.

7.2 Saran

1. Bagi *Studentpreneur*

Seorang mahasiswa yang memutuskan untuk menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur* harus dapat membagi waktu dan fokus dengan lebih baik terhadap dua peran yang dijalani yaitu sebagai mahasiswa dan wirausaha agar kedua peran dapat berjalan secara berdampingan dan tidak mengganggu satu sama lain.

2. Bagi Peneliti

Sebaiknya penelitian selanjutnya difokuskan kepada *studentpreneur* dari program studi yang tidak mengajarkan ilmu dasar mengenai manajemen dan bisnis serta melibatkan *female studentpreneur* sebagai narasumber untuk mengetahui perbedaan alasan yang memotivasi untuk menjadi *studentpreneur* dan cara dalam menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, S. (2001). *Manajemen Sumber Daya Manusia (Strategi Keunggulan Kompetitif)*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Anuar, A., Nasir, I. N. M., Rahman, F. A., & Sadek, D. M. (2013). Barriers to start-up the business among students at tertiary level: A case study in northern states of peninsular Malaysia. *Asian Social Science*, 9(11), 291–299.
- Barrow, C. (1993). *The Essence of Small Business*. Hertfordshire: Prentice Hall.
- Bohlander, G. and Snell, S. (2010). *Principles of Human Resource Management*. Thomson South-Western: Cengage Learning International ed of 16th revised ed.
- Budiati, Y., Yani, T. E., & Universari, N. (2012). Minat Mahasiswa Menjadi Wirausaha (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Semarang). *J. Dinamika Sosbud*, 14, 89–100.
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design (Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches)*. California: SAGE Publications, Inc.
- Farhangmehr, M. & Goncalves, P. (2016) Predicting entrepreneurial motivation among university students: the role of entrepreneurship education. *Education and Training*, 56(8/9), 861-881.
- Fatoki, O. (2014). Student Entrepreneurs on University Campus in South Africa: Motivations, Challenges and Entrepreneurial Intention. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(16), 100–107.
- Giacomin, O., Janssen, F., Pruett, M., Shinnar, R. S., Llopis, F., & Toney, B. (2011). Entrepreneurial intentions, motivations and barriers: Differences among American, Asian and European students. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(2), 219–238.
- Gupta, A., & Gupta, V. (2014). Just a Lemonade Stand: An Introduction to Student Entrepreneurship. *New England Journal of Entrepreneurship*, Vol. 20 [2017], No. 1, Art. 3.

- Haghighi, N.F., Mahmoudi, M., & Bijani, M. (2018). Barriers to Entrepreneurship Development in Iran's Higher Education: A Qualitative Case Study. *Interchange*, 49(3), 353–375.
- Hasibuan, M. (2005). *Manajemen Dasar, Pengertian, dan Masalah Edisi Revisi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hegarty, C., & Jones, C. (2008). Graduate entrepreneurship: More than child's play. *Education and Training*, 50(7), 626–637.
- Hisrich, R.D. & Peters, M.P. (1998). *Entrepreneurship 4th Edition*. New York, USA: McGraw-Hill.
- Holienka, M., Pilková, A., & Jančovičová, Z. (2016). Youth Entrepreneurship in Visegrad Countries. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 4(4), 105–121.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). *Mahasiswa*. Diakses pada hari Minggu, 11 November 2018 jam 15:29 WIB dari <https://kbbi.web.id/mahasiswa>
- Kasmir, 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Katz, J. A. (2003). The chronology and trajectory of American entrepreneurship education 1876–1999. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 283–300.
- Moleong, L.J. (2004). *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Nabi, G., Holden, R., & Walmsley, A. (2010). From student to entrepreneur: Towards a model of graduate entrepreneurial career-making. *Journal of Education and Work*, 23(5), 389–415.
- Nielsen, S. L., & Gartner, W. B. (2017). Am I a student and/or entrepreneur? Multiple identities in student entrepreneurship. *Education and Training*, 59(2), 135–154.
- Papulova, Z., & Papula, J. (2015). Entrepreneurship in the Eyes of the Young Generation. *Procedia Economics and Finance*, 34(15), 514–520.
- Permatasari, L.W., Kantun, S., & Widodo, J. (2018). Motivasi Berbisnis Online

Secara Reseller Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember. *JURNAL PENDIDIKAN EKONOMI: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi Dan Ilmu Sosial*, 12(1), 59.

Rahmawan, A. (2013). *Studentpreneur Guidebook*. Jakarta: Gagas Media.

Ridder, A., & Sijde, P. (2006). Launching students into enterprises: Experiences with technology as the launching platform. *International Journal of Knowledge Management Studies*, 1(1/2), 121–132.

Ristekdikti. *Laporan Kinerja 2017*. Diakses pada hari Selasa, 6 November 2018 jam 21:55 WIB dari <https://ristekdikti.go.id/informasi-publik/laporan-kinerja-2017/>

Sabela, O. I., Ariati, J., & Setyawan, I. (2015). Ketangguhan Mahasiswa Yang Berwirausaha: Studi Kasus. *Jurnal Psikologi Undip*, 13(2), 170–189.

Schermerhorn, J. R. (1996). *Management Fifth Edition*. USA: John Wiley & Sons, Inc.

Sharma, P. (1999). *The Harvard Entrepreneurs Club Guide to Starting Your Own Business*. Canada: John Wiley & Sons, Inc.

Sekaran, U. (2013). *Research Methods for Business A Skill-Building Approach Sixth Edition*. USA: John Wiley & Sons, Inc.

Setiawan, J. L. (2014). Examining Entrepreneurial Self-efficacy among Students. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 115, 235–242.

Smith, K., Beasley, M., & Beasley, M. (2011). Graduate entrepreneurs: intentions, barriers and solutions. *Education and Training*, 53(8/9), 722-740.

Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: ALFABETA, Cv.

Suryana. (2001). *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.

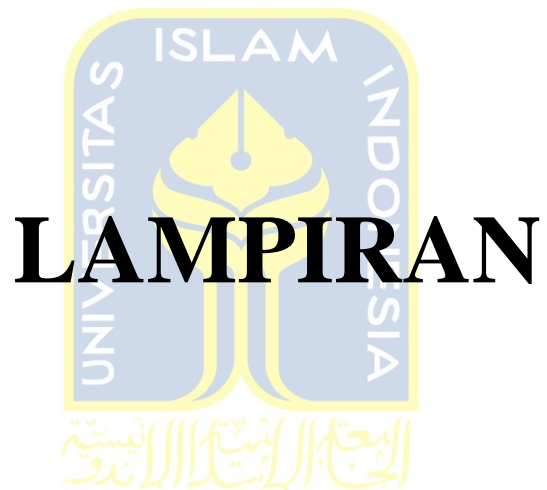
Suryana. (2003). *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.

Susanto, A.B. (2009). *Leadpreneurship*. Jakarta: Erlangga.

Zeng, F., Bu, X., Su, L. (2011). Study on entrepreneurial process model for SIFE student team based on Timmons model. *Journal of Chinese Entrepreneurship*, 3(3), 204-214.

Zimmerer, T. & Scarborough, N. (2004). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat.





LAMPIRAN I: TRANSKRIP WAWANCARA

Narasumber Pertama

Nama : Ridho Nur Syamsu (Ridho)
Usaha : PAP Studios, Janur Event Organizer, Tegma
Tanggal : Jumat, 18 Januari 2018
Jam : 17:00 WIB
Lokasi : Maraville Coffee

Penulis : Selamat sore Ridho. Pertama boleh perkenalkan diri Mas dulu?
Narasumber : *Oke* selamat sore. Perkenalkan namaku Ridho Nur Syamsu, umur 23 dan sekarang kuliah masuk semester 10 *and then* kuliah di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia jurusannya Manajemen. Peminatannya *marketing*.

Penulis : Mas punya bisnis Namanya apa *aja*?
Narasumber : Aku sekarang punya bisnis itu ada Janur, Tegma, sama habis itu ada PAP.

Penulis : Masing-masing bisnis bergerak dibidang apa Mas? Boleh *diceritain*?
Narasumber : Kalo Tegma itu fokusnya dibidang *marketing*, disitu kita *role nya* adalah sebagai *ee content creator* juga. Jadikan biasanya kalo *digital marketing* kan sekarang malah kebanyakan bikin konten *buat* Instagram, *buat* web atau *buat* facebook gitu. Jadi disitu kita fokusnya ke *digital marketing* tapi juga *ee* sedikit-sedikit kita juga bikin konten.

Penulis : *Ooo* iya. Berarti kalo masalah *branding* juga ya Mas?
Narasumber : Iya betul *branding* juga, *sorry*.

Penulis : *Terus* kalo Janur bergerak dibidang apa Mas?
Narasumber : Kalo Janur itu *ee* adalah dokumentasi *wedding* dan *pre-wedding* kaya gitu. Jadi lebih bergerak di fotografi sekaligus percetakan untuk fotonya juga.

Penulis : Kemudian kalo PAP Mas?
Narasumber : Kalo PAP itu disitu *ee* kita jual jasa pembuatan buku tahunan sekolah-sekolah seperti itu.

Penulis : *Ooo ya ya*. Berarti bikin video dokumentasi akhir tahun untuk sekolah juga Mas?
Narasumber : Iya yaa *bener. Bener banget*.

Penulis : Nah terus mulainya Janur, Tegma, sama PAP itu tahun berapa Mas?
Narasumber : Kalo PAP itu kayanya udah tiga tahun jalan. Mungkin dulu dari awal kuliah kali yaa. Dulu dari sekitar semester dua atau tiga udah jalan. Terus kalo yang Janur itu sekitar setahun lebih deh, satu

- setengah tahun yang lalu. Terus kalo yang Tegma itu dia baru sekitar enam bulan. Enam bulan jalan lah.
- Penulis : Berati *role* Mas dalam bisnis disini *tu* sebagai CEO nya atau sebagai apa Mas?
- Narasumber : Kalo di Janur dan PAP itu kan aku udah *ngga* ikut-ikutan. Jadi aku *role* nya bener emang *pure* CEO. Terus kalo yang di Tegma disitu aku kaya masih punya *role* juga dimana disitu aku jadi *strategic planner* dan *creative director*. Kaya gitu.
- Penulis : Nah awal idenya buat PAP, Janur, sama Tegma ini apa Mas sebenarnya? Kenapa milih bisnis dibidang ini?
- Narasumber : Sebenarnya kalo dari aku *ee* pertama kan dulu dari PAP dulu tuh. Disitu aku diajakin temen, karena ada temenku yang emang pinter banget dibidang fotografi dan udah lumayan terkenal lah di Jogja apalagi di sosial media. Terus dia diajakin adeknya buat bikin buku tahunan. Tapi kan dia cuma bisa nge foto doang tuh, tapi gabisa produksi, dia gabisa hitung-hitungan dan kawan-kawannya. Jadi itu aku yang dipasrahin. Nah jadi disitu aku memutuskan untuk bikin PAP tadi. Terus PAP jalan, disitu ada permintaan lagi buat apa Namanya buat kita mendokumentasikan sebuah *event wedding*. Itu lupa aku kapan, kayanya satu setengah tahun lalu deh. Disitu terus aku bikin *brand* baru namanya Janur. Soalnya menurutku *ee* ketika *brand* ini *ee* satu *brand* tapi ngerjain beberapa *project* tu ga bagus *branding* nya. Jadi disitu aku memutuskan bikin Janur itu. Terus aku punya portofolio dari dua ini, dari PAP dan dari Janur ini *and then* aku *ee* dapet permintaan lagi. *Role* ku disitu jadi *digital marketing agency*. Diminta juga. Jadi bukan aku yang awal jualan. Nah itu yang minta Maraville Coffee. Nah kaya gitu. Terus *ee* kalo awalnya tu yang ngerjain masih orangnya masih sama-sama, jadi fotografer satu itu masih ngrjain semuanya. Cuma karena sekarang emang udah *ee* permintaannya banyak jadi masing-masing udah punya sistem sendiri.
- Penulis : Waktu merintis ini kan yang pertama PAP, nah itu lagi sibuk apa aja Mas? Sibuk kuliah atau mungkin sibuk apa lagi?
- Narasumber : Kalo disitu aku kesibukanku cuma kuliah sih waktu itu.
- Penulis : Trus kalo waktu Janur Mas?
- Narasumber : Waktu Janur sibuk kuliah sama ini doang berarti, sama PAP. Aku gaada kesibukan lain sih. *Hmm* mungkin ya cuma ikut-ikut ini aja sih ikutan lomba, gitu-gitu doang.
- Penulis : Lombanya berarti *in line* sama bisnisnya ini atau gimana Mas?
- Narasumber : Kalo lombanya sebenarnya *ee* ini sih maksudnya *in line* juga sama bisnis di Tegma nya, yang kaya perihal *marketing*. Tapi juga karena masih mahasiswa jadi aku lebih *ee* apa ya lebih *relate* nya sama kuliahnya gitu dulu. Sama anak UII juga biasanya.

- Penulis : Kalo ngga salah Mas pernah ikut kepanitiaan di kampus, kenapa Ridho cuma ikut sekali itu doang dan apakah ada pengaruhnya dari kepanitiaan itu ke kuliah dan ke kerjaan?
- Narasumber : Dulu aku ikut kepanitiaan itu kan sekali, dan aku ikut karena disitu panitianya adalah temen-temenku seangkatan. Setelah itu ngga ikut kepanitiaan lagi. Jadi intiya adalah aku cuma pengen punya temen seangkatan. Karena emang di kampus aku beneran gapunya temen. Kalo dampaknya ya dikampus aku punya temen banyak. Kalo dikerjaan malah gaada dampak apapun deh. Malah dulu waktu jadi panitia makrab kan sering keganggu kerjaan kan, walaupun cuma sekali dua kali.
- Penulis : Mempengaruhi relasi ngga Mas?
- Narasumber : Kalo relasi ngaruh sih, kadang kan kerjaan juga dateng dari temen temen juga.
- Penulis : Kalo ditanya skala nih Mas, dampak kepanitiaan ke *skill* Ridho skalanya berapa?
- Narasumber : Kalo ke kerjaan kayanya ngga gitu ngaruh deh. Kayanya lima deh.
- Penulis : Waktu mulai merintis bisnis ini *hmm* kesibukan kuliah ini tetap jalan seperti biasa atau ngga Mas?
- Narasumber : Nah itu, jadi ini kan saya semester sepuluh, jadi intinya yaa kuliahku tidak berjalan dengan semestinya.
- Penulis : Nah itu *hmm* kenapa lebih ngalahin kuliahnya daripada bisnisnya Mas?
- Narasumber : Sebenarnya aku ngga ngalahin kuliah sih. Aku disini masih bilang bahwa kuliah itu yang utama malah. Cuma hal yang bikin aku ngga... ini kamu SDM kan ya, *ee* yang bikin aku ngga nyaman di kuliah itu adalah temennya sih malahan. Jadi sebenarnya tuh ya emang sih kerjaan itu ganggu kuliah dan kuliah itu ganggu kerjaan. Cuma *ee* disitu hal yang paling dasar kenapa aku kaya mengsampekin kuliah itu karena aku tidak mempunyai temen-temen yang bisa dibidang apa yaa mendukung aku buat disana gitu. Jadi ya aku memilih buat keluar, walaupun aku juga masih bilang bahwa kuliah itu yang paling penting.
- Penulis : Ini kan sekarang kuliah semester sepuluh, dalam sepuluh semester itu emang kuliahnya kurang maksimal atau bagaimana?
- Narasumber : Sebenarnya ada momen dimana dulu aku pernah semester awal aku masih ikut SBMPTN. Karena disitu aku bener bener punya *statement* bahwa aku gakuat ni UII, gakuat sama temen-temennya. Terus aku ikut SBMPTN tetep gagal. Yaudah itu aku di semester satu, dua, tiga tuh semester yang paling buruk sih. Bahkan semester tiga itu aku IP nya 0,3 apa ya. Kalo yang lain mungkin ada satu semester yang *blong* karena kerjaan. Emang fokusin buat garap kerjaan dulu waktu itu.
- Penulis : Karena kan bisnis nya sampe banyak nih Mas sampe tiga, emang makna kerja menurut Ridho itu apa sih? Arti dari kerja itu sendiri.

- Narasumber : Kalo dari kerja itu menurut ku juga yang paling *basic we make some money* gitu. Cuma menurutku kerja itu adalah hal yang bisa dibilang kita banggakan. Kan ada pepatah bilang bahwa mencari sesuap nasi dan segenggam berlian. Nasinya cuma sesuap tapi berliannya segenggam. Jadi kalo aku bilang lebih ke *pride* sih. Apa yang kamu kerjakan dan *beside* itu *we make some money* dan ya buat *survive*, buat hidup. Aku bilang kaya gitu. Sedasar itu sih kalo memaknai kerja itu apa.
- Penulis : *Pride* nya karena bisa berkontribusi dalam hal lapangan pekerjaan juga atau gimana Mas?
- Narasumber : Iya itu ada *pride* tersendiri disitu. Aku memang kepengen untuk buka lapangan pekerjaan. Rasanya tu kaya kita bisa menghasilkan bukan cuma buat diri sendiri, tapi bisa dijadiin tempat bagi orang lain buat menghasilkan juga.
- Penulis : Kalo kuliah menurut Ridho artinya apa?
- Narasumber : Kalo kuliah itu menurutku *ee* satu momen dimana kita kaya *step up*, jadi kita naik level giu dari orang SMA ke mahasiswa dan kemudian *we graduate*, jadi yaa itu kita naik level disitu. Banyak orang yang bilang gausah kuliah kerja aja, ngapain gitu kan. Tapi menurutku ya kulaih itu kan disitu kaya membentuk pola pikir, terus kita dapet hal yang baru gitu, dan walaupun aku kuliah juag ngga bener-bener banget tapi besok aku juga bakal lanjut ke S2, kaya gitu. Kalo menurutku kuliah ya penting sih karena itu juga lebih ke *investment* kalo kuliah.
- Penulis : Motivasi Ridho jadi *studentpreneur* itu apa Mas?
- Narasumber : Sebenarnya kalo motivasi *ee* yang pertama adalah aku bukan, aku tidak termotivasi buat jadi *entrepreneur* sih. Cuma yaa secara realistis menurutku yang paling *make sense* buat aku sekarang itu ya jadi *entrepreneur*. Karena *ee sorry to say ee* aku kuliah ditempat yang bukan unggulan dan disitu juga aku kuliahnya ngga bener-bener banget jadi *ee* buat aku dapet kerjaan yang layak bisa dibilang kaya gitu, itu mungkin peluangnya sedikit dan ketika aku dapet kerja pun kayanya aku gabisa disana karena aku bukan tipikal orang yang bisa diatur. Bangun pagi, pulang sore, terus harus rapi, terus setiap hari melakukan hal yang sama, aku gabisa kaya gitu. Terus ya emang pengen bikin *brand* sendiri yang emang bergerak di industri kreatif, seperti yang aku sebutin di awal.
- Penulis : Nah kalo motivasi kuliahnya ini, kuliah untuk nanti membangun karir atau gimana Mas?
- Narasumber : Kalo kuliah ka *ee* disitu kan pekerjaanku dengan apa yang aku pelajari di kuliah *relate* kan. Jadi kalo aku bisa bilang yaa kuliah buat berkarir sih. Bukan cuma kuliah cuma buat nyenengin mama papa gitu.
- Penulis : Dulu awalnya emang pengen kuliah gitu atau emang ada *ee* pengaruh dari orang tua atau pengaruh yang lainnya?

- Narasumber : Sebenarnya kalo pengaruh ya pasti ada. Pasti dari orang tua gimana pun kan nyuruh anaknya kuliah. Cuma kalo dari aku yaa, ya aku pengen kuliah gitu. Aku pengen belajar dan apa yang aku dapatkan SMA tu juga kurang sih buat hidup. Gitu...
- Penulis : Kenapa Ridho nih mau merintis bisnis pas masih kuliah? Kan padahal kita tau sendiri kuliah kan emang teorinya mengarah ke sana, tapi pas di praktikkan itu susah banget gitu. Kenapa Ridho milih bangun bisnis waktu masih kuliah?
- Narasumber : Karena permintaannya datengnya sekarang.
- Penulis : Oh peluangnya ya berarti?
- Narasumber : *He eh* karena peluang kalo besok gatau deh gimana. Dan kenapa aku mulai sekarang kan intinya aku bisa mulai *catch up* dengan apa yang terjadi sekarang kan. Kalo aku mulai besok yaa gatau deh. Aku juga kepengen bisa punya penghasilan sendiri. Aku juga suka sebenarnya suka sama hal-hal yang berbau kreatif, jadi begitu dapet peluang aku emang bisa *enjoy*.
- Penulis : Terus kalo ditanya lebih *hmm* ada ngga sih yang lebih penting antara kuliah sama kerja? Atau dua-duanya *balance*?
- Narasumber : Kalo dari aku *ee* aku tetep bilang lebih penting kuliah sih. Bahkan aku pun sekarang untuk tahun ini aku membatasi *client* banget di Tegma itu. Kan sekarang kita ngerjain delapan *client*, nah itu nanti aku mau jadikan tiga aja biar aku bisa ngejar kuliahku. Aku bilang lebih penting kuliah.
- Penulis : Berarti menurut Ridho kegiatan atau hal-hal yang didapetin di dunia kuliah itu bisa mendukung bisnisnya Ridho sekarang atau ngga? Dan dalam hal praktiknya.
- Narasumber : Kalo dalam hal praktik itu mendukung banget sih. Soalnya kalo dari aku, aku sering banget dapet *case* yang disitu aku harus belajar hal yang sebenarnya udah aku dapet di kuliahan. Jadi *ee* itu penting dan hal yang aku dapet di kuliah sekarang itu juga aku pelajari dan itu diaplikasikan dikerja.
- Penulis : Ada kesulitan ngga Mas waktu ngaplikasiinnya? Atau mungkin kaya kesannya kok ngga gampang yang di teori. Dan terus ngembanginnya sendiri itu gimana?
- Narasumber : Kalo sebenarnya kan *hmm* ketika di ilmu yang aku dapet di kuliah dan apa yang aku kerjakan di kerjaan kan emang mungkin ada beberapa yang beda. Misal di kuliah itu kan pasti ada kotak-kotak nih. Misal ketika kita mulai bisnis ada manajer keuangan, manajer operasi, manajer pemasaran, manajer sdm. Nah disitu kalo di kerjaan itu kita harus fleksibel sih. *Ee* harus lihat itu semua kan emang harus dilakukan. Cuma kan orang-orangnya kadang kita emang harus *double job*. Jadi misal di *agency* itu pasti ada yang namanya kaya *managing director* dan *account executive* dia yang ngatur jadwal, tapi karena aku masih *start up* dan aku masih baru banget kita gabisa *hire* orang itu. Jadi tetep ada dua kerjaan

- yang dikerjain satu orang. Itu sih, menurutku ya asal kita bisa fleksibel dan bisa ngatur itu.
- Penulis : Kalo dampak kuliah ke kerjaan, menurut Ridho skalanya berapa Mas?
- Narasumber : Sembilan sih aku. Karena banyak banget yang bisa diaplikasikan. Bahkan aku kadang ya itu tadi ngulik-ngulik soal apa yang pernah aku pelajari di kuliah untuk mendukung bisnisku.
- Penulis : Tapi kan Ridho fokus bisnisnya beragam Mas, ada hambatan tentang *skill* dan pengetahuan nya ngga?
- Narasumber : Oh ya pasti ada yaa. Aku ngerasa waktu aku mau mulai bisnis tu kaya aduh *skill* ku memadai ngga ya. Karena kaya *insecure* gitu aku gabisa ngejalanin dan *survive* karena dulu *skill* ku ya kaya mahasiswa biasa aja gitu. Punya sih bekal ilmu dari kuliah, cuma aku rasa itu masih kurang banget kalo buat *running* bisnis.
- Penulis : Nah hal-hal yang ngga *in line* sama kuliah itu Ridho dapetin *skill* nya darimana?
- Narasumber : Kalo dari aku sendiri *ee* aku percaya bahwa di internet itu ada banyak sekali hal-hal yang tidak kita ketahui dan bahkan temen-temenku selalu bilang bahwa Ridho adalah *creative director* tapi *ee internet graduate creative director*. Jadi emang kebanyakan aku belajar dari internet terus aku ikut *workshop* dan aku cari tau. Cuma yang paling gede ngaruhnya di aku adalah *experience* sih, karena gabisa didapetin dengan cara lain. Harus ngerasain langsung. Jadi harus berani juga buat mulai membuktikan *skill* yang udah dimiliki.
- Penulis : Berarti Ridho yakin dengan kemampuan yang udah dimiliki?
- Narasumber : Kalo yakin tu, kalo misal di posisi kita sebagai *entrepreneur*, yakin itu kaya sesuatu yang lebih dari apa yang kita punya sekarang. Yakin ngga yakin ya jalan. Asal ya percaya, walaupun cuma kadang-kadang. Kalo udah ga percaya sama sekali mending gausah. Harus punya *risk management* dan bisa ngelola *stress* sih, jangan terlalu dipikirin, dibawa santai itu perlu.
- Penulis : Pernah takut gagal ngga Mas?
- Narasumber : Pernah. Takut kalo bisnisnya ini ga bekerja. Karena kan kaya jalanin bisnis walaupun udah kita siapin biar bisa sesuai dengan kebutuhan pasar, tapi tetep aja ada ketidakpastian disitu.
- Penulis : Nah hambatan di kuliah waktu Ridho jadi *studentpreneur* ini apa Mas?
- Narasumber : Yang paling besar adalah susah banget bagi waktu antara bisnis sama kuliah. Karena jadwal kuliah itu kan kaku yaa, apalagi ada absen *finger print*. Sedangkan kerjaan sering gabisa ditinggal apalagi kalo pas baru ngerintis. Oiya terus sama ini, kerja kelompok. Menghambat banget sumpah. Apalagi ketika kita udah pengen cepet-cepet kelar tapi dapet kelompok yang ilang. Jujur itu sih yang paling menghambat di UII. Gitu sih kalo aku. Karena aku juga bigung sih sama UII, ayolah jadi *entrepreneur* aja. Cuma

- kenapa mereka pasang *finger print*. Padahal kan yaa aku akan lebih enak kerjanya ketika itu bisa titip absen gitu kan.
- Penulis : Berarti susah ngatur waktunya ya Mas?
- Narasumber : Bener.
- Penulis : Kalo hambatan *hmm* di bisnisnya Ridho sendiri itu apa aja Mas?
- Narasumber : Sebenarnya yang paling terasa adalah, ini aku gatau *play victim* atau *blame game* ya, cuma ketika kita di Jogja dan kita bergerak di industri kreatif, disini *ee* kaya disini industri kreatif kurang dihargai. Jadi *ee* kita pasti main di harga rendah dan kita pasti dituntut banyak, nah itu yang jadi kendala. Nah mau gamau kalo Tegma harus cari *client* dari luar. Sekarang kita ada dua *client* dari Jakarta, yang satu di Serpong dan yang satu di Jakarta Timur. Itu kita emang harus mondar-mandir sana biar bisa *survive*. Itu sih, sama mungkin yaa karena *start-up* pasti halangannya kan duit. Apalagi kan kita disini modalnya kan sangat terbatas. Itu aja sih yang jadi hambatan.
- Penulis : Kalo dalam bisnis sebenarnya kampus tuh mendukung ngga sih menurut Ridho?
- Narasumber : Kalo menurutku ngga. Karena... satu-satunya yang mendukung cuma dari apa yang aku pelajari. Disitu kan yang belajar aku dan yang *hmm* memutuskan buat ngulik banyak juga aku. Kalo aku sih bilang kampus ngga mendukung. Karena dulu aja aku ikut lomba itu aja aku bawa nama UII itu ngga diijinkan sama UII dan aku harus *skip* uas dua matkul.
- Penulis : Alasannya apa Mas ngga diijinin?
- Narasumber : Gatau juga. Dulu katanya apa ya terlalu mepet ijinnya atau apa gitu. Intinya ketika itu aku menguruh ijin disuruh kesana disuruh kesini tapi gaada kejelasan sih. Akhirnya aku tetep berangkat.
- Penulis : Kalo soal IBISMA, Ridho gabung di sana ngga sih Mas?
- Narasumber : Ngga, karena aku tau IBISMA itu baru semester delapan dan itu kebanyakan yang ikut adalah adek-adek angkatan. Ya aku bilang bahwa aku ikut IBISMA itu buat apa kan bentar lagi aku juga udah mau lulus gitu. Jadi aku lebih fokus ke *ee* gimana caranya aku lulus dari UII aja sih. Tapi kalo aku tau IBISMA dari awal kuliah dulu juga aku pasti bakal ikut.
- Penulis : Nah *mm* caranya Ridho untuk mengatasi hambatan waktu jadi *studentpreneur* bagaimana?
- Narasumber : Kalo dari aku cara ngatasinnya juga kita ngasih bates nih *ee* kalo kita kita masih kuliah kan kita gabisa disebut sebagai *full-time worker* kan, kita adalah *part-time worker*. Jadi ya *ee* tetep harus bagi waktu dan kita membatasi kerjaan tadi. Soalnya kalo kita lebih condong ke kerjaan tapi kuliah ditinggal kan sama aja. Itu sih cuma membatasi kerja. Karena kita juga gabisa *multi-tasking* kalo aku bilang. Harus fokus ke kuliah terus *next day* kita fokus kerjaan gitu. Gabisa langsung fokus dua-duanya.
- Penulis : Nah cara membagi fokusnya itu gimana Mas?

- Narasumber : Kalo membagi fokusnya itu kita mengarang apa ya, kalo aku si biasanya bilang kaya “oke bagi waktu, aku dari pagi sampe siang itu ngejain buat perkuliahan, malem aku ngerjain kerjaan.” Atau malah biasanya bagi hari sih. Senin sampe Selasa aku kerja, Rabu sampe Kamis aku ngerjain urusan kuliah aja.
- Penulis : Nah kalo hambatan di bisnisnya apa aja Mas?
- Narasumber : Pasti kalo *start-up* pasti ada masalah di modal yaa. Apalagi dulu waktu masih awal baget pas ngerintis PAP. Portofolio juga masih terbatas baget jadi belum ada yang bisa dijual istilahnya. Apalagi *partner* bisnis ku kan juga seumuran, jadi kita masih dalam kondisi ekonomi yang setara lah bisa dibbilang. Tapi kalo di masalah uang atau *financial resource* itu sebenarnya kita harus bijak sih dalam *spent money* mau kemana aja. Terus *ee* kita buat nge *hire* orang kita lebih *prefer* ke yang *part-time* juga, soalnya kan kalo *part-time* kan gajinya lebih dikit dan kerjaan kita juga ngga sebanyak itu. Makanya juga yaudah *be wise* aja ketika buat ngatur uang. Sama *ee* *make sure* bahwa kita punya manajer keuangan yang bagus. Terus aku emang fokusin buat bagusin portofolio dengan cara ya bagusin performa bisnisku. Jadi modalnya hanyalah ketika kita punya portofolio bagus. Misal aku punya foto bagus nih dan itu aku bikin sendiri, terus nanti aku ngajuin ke sebuah perusahaan kamu mau ngga pake jasaku. Nah ketika perusahaan pake jasa kita, disitu kan kita sama sekali ngga ngeluarin modal finansial. Gitu sih kalo dari aku.
- Penulis : Kalo masalah *leadership* ada ngga Mas? Kesulitan dalam mengelola karyawan?
- Narasumber : Kalo mengelola orang bisa dibbilang pasti selalu ada sih masalahnya. Karena kita kan di tim masih sama-sama muda juga, jadi aku agak susah untuk berperan sebagai orang yang bisa jadi panutan dan mengarahkan mereka. Tapi aku ngga ambil pusing karena itu hal yang biasa terjadi. Soalnya aku tipikal orang yang santai baget kan. Maksudnya ngga terus aku pengen keliatan keren, aku ngga pengen orang-orang terlalu hormat sama aku. Kalo aku sih santai, asalkan mereka kerja sesuai dengan pekerjaannya ga masalah buat aku.
- Penulis : Cara bikin mereka *in line* dengan tujuan bisnis terus pekerjaannya itu sendiri, itu gimana Mas?
- Narasumber : Sebenarnya gimana cara kita bikin mereka *in line* sama pekerjaan ya kita ajak orang yang emang dia *passion* nya disitu. Misal kita cari fotografer dan *designer*, nah kita cari orang yang emang kuliahnya disitu. Jadi kita *hire* orang yang emang bertanggung jawab dan dibidang itu. Dan dengan gaji itu tadi. Imbalannya harus sesuai.
- Penulis : Kalo tadi yang masalah lingkungan yang kurang *welcome* dengan industri kreatif gimana Mas?

- Narasumber : Kalo masalah kurang welcome itu ya mau ngga mau kita tetep *educate* sih. *Ee educate* sama *client-client* kita bahwa ini loh diluar sana tuh bayaran kaya gini mahal, sedagkan aku cuma dibayar kaya gini aja mau. Terus apalagi yaa, *hmm* sama cari *client* keluar Jogja. Kalo buat di Jogja itu sih kita *educate client* bahwa ini kerjaan kita *worth it* dan ini efeknya apa ke bisnis kamu.
- Penulis : Hal paling sulit yang pernah Ridho alami selama jadi *studentpreneur* apa Mas?
- Narasumber : Sebenerya menurutku gaada ya, menurutku orang kadang suka terlalu *lebay*. Ketika jalanin usaha kan pasti tau kalo bisnis itu adalah hal yang tidak jelas. Jadi yaa ketika kita masuk ke dunia bisnis ya pasti ada risikonya. Tapi kalo ditanya yang paling berat adalah *keep believing* sih, maksudnya kaya percaya bahwa *this gonna work some day*. Kadang kita juga disuap buat ngelupain mimpi kita ngga sih. Ditawarin kerja di suatu tempat udah dapet gaji yang enak. Yang paling berat itu sih untuk tetep jalan kalo jadi *entrepreneur*. Ya kalo aku sih orang yang cuek dan santai. Sebenernya yang terjadi banyak banget, cuma ya aku tetep santai nngadepinnya. Karena satu-satunya cara supaya masalah selesai yang dengan cara dihadapi.
- Penulis : Nah terus kan tadi *ee* udah ada hambatan-hambatan yang Ridho alami, terus cara Ridho untuk menyeimbangkan keduanya antara kuliah dan kerja itu gimana mas? Pasti kan ada yang hilang kaya entah Ridho ngurangin waktu main atau mungkin mengenyampingkan kehidupan pribadi Ridho sendiri. Nah itu gimana Mas?
- Narasumber : Kalo aku sih selama ini yang aku korbakan *social life* sih. Dimana aku disini sangat jarang *ee* bersosialisasi. Cuma ketika aku di industri kreatif kan pasti aku mau ngga mau ketemu orang yang di industri yang sama. *Which is* itu adalah orang yang bakal jadi temenku juga. Jadi, aku *sacrifice social life* tapi aku bersosialisasi sama orang-orang yang bekerja sama aku. Terus kalo buat sekarang ini karena emang udah *urgent* banget dari sisi perkuliahannya, aku batesin kerjaan. Jadi kerjaan aku batesin buat nyelesin kuliah. Karena kemaren-kemaren aku masih kerja banget dan kuliahku keteteran. Kalo *balance* sih menurutku tetep gabakal *balance* sih ketika kita fokus ke dua-duanya gabakal bisa. Kalo menurutku *multi-tasking* malah ngerusak dua-duanya, jadi ya itu tadi. Paling ngga ada skala rasio lah, paling ngga 70:30. Kalo 50:50 kayanya ngga bakal bisa deh.
- Penulis : Kenapa baru semester ini baru yakin untuk fokus kuliah?
- Narasumber : Karena *ee* yaudah gapunya waktu lagi. Sekarang ya kalo ngga diubah aku juga bakal keluar bakal *drop out* gitu.
- Penulis : Ada keinginan untuk memperbaiki kuliah ngga Mas sebelum *urgency* di semester sepuluh ini?

- Narasumber : Kalo dari aku jujur kalo soal nilai huruf aku ngga begitu ini sih *ee* ngga begitu mikir banyak. Yang penting aku lulus, aku dapat ilmunya kalo buat aku. Misal nih sampe sekarang mata kuliah komunikasi pemasaran disitu aku udah ambil dua kali. Yang pertama emang aku *blong*, tapi yang kedua aku emang udah kaya bener-bener disitu, kuliahnya udah bener, cuma tetep dapat D lagi dan aku atau kenapa. Padahal aku ikut lomba *advertising* dan dapat juara dua se Indonesia. Nah itu kan maksudnya kalo aku sih lebih penting ilmunya bukan nilainya. Dan disitu aku juga pernah dapat matkul SIM, ini aku ambil yang ketiga kalinya, yang kedua aku dapat D padahal aku UTS dan UAS ikut, dan anggota kelompokku dapat A semua. Dan aku paham semua yang aku kerjakan disitu. Dan aku mencari transparansi nilai juga tetep ga dikasih. Ya menurutku bisa dibilang kalo aku mau dapat nilai jelek di UII itu ga masalah buat aku, yang penting ilmunya dan apa namanya bisa lulus disitu.
- Penulis : Berati menurut Ridho kesuksesan kuliah itu bukan tentang nilainya tapi seberapa maksimal kita ngejalanin dan mengaplikasikan ilmunya?
- Narasumber : *Yoi* kita kan cari ilmu, walaupun kadang ilmu dinilai dengan huruf tadi, tapi aku gapernah ambisius untuk dapat nilai A. Yaudah asalkan dapat ilmu, aku lulus, yaudah cukup.

Narasumber Pendukung I

- Nama : Averoes Suhudi Mas'ud (Ave)
- Tanggal : Sabtu, 29 Januari 2019
- Jam : 10:30 WIB
- Tempat : Wawancara via telepon
- Penulis : Sebelum mulai bisa perkenalan diri dulu Mas?
- Narasumber : Namaku Averoes Suhudi Mas'ud biasa dipanggil Ave. Umurku 22 tahun dan pekerjaannya *graphic designer*.
- Penulis : Hubungan sama Ridho sebatas rekan kerja atau apa mas?
- Narasumber : *Hu um* rekan kerja mba. Jadi semacam beda divisi gitu. Yaa bisa dibilang temen dekat juga ya.
- Penulis : Rekan kerja di Tegma mas?
- Narasumber : *Hu um* mba. Ya jadi dulu aku sama Ridho sih yg bikin usaha ginian awal-awal *hehehe*.
- Penulis : Selama merintis Tegma, Ridho secara personal ngalamin hambatan ngga Mas? Misalnya kaya susah bagi waktu, karena Ridho juga masih kuliah.
- Narasumber : Kalo sepenglihatanku ga ada sih.

Penulis : Ridho sering bolos kuliah ngga mas?

Narasumber : Kalo itu aku kurang paham juga mba, kalo setauku sih nggak. Soalnya kadang ijin pergi kekampus ada kelas juga.

Penulis : Kalo kesehariannya, waktu kuliah sama kerjaan Ridho sering bentrok ngga mas?

Narasumber : Sebenarnya kalo jam kerja kita sejauh ini masih santai sih. Maksudnya misal emang ada jadwal kuliah ijin gapapa. Cuman misal ketemu klien/presentasi, kadang ada bentrok juga.

Penulis : Terus kalo bentrok gitu Ridho lebih milih kuliah atau kerjaan Mas?

Narasumber : Setauku *tu* tergantung yang mana yang *urgent*. Kalo emang kerjanya bisa dikerjain sama yang lain, ya dia milih kuliah. Tapi seringnya dia *handle* sih, jadi gatau deh itu dia bolos apa gimana.

Penulis : Ridho pernah ada rencana buat ngurangin client ngga mas biar kuliahnya bisa selesai?

Narasumber : Kalo buat kuliahnya bisa selesai aku kurang tau, cuma emang bulan februari-maret ini mau ngurangin *client* sih buat belajar tentang *flow* bisnisnya sama yang lain-lain juga.

Penulis : Arti kuliah buat Ridho itu apa Mas?

Narasumber : Kuliah buat Ridho tu lebih ke pembentukan pola pikirnya sih kak.

Penulis : Motivasi Ridho buat kuliah apa Mas?

Narasumber : Setauku dia kuliah emang buat bekal bisnis yaa, buat apa namanya *ee* karir dia.

Penulis : Cara Ridho bagi waktunya gimana Mas anatar bisnis sama kuliah?

Narasumber : Dia tu biasanya bagi-bagi sih. Kaya bikin *timeline*. Karena menurut dia itu kalo *multitasking* hasilnya malah ngga maksimal. Jadi satu-satu dia kerjain sampe selesai.

Penulis : Menurut Ave, Ridho ada kesulitan dalam *handle* kerjaan ngga mas? Dalam hal *skill* maksudnya.

Narasumber : Kalo kesulitan saya rasa tidak ada ya, soalnya juga sambil belajar terus dia. Terus kan dia ngga sendiri, dia bentuk tim. Jadi ya pasti dalam satu tim *tu* udah di *handle* sama orang yang emang ngerti. Jadi kerjaan bisa maksimal dan saling ngelengkapin gitu.

Penulis : Ridho sering belajar dari internet ya mas tentang *digital marketing*?

Narasumber : *Hu um* benar sekali. Dia rajin belajar dari internet, kayanya hampir semua dia dapet dari internet.

Penulis : Ridho orangnya gigih ya mas?

Narasumber : Setauku sih iya, baca-baca tentang *digital marketing* gitu konsisten tiap malem.

Penulis : Kalo masalah modal ada hambatan nga Mas?

Narasumber : Persoalan modal tu pasti ada ya. Tapi bisa diakalin kok. Kita dulu modalnya bukan uang, tapi pake portofolio. Ya bbutuh si modal finansial tapi ngga banyak jadinya.

- Penulis : Terus menurut Ave, Ridho orangnya termasuk santai atau panik saat ngadepin *problem* di bisnis?
- Narasumber : Termasuk santai sih menurutku. Karena dia emang udah tau gitu risiko bisnis yang dijalanin.
- Penulis : Santai tapi solutif atau gimana mas?
- Narasumber : *Hu um* santai tapi solutif mba. Dia yakin kalo masalah itu pasti ada jalan keluarnya.
- Penulis : Setau Ave arti kerja buat Ridho itu apa?
- Narasumber : Kerja buat Ridho itu yaa menghasilkan uang ya kak.
- Penulis : Ave tau ngga motivasi Ridho mulai bisnis itu apa?
- Narasumber : Kurang tau pastinya sih kalo itu. Tapi setauku kayanya pertama pengen punya uang tambahan dan emang ada peluang.
- Penulis : Kalo pas bentrok, Ridho milih kuliah apa kerjanya mas?
- Narasumber : Tergantung tingkat kepentingannya sih. Kadang ada yang kerjaan, kadang ada yg kuliah juga. Kalo yang pas milih kerjaan biasanya emang yang penting banget gitu. Kalo yang pas milih kuliah, ya yang pas santai-santai aja atau ngga *hectic-hectic* banget.
- Penulis : Berarti seimbang ya mas antara kuliah sama kerjaan?
- Narasumber : *Yoi* benar.
- Penulis : Kalo soal *leadership*, Ridho bisa mengatur karyawan ngga Mas?
- Narasumber : Kalo soal *leadership* pas masih awal-awal pasti ada kendala, karena masih baru juga belum berpengalaman. Tapi makin kesini makin belajar dan tau celahnya.
- Penulis : Menurut Ave, Ridho itu orang yang berani dalam menghadapi risiko atau ngga?
- Narasumber : Termasuk berani sih menurutku.
- Penulis : Tapi pernah ngalamin rasa takut gagal ngga Mas?
- Narasumber : Kadang ak liat kekhawatiran itu ada yaa. Tapi dia orangnya emang kaya *take it easy* dan yakin kalo apa yang dia punya tu bisa pertahanin bisnis ini.
- Penulis : Berarti percaya diri ya mas orangnya?
- Narasumber : Benar sekali.
- Penulis : Setau Ave, kenapa Ridho ngga bisnis sama temen kuliahnya?
- Narasumber : Kalo menurutku sih karena emang temen kuliahnya kan mungkin satu latar belakang ya rata-rata, *hmm* satu jurusan gitu, nah sedangkan aku Ridho dkk tu beda-beda gitu.
- Penulis : Berarti kurang sesuai sama kebutuhan ya mas?
- Narasumber : Menurut saya si gitu. Kan kita bisnis bagiannya beda-beda, jadi butuh orang yang kompeten di bidangnya juga.
- Penulis : Setau Ave selama ngejalanin bisnis, Ridho tetep bersosialisasi sama temen kuliahnya ngga?
- Narasumber : Setauku dia itu emang ngurangin waktu main yaa. Dia jarang komunikasi sama temen kuliahnya. Tapi dia tetep komunikasi sama orang yang menurut dia sekiranya berhubungan sama bisnis ini sih keliatannya.

Penulis : Dulu awal Ave sama Ridho ketemu tu gimana?
 Narasumber : Kebetulan satu SMA mba dulu di muhi.
 Penulis : Terus kenapa mutusin buat bangun bisnis bareng mas?
 Narasumber : Karena ada peluang itu tadi mba.
 Penulis : Ave berarti bisnis sama Ridho mulai dari PAP atau baru Tegma ini mas?
 Narasumber : Mulai dari PAP mba. Sekitar 2-3 taun lalu kayanya.
 Penulis : Dulu Ridho waktu mulai bisnis ada alesan karena faktor kebutuhan finansial ngga mas?
 Narasumber : Ngga sih mba. Gaada kesulitan finansial, tapi emang pengen punya tambahan. Tapi alesan awalnya dulu kita emang kaya ada peluang jadi dikerjain.
 Penulis : Terakhir mas. Menurut Ave, Ridho itu pengusaha sekaligus mahasiswa yang baik atau ngga? Alesannya kenapa mas?
 Narasumber : Iya sih, karena bisa bagi waktu antara kerja sama kuliahnya itu?

Narasumber Pendukung II

Nama : Dendi Putra Aseptia (Dendi)
 Tanggal : Sabtu, 29 Januari 2019
 Jam : 16:30 WIB
 Tempat : Wawancara via telepon

Penulis : Sebelumnya boleh minta tolong kenalin diri dulu nama, umur dan pekerjaannya Mas?
 Narasumber : Aku Dendi Putra Aseptia, umur 22 tahun dan pekerjaanku sebagai fotografer *hehehe*
 Penulis : Pertama kenal Ridho kapan mas?
 Narasumber : Kalau kenal sekedar kenal sama Ridho *tu* SMP kelas dua, tapi kalau kenal dekat banget nya setelah lulus SMA.
 Penulis : Berarti dulu Dendi ngerintis PAP bareng Ridho?
 Narasumber : Ya bisa di bilang gitu kak, walau aku masuk pertengahan pendirian PAP.
 Penulis : Berarti Dendi juga terlibat di Tegma sama Janur ya Mas?
 Narasumber : *Yaps* tepat sekali kak.
 Penulis : Dendi tau ngga kesibukan Ridho waktu jalanin bisnis itu apa aja?
 Narasumber : *Wah* kalau se detail itu aku kurang tau ya, tapi setau aku dia pernah nyoba buat EO gitu sama yang pasti kuliah yaa.
 Penulis : Ridho ikut kepanitiaan atau organisasi gitu ngga Mas pas ngerintis bisnis?
 Narasumber : Pas PAP itu dia pernah ikut paniitan makrab kalo ngga salah. Tapi habis itu ngga keliatan ikut kegiatan kaya gitu lagi.

Penulis : Arti kuliah buat Ridho itu sebenarnya apa sih Mas?

Narasumber : *Hmm* kalo arti kuliah buat Ridho itu kaya belajar dan mencari bekal buat masa depan. Jadi kaya apa yaa lebih ke investasi gitu.

Penulis : Motivasinya dia buat kuliah berarti buat bisnis ya Mas?

Narasumber : Iya dia ngerasa tuh SMA aja *ga* cukup. Dia pengen kuliah yang sejalan sama bisnis.

Penulis : Nah kan Ridho ini mahasiswa sekaligus pengusaha nih Mas, Dendi tau ngga alesan Ridho mulai bisnis pas masih kuliah?

Narasumber : Karena salju-salju di luar sana masih nunggu dia *hahaha*. Tapi emang dasarnya dia gak bisa diem sih kak.

Penulis : Waduh maksudnya apa nih mas? *Hahaha*

Narasumber : Ya buat jalan jalan kak awalnya. Setau ku gitu kak.

Penulis : Berarti emang ada dorongan dari segi finansial ya Mas?

Narasumber : *Enggak* gitu juga sih kak, susah jelasin nya *hehehe*.

Penulis : Atau karena pengen mandiri Mas?

Narasumber : Lebih ke tambahan penghasilan sih kak, biar puas.

Penulis : Setau Dendi arti kerja buat Ridho itu apa?

Narasumber : *Hmm* keliatannya dia *tu* mengartikan kerja sebagai bergerak ya kak, menghasilkan uang.

Penulis : Terus bener ngga mas kalo Ridho itu mulai bisnis karena dulu ada peluang?

Narasumber : Iya kalau itu bener sih kak, dia dapet peluang dulu pas PAP dijamin temennya buat bikin buku tahunan gitu. Tapi pandangan peluang dia *tu* melebihi pandangan anak remaja di jaman itu *e* kak.

Penulis : Lebihnya itu gimana mas?

Narasumber : Ya ada aja yang pengen dia buat. Orangnya suka eksplor kaya susah gitu buat puas *hehehe*.

Penulis : Terus mas boleh diceritain ngga Ridho itu kalo kerja orangnya gimana? *Hard worker* ngga?

Narasumber : *Hard worker* iya, *selow* iya, serius iya. Tergantung suasana dan kondosi sih.

Penulis : Ridho pernah ngalamin rasa takut gagal ngga Mas?

Narasumber : Oh ya pasti pernah. Apalagi kalo pas masih baru-baru gitu yaa, dia pernah kaya bertanya-tanya bisnisnya bakal berhasil atau ngga. Tapi ngga terlalu parah sih.

Penulis : Cara dia ngatasinnya gimana Mas?

Narasumber : Kalo sepenglihatanku dia orangnya satai ya. Dalam artian dia ngga terlalu nganggep itu hal berat karena dia juga punya keyakinan kalo bisnis ini akal bisa berjalan.

Penulis : Dan aku denger Ridho juga belajar *digital marketing* kebanyakan dari internet ya Mas?

Narasumber : Iya di acara tau hampir semua hal dari internet itu. Dan setauku juga dari orang-orang sekitar nya dia sama baca baca sih kak setau ku. Baca dari buku yang pernah dia dapet dari kuliahnya.

Penulis : Dendi tau ngga hambatan apa aja yang dialami Ridho pas ngerintis bisnis? Mungkin kaya susah bagi waktunya, belum punya skill, dll.

Narasumber : Terlalu nurut sama *client* mungkin kak.

Penulis : Maksudnya gimana mas?

Narasumber : Ya mungkin terlalu nurut sama *client* *tu* kan juga gak boleh kak, nah mungkin lebih kesitu yang sulit.

Penulis : Jadi kaya repot sendiri gitu ya Mas? Berarti belum terlalu bisa buat nego ya?

Narasumber : Ya bener banget. Itu dulu awal awal *haha*. Kalo kita terlalu ngikutin *client* kan kita keteteran juga, kadang ngga sesuai sama kapasitas yang kita punya. Kalau sekarang pelan pelan mengurangi rasa tidak enakan *hahaha*.

Penulis : Kalo soal hambatan *skill* lainnya cara ngatasinnya gimana Mas?

Narasumber : Karena kita kan ada tim ya, jadi kalo masalah *skill* sama kaya pengetahuan gitu ya dateng dari masing-masing anggota tim.

Penulis : Terus Ridho sering susah bagi waktu antara kuliah sama bisnis ngga mas?

Narasumber : Bisa kalau itu, soalnya sistem kerja kita santai dan *team* kok, jadi gak ada kendala sama kuliah. Kalau buat awal awal dulu mungkin iya susah bagi waktu. Karena pas masih awal kan masih repot, sistem nya juga belum *mateng* jadi lebih butuh perhatian yang lebih *intens*.

Penulis : Kalo soal modal Mas? Ada masalah ngga?

Narasumber : Modal tu bisa dibilang jadi tantangan buat dia ya. Dia lebih fokus bagusin kinerja, terus kaya jadiin portofolio sebagai modal.

Penulis : Dendi tau ngga kenapa Ridho ngga bisnis sama temen sekampusnya?

Narasumber : Mungkin belum ada yang cocok, tapi dia pernah kolaborasi kok sama temen kampus nya temen SMP ku juga, yang juara dua se-Indonesia itu.

Penulis : Oh yang ikut lomba itu bukan Mas?

Narasumber : *Yoiih haha*.

Penulis : Terus Ridho pernah ngga sih Mas ngurangin kerjaan biar bisa fokus sama kuliah dan sebaliknya?

Narasumber : Kayak nya belum pernah deh. Selama ini dia pengen nya tambah tambah dan tambah. Tapi kuliah harus cepet selesai juga.

Penulis : Belum pernah ada rencana ngurangin *client* mas? Terutama di Tegma?

Narasumber : Untuk Tegma pernah berencana untuk mengurangi *client*. Kalau yang lain belum pernah.

Penulis : Alasannya apa mas?

Narasumber : Biar gak jalan di tempat kak dan ngasi *space* buat kita belajar dulu sih kak. Sama ya mungkin biar Ridho juga punya *space* buat nyelesin kuliah kak. Karena kan kalo di Tegma dia masih turun

- tangan langsung, jadi emang lebih nyita waktu dia. Sepenglihatanku sih gitu kak.
- Penulis : Menurut Dendi, Ridho punya skala prioritas ngga?
- Narasumber : Iya pasti ada skala prioritas kak. Dia punya timeline sendiri, isinya ya kegiatan dia semuanya mulai dari kuliah sampe bisnis.
- Penulis : Menurut Dendi udah seimbang belum skala prioritasnya Ridho antara kuliah dan bisnis?
- Narasumber : Pasti ada belum nya ya, tapi mungkin menurut dia udah. Soalnya kan pandangan nya beda beda masalah itu. Tapi menurutku dia emang ngejalanin *timeline* nya itu, karena seatauku dai emang gamau *multitasking* yaa. Katanya kalo *multitasking* hasilnya malah ngga maksimal.
- Penulis : Kalo dalam hal kerjaan, menurut Dendi kesulitan terbesar yang sering dialami Ridho itu apa mas?
- Narasumber : Ngatur aku paling kak *haha*. Kalau dari aku sih gitu *hahaha*.
- Penulis : Ohhh *haha*. Ngatur supaya *keep on track* atau gimana Mas?
- Narasumber : Yaa benar seperti itu.
- Penulis : Pertanyaan terakhir Mas.
- Narasumber : Apa kak?
- Penulis : Menurut Dendi, Ridho itu seorang pengusaha *plus* mahasiswa yang bisa jadi panutan ngga? Alasannya apa?
- Narasumber : Kalau buat jadi panutan di seumuran nya mungkin bisa ya. Ya karena jarang aja ada anak se ribet dia. Ribet dalam kata lain mau ngajak orang di sekitar nya maju ya.
- Penulis : Berarti Ridho bertanggung jawab sama komitmennya untuk mulai bisnis ya Mas?
- Narasumber : Yaps tepat sekali.

Narasumber Kedua

- Nama : Satrio Sakti Utomo (Satrio)
- Usaha : Tom's Milk, Maraville Coffee, Kecup Chesees Tea
- Tanggal : Sabtu, 19 Januari 2019
- Jam : 10:30 WIB
- Tempat : Maraville Coffee
- Penulis : Sebelumnya terimakasih Mas sudah mau menjadi narasumber. Bisa perkenalkan diri Satrio dulu?
- Narasumber : Iya sama-sama. Jadi perkenalkan namaku Satrio Sakti Utomo, dipanggil Satrio. Umurnya 23 tahun. Aku kuliah di jurusan Manajemen FEB UGM.
- Penulis : Bisa diceritain ngga Mas tentang bisnis yang dikelola dari dulu sampe sekarang?

- Narasumber : Sekarang ini ngelola tiga *brand* kuliner sih, ada Toms Milk, Maraville Coffe, sama yang terbaru ada Ketchup Chese Tea. Kalo dari bisnis sendiri sih bisa dibilang awalnya banget mulainya kalo dibidang kuliner ini sih tahun 2014 yaitu Toms Milk. Cuma kalo bicara ke belakang lagi sih sebenarnya sejak SMA itu aku udah mulai buka jualan *online shop*-an lah. *Online shop* sepatu, jaket, dan sebagainya lah, itu udah sejak kelas tiga SMA awal, nah jadi udah sejak 2012 awal itu.
- Penulis : Nah berarti emang udah suka *ee* bisnis dari SMA Mas?
N : Udah mulai tertarik dan nyoba-nyoba lah intinya.
- Penulis : Terus kenapa *ee* yang dulunya binis *fashion* di *online shop* dan beralih ke bidang kuliner?
- Narasumber : Oke, kalo kenapa kuliner karena memang apa yaa kalo bicara ya macem-macem. Karena ada *trend* nya juga, ada peluangnya, dan kira-kira dari faktor kemudahan *tu* yang mana sih. Nah dari pertimbangan banyak kaya dari bisnis apa ya yang kira-kira yang bisa jangka panjangnya cukup aman, ngga yang musiman lah, ngga yang nge *maintain* nya itu apa yaa ngga susah dan juga jangka panjangnya bisa bagus lah bisa menghidupi kita juga. Dan kebetulan juga aku sendiri sangat suka kulineran gitu. Sampe sekarang pun aku juga suka lah nyoba-nyoba sesuatu yang baru, nyoba makan disana sini, keliling *café* ke luar kota. Kulineran itu emang suka aku.
- Penulis : *Ooo* berarti ide awal bisnis brangkat dari situ ya Mas?
- Narasumber : Iya *he em.*
- Penulis : Nah terus waktu pertama Satrio kan merintis Toms Milk. Nah itu semester berapa Mas?
- Narasumber : Itu aku sekitar semester dua.
- Penulis : Waktu mulai merintis sampe *establish* nya ini kesibukanya apa aja Mas di kuliah itu sendiri?
- Narasumber : Kesibukanku yang pertama kuliah itu sendiri ya pasti yaa. Kuliah 24 sks, terus *abis* itu sama ada kepanitiaan kampus juga lah, ada dua kalo gasalah waktu itu. Di semester satu itu ada dua kepanitiaan. Di mana yang salah satunya aku jadi ketua.
- Penulis : *Ooo* berarti waktu mempersiapkan Toms Milk ini juga lagi sibuk kepanitiaan Mas?
- Narasumber : *Emm* iya bener.
- Penulis : Nah itu cara bagi waktunya gimana Mas?
- Narasumber : Cara bagi waktunya jujur aja waktu awal-awal banget itu *kuwalahan* sih. Maksudnya aku jadi panitia jadi ketua segala macem juga sebenarnya buka inisiatif pribadi yaa. Karena dorongan sekitar, yaudah jadinya aku terpaksa, yaudah jalanin aja. Otomatis kehidupan ya pagi kuliah pasti. Disela-sela kuliah rapat segala macem, terus baru jam lima setelah selesai semua urusan segala macem di kampus, baru ngurusin bisnis. dan itu bisa sampe

- jam 11 malem katakanlah. Dan itu hampir setiap hari kaya gitu sih.
- Penulis : Rutinitasnya berarti kaya gitu ya Mas?
- Narasumber : *He eh* jadi dibilang waktunya habis ya habis. Mungkin yang dikurangi tu waktu untuk main sama temen-temen itu jelas berkurang. Tapi kalo waktu untuk kuliah ya tetep kuliah. *Event* tetep jalan. Bisnis tetep jalan.
- Penulis : Tapi kalo lingkungan kuliah Satrio sendiri misalnya katakanlah kuliahnya itu mendukung ngga Mas untuk aplikasi bisnis Satrio ini? Kan kuliahnya manajemen nih Mas.
- Narasumber : Iyaa kuliahku manajemen tapi gini, *emm* ada saat dimana kadang kita merasa apa yang kita pelajari kok *ee* ngga relevan sama yang kenyataan. Tapi makin kesini, setelah aku menjalani bisnis bertahun-tahun ini *hmm anu* semakin kesini semakin bisa menemukan korelasi lah. Kaya *oo* jadi sebenarnya yang aku pelajari tuh *ee* apa ya bisa kok diterapkan di bisnis. Asal ya itu kita harus cari pola-polanya dulu. Karena di awal kan proses membangun dari nol itu ngga diajarin di kampus gitu. Nah yang diajarin di kampus itu ketika untuk pengelolaannya, yang ketika udah jalan setahun dua tahun itu baru ilmu-ilmu ini bisa diterapkan. Tapi pas awal dari nol banget, mungkin di kampus ada mata kuliah kewirausahaan ya, tapi itu ngga cukup untuk menggambarkan keadaan *real* nya ketika kita *start* bisnis.
- Penulis : Berarti lebih kompleks ya Mas?
- Narasumber : Bener banget, sangat kompleks dan itu ngga ada di kuliah.
- Penulis : Nah terus cara Satrio bangun *skill* dan *knowledge* nya itu gimana Mas?
- Narasumber : Pertama ya yang jelas kalo buat bangun *skill* bisa dibilang *anu* yaa *trial and error*. Ngga tau apa-apa *waton* asal dikuat-kuati aja *hahaha*. Sambil juga kalo masalah ilmu itu si yaa belajar dari orang yang sudah berpengalaman, kedua juga dari internet dari *youtube* segala macam. Kan banyak *tuh* orang-orang yang udah sukses dia *sharing* tentang pengalaman bagaimana mereka memulai bisnis, nah itu aku juga dapet apa yaa *insight* kalo membangun bisnis itu emang harus seperti ini. Jadi ini emang hal yang wajar, yang penting kita terus belajar dan harus kuat iman aja.
- Penulis : *Ooo* iya, Satrio merintis Toms Milk ini sendiri atau *partnership*?
- Narasumber : *Emm* dengan keluarga, kakakku.
- Penulis : Kalo yang Ketchup Cheese Tea sama Maraville Coffee Mas?
- Narasumber : Dua-duanya *partnership* juga. Nah ya kan aku bisnis juga selalu ada *partner*, artinya ngga semua beban itu sendiri. Jadi enaknya disitu. Jadi aku bisa bagi tugas lah istilahnya.
- Penulis : Terus *emm* waktu bisnis itu berarti kuliah tetep *running* terus ya Mas?

- Narasumber : Kuliah tetep *running* terus, nilai juga ngga jelek, yaa wajar-wajar aja lah.
- Penulis : Berarti normal ya Mas?
- Narasumber : Iya normal-normal aja.
- Penulis : Nah berarti cara bagi fokusnya, kadang kan orang ih lagi kuliah tapi fokusnya bercabang ke bisnis dan kegiatan lainnya. Itu caranya gimana Mas?
- Narasumber : Sebenarnya gini. Kuliah itu kan kalo kita misalnya cuma kuliah *tok*, itu sebenarnya juga ngga berat-berat banget kan. Cuma gini, cuma kadang orang-orang lain mungkin kan kuliah sambil organisasi, aktif di kampus segala macem, nah itu aku ngga. Cuma ya kuliah masuk kelas, udah selesai ya udah keluar, kesibukanku habis disitu. Ketika temen-temen lain mungkin dia banyakin *event* dan organisasi, aku ngga ikut organisasi sama sekali.
- Penulis : Berarti setelah dua kepanitiaan yang Satrio ikuti, habis itu langsung *skip* kepanitiaan atau gimana Mas?
- Narasumber : *Hmm* paling cuma ikut satu aja per semester. Kalo biasanya temen-temen kampus yang lain itu dia bisa nih dalam satu periode megang tiga, empat, lima *event*, tapi aku cuma ikut satu *event* aja.
- Penulis : Nah setelah yang dua kepanitiaan pertama tadi itu, perannya Satrio kompleks ngga di kepanitiaan selanjutnya?
- Narasumber : Oh udah ngga terlalu. Kaya udah belajar dari awal *wah iso remuk ki hahaha*. Tapi aku kan juga pengen cari pengalaman juga kan, jadi ikut tapi satu-satu aja lah. Terus juga makin kesini kan di proses inis juga aku belajar membangun tim, membangun oraganisasi, dan segala macemnya. Nah ketika timnya ketika organisasinya semakin rapi itu juga beban tu semakin menurun lah, bisa lebih terpola pekerjaannya.
- Penulis : Berarti waktu pertama Satrio mulai bisnis ada hambatan tentang *leadership* ya Mas?
- Narasumber : Pastilah pasti itu. Aku kira juga semua orang yang baru memulai pasti mengalami kesulitan tentang *leadership* ya. Apalagi masih muda dan harus langsung memimpin orang yaa, bukan yang bisnis sendirian, itu kuliner ga bakal bisa *running* lah kalo sendirian, kita butuh tim. Paling ngga kita butuh lima sampe sepuluh orang lah. Nah itu pembelajarannya besar disitu.
- Penulis : Padahal kalo kita kuliah di manajemen kan pasti ada pelajaran tentang *leadership* ya Mas. Tapi mengaplikasikannya *tetep* susah ya Mas?
- Narasumber : *Eee* kalo teroi tu tetep susah lah, harus punya pengalaman. Baca teori terus langsung terjun ke lapangan kaget juga pasti.
- Penulis : Terus kalo ditanya presentase peran kuliah itu sendiri terhadap kesuksesan bisnis Satrio itu sendiri berapa persen Mas?
- Narasumber : *Yaa* 40% lah paling, ngga nyampe 50%. Karena belum terlalu banyak. Apa yaa, kalo di manajemen itu kan ilmu dan seni. Kuliah

- itu ilmunya, seni nya ya kita paktik ini. Seni nya kan kita ngga belajar di kampus. Padahal kan seni nya itu yang besar.
- Penulis : Terus kalo menurut Satrio makna kuliah buat Satrio itu apa sebenarnya?
- Narasumber : Arti kuliah itu adalah proses dimana kita belajar tapi belajar secara konseptual. Belajar gimana cara kita berpikir ketika kita menghadapi masalah. Artinya aku ngga setuju juga ketika kadang ada orang yang sangat ekstrim yang mengatakan “udah bisnis ngapain sih kuliah” kan pasti ada yang bilang kaya gitu. Tapi menurutku *no* itu salah, ngga kaya gitu, kamu bisnis pun gabisa asal, kamu bisnis pasti butuh ilmu, butuh *basic* nya. Ketika kuliahku di Manajemen FEB UGM itu bisa dibilang dia adalah pembentuk otak supaya kita dapat berpikir layaknya kita sedang mengelola perusahaan besar. Kadang perusahaan besar dengan perusahaan yang baru *start* itu beda pengelolaannya. Tapi *at least* aku dapet cara berpikir ketika nanti perusahaanku semakin membesar aku harus mengelola bagaimana sih, *marketing* nya harus seperti apa, keuangannya harus seperti apa, operasi nya harus seperti apa, dsb. Jadi, penting banget sih buat tetep fokus kuliah meskipun kita bisnis. Terkait dengan relevan atau ngga mungkin tergantung dengan jurusan yang kita ambil yaa. Mungkin kalo aku ambil kuliah di universitas yang fokus di kewirausahaan, mungkin akan lebih bagus lagi. Ya jadi, menurutku kuliah tetep megang peran penting. Aku tetep punya minat kok untuk ngelanjutin S2. Karena kita akan selalu butuh ilmu.
- Penulis : Ini Mas atrio kuliah selesai tepat waktu ya?
- Narasumber : Iya aku kuliah selesai dalam waktu empat tahun *hehe*.
- Penulis : Satrio emang ada target selesai kuliah tepat pada waktunya atau ngga?
- Narasumber : Ada. Karena *mbuh piye carane lah* aku bisa cepet lulus dan bisa fokus di bisnis. Nah itu orientasiku dulu seperti itu. Jadi mungkin ada juga yang mikir kaya gara-gara bisnis kuliahnya jadi terbengkalai. Tapi kalo aku mikirnya gitu pengen cepet lulus supaya *totally* fokus di bisnis.
- Penulis : Nah waktu kuliah S1 kan pasti *goals* nya mereka pasti lulusan bisa jadi mandiri, bisa jadi *entrepreneur*. Nah itu Satrio ngerasa ngga sih waktu kuliah dikasih ruang untuk menjadi *entrepreneur*?
- Narasumber : *No* aku ngga yakin kalo di UGM itu lulusannya ditargetkan untuk jadi pengusaha, ngga juga kayanya. Lebih disiapkan untuk menjadi *professional* yang bekerja di perusahaan besar. Emang pada kenyataannya seperti itu. Temen-temen ku pun udah pada ke Jakarta semua sekarang.
- Penulis : Nah Satrio udah mulai bisnis sejak masih SMA, nah sebenarnya makna kerja untuk Satrio itu apa?
- Narasumber : Kalo dulu sebenarnya awalnya cuma iseng aja. Jadi *reseller* kok enak *hehe*. Pulang sekolah dari sore sampe malem kan santai tuh,

buka komputer, pasang iklan, terus besoknya di kelas sambil balesin *chat* pembeli. Kok lumayan dapetnya sekian bisa buat jajan. Nah itu terus seneng aja. Karena itu hal yang baru dan temen-temenku belum ada yang seperti itu, jadi ada rasa bangga tersendiri. Kedua, karena ada uangnya itu tadi, jadi bisa buat nabung dan jajan yang lebih.

Penulis : Makna kerja nya itu sendiri buat Satrio sebenarnya tu apa sih Mas? Apakah emang *passion* yang diseriusin atau yang lainnya?

Narasumber : *Emm* gini. Menurutku kita hidup itu harus punya tujuan yang pertama. Kedua kita juga harus tau dan memahami diri kita sendiri, aku tu orang yang seperti apa sih, aku pengen kaya gimana, dan aku pengen menghabiskan sisa hidupku untuk apa. Menurutku sebelum mikirin kerja kita harus mikirin itu dulu. Baru dari situ kita bisa memutuskan, bagaimana caranya ketika kita bekerja itu sesuai dengan diri kita. Jadi ketika kita kerja bisa *enjoy* dan kerja itu bagian dari kita mengembangkan diri kita. Nah jadi aku memandang kerja itu yaa hidup ini *tu* kerja. Jadi yaa harus sesuai dengan apa yang kita inginkan. Dan kalo kita berbicara bekerja sebagai pebisnis, itu *mm* kita bisa dibilang sangat bebas. Nggak ada orang yang menuntun kita. Nah disitu waktu kita bisnis kok aku merasa potensi diri kita ini bisa lebih kita gali lagi. Potensi diri itu aku temukan ketika proses bisnis. dan aku juga menemukan ternyata aku mengalami kesulitan pada bagian tertentu, berarti aku harus gali lagi kemampuannya. Terus bisnis kan nggak cuma sendiri. Apa yang kita kerjakan itu harus bisa manfaat untuk orang lain juga misalnya. *Ee* apa yaa kerja *tu* ya umur kita dalam hidup ini paling banyak juga akan kita habiskan untuk kerja kan. Jadi gimana caranya kerja itu adalah menikmati hidup itu sendiri.

Penulis : Tadi kan Satrio bilang enak nya adalah kalo jadi *entrepreneur* nggak ada yang men-*drive* kecuali diri sendiri. Nah nggak enak nya pasti kan kita membuat target untuk diri kita sendiri, jadi kita juga lebih leluasa untuk melanggar. Cara mengatasinya gimana Mas?

Narasumber : Kalo ditanya itu juga sebenarnya sampe sekarang masih terus belajar lah. Belajar gimana caranya supaya kita bisa selalu inisiatif, bisa selalu visioner, dan disiplin. Itu yang susah kan. *Self-discipline* itu susah karena kan ga ada yang nyuruh, ga ada yang marahin, ah males-malesan aja. Cuma *emm* semakin kesini aku sih semakin apa yaa, bisnis itu kan menanggung banyak kepala. Banyak orang lain yang kita naungi, nggak cuma mikirin diri sendiri tapi juga mikirin orang lain. Ketika kita males-malesan, mau dibawa kemana itu. Jadi ya, gimana caranya kalo aku sih lebh ke kesehariannya ya. Malam hari aku selalu mikir besok mau ngapain yaa. Tentunya kita harus punya target jangka panjang dulu, apa yang mau dicapai. Baru tentuin tiap hari harus ngapain. Setiap bangun pagi pun selalu ngebuang rasa males jauh-jauh

pastinya. Aku bayangin kaya, walaupun aku bisnis sendiri, aku ngebayangin kaya orang yang disuruh sama orang lain, tapi aku nyuruh diriku sendiri. Harus punya *to-do-list* dan harus disiplin. Aku selalu nulis apa yang mau aku lakuin hari ini. Dengan nulis kaya gini, aku bakal inget terus gitu loh apa yang harus aku lakuin hari ini, dan kalo ini ngga selesai pasti akan jadi beban. Dan aku juga selalu suka *sharing* sama orang lain. Terutama sama orang yang punya kesibukan di bidang yang sama. Nah dari situ kita bisa dapet ide atau inspirasi untuk mencapai target.

Penulis : Nah selain untuk mencapai target tadi, sebenarnya motivasinya Satrio untuk bisnis itu apa Mas?

Narasumber : Aku merasa bahwa berdiri dengan kaki sendiri itu adalah hal yang membanggakan lah. Ngga bergantung dengan orang lain, malah justru kita jadi tempat orang lain menggantungkan hidupnya. Apa yaa bahasa *tu* ya aku merasa bangga gitu dan kalo misalnya aku mau keluar dengan kehidupanku yang sekarang ini kok rasanya terlalu banyak hal yang dikorbankan, terlalu banyak hal yang dikecewakan. Aku juga *ee* kayanya kalo *out* dari bisnis, aku merasa kalah melawan diriku sendiri. Tapi kalo aku bisa terus bertahan, berarti aku menang lawan diriku sendiri. Nah itu *pride* terbesar dari situ. Aku juga karena suka kuliner, aku pengen punya *brand* kuliner sendiri sih.

Penulis : Bangga bisa berkontribusi untuk membuka lapangan pekerjaan ya Mas berarti?

Narasumber : Iya bener banget. Aku seneng bisa buka lapangan pekerjaan, bantu orang lain juga kan. Kalo ngomongin duit mungkin gedean temen-temen yang kerja di *multinational company*, karena lebih besar kan. Tapi *pride* sama kepuasannya beda sih.

Penulis : Kalo motivasi Satrio untuk kuliah itu apa Mas? Sampe kepikiran untuk lanjut S2 juga.

Narasumber : Karena ini ada hubungannya dengan bisnis juga. Ketika kita pengen bisnis kita besar dan berkembang, otomatis kita harus belajar juga. Dan salah satu tempat untuk belajar yang baik adalah melalui perkuliahan. Ya gatau kalo nanti mungkin ada tempat lain yang lebih baik untuk belajar. Cuma poinnya sebenarnya bukan di kuliahnya, tapi untuk terus belajar. Karena kalo ngga belajar *yo wes ngene-ngene wae*. Gimana kita mau membawa bisnis ke level yang lebih tinggi kita sendiri bodoh, syaratnya harus pinter dulu kan.

Penulis : *Instead of passion* dan peluang, kenapa sih Satrio memilih jadi *entrepreneur* saat masih kuliah?

Narasumber : *Emm* oke. Kalo waktu SMA dulu si sebenarnya dagang itu awalnya murni karena iseng. Kaya iseng menghasilkan, ternyata aku juga suka dagang. Nah kemudian aku masuk FEB UGM, karena mahal jadi ada faktor keluarga juga yang mengharuskan aku untuk muter duitnya lagi. Jadi ada unsur kepepetnya juga

sebenarnya. Jadi *ee* sebenarnya kalo lingkungan kuliah ngga terlalu mendukung. Tapi yaa itu tadi, aku SMA udah mulai dagang, aku udah biasa cari duit dan aku *enjoy*. Kedua, aku tu emang pengen bisnis. jadi gini ceritanya, aku tu lulus SMA tahun 2013. 2013 itu aku masuknya di FISIPOL UGM sama akuntansi UII. Orang tuaku pengen aku masuk UGM, padahal itu FISIPOL yang sebenarnya bukan aku banget. Padahal waktu itu aku udah yakin aku harus masuk ke ekonomi, yang bisnis-bisnis pokonya. Tapi aku disuruh ke UGM. Disitu aku tu juga mulai menemukan diriku sendiri. Aku punya target tahun depan aku harus masuk ekonomi. Akhirnya aku bisa membuktikan itu. 2014 aku ikut SBMPTN keterima di FEB UGM. Nah dari situ aku semakin yakin kalo ini jalan Tuhan yang mengarahkan aku untuk berbisnis. Aku *enjoy* banget ngelajinin bisnis sambil kuliah karena bisnis itu tempat buat praktik juga gitu *lho*. Walaupun cape tapi aku puas. Dan memang kalo pengen nyoba bisnis ya mulai saat kamu masih kuliah. Karena bebannya tanggung jawab hidup itu belum berat. Ketika kuliah kan kebanyakan masih ditanggung keluarga, masih aman lah hidupnya. Sedangkan ketika kamu lulus kuliah, pasti kan beban untuk menjadi mandiri lebih besar. Sedangkan kalo masih kuliah, itu lebih enak untuk nyoba-nyoba, gagal pun *yo wes*, bukan *yo wes* dari segi finansial, tapi karena waktumu masih banyak gitu. Tapi kalo udah lulus kuliah umur 23, 24, 25 udah gaada waktu lagi untuk kamu coba-coba, udah harus serius.

- Penulis : Nah berarti kalo ditanya lebih *prefer* bisnis atau kuliah, Satrio bisa jawab ngga? Atau emang *balance* dua-duanya?
- Narasumber : *Hmm* gabisa. Itu seimbang karena saling membutuhkan karena kita gabisa bisnis tanpa ilmu, dan ilmu juga ngga berguna kalo nga diaplikasiin.
- Penulis : Waktu Satrio awal mau merintis bisnis yang pertama, hambatan di bisnis nya itu apa Mas?
- Narasumber : Pastinya kalo kita mulai sesuatu dari nol banget, gaada pengalaman, merk nya juga masih baru, orang gaada yang kenal. Pertama susah nya disitu, memperkenalkan produk ke pasar. Kedua, cara-cara pengelolaan bisnis, cara mengelola karyawan, mengelola produk supaya kualitasnya standar. Aku juga baru belajar ya pas disitu itu. *Hmm* apalagi ya, yaitu sih, memperkenalkan produknya, ngelola produksinya, ngelola tim, *maintain* supaya *customer* balik lagi, dan itu risikonya sangat besar. Bisa aja kita buka terus ga laku dan tutup bisa juga.
- Penulis : Terus cara Satrio tetep percaya diri untuk menghadapi hambatan dan risiko itu gimana Mas? Sempet ada krisis kepercayaan diri ngga Mas?
- Narasumber : Kalo krisis kepercayaan diri ngga ada sih.
- Penulis : Kalo rasa takut akan kegagalan ada Mas?

- Narasumber : Kalo itu pasti, pasti ada. Sampe sekarang pun rasa takut gagal *hehehe*. Masih terus menghantui.
- Penulis : Nah cara *nge-maintain* nya gimana itu Mas?
- Narasumber : Cara *maintain* rasa takut gagal nya aku selalu belajar dan melihat cerita dari orang-orang yang sudah sukses yang pastinya pernah mengalami fase yang sama dengan aku. Jadi dengan cara nonton *workshop*, seminar, itu pun di *youtube* banyak lah. Nah itu biasanya cerita-cerita seperti itu yang menguatkan iman dan merasa kalo hal kaya gitu bagian dari proses kok, nanti pasti ketika aku ada *problem* dan isa melewatinya pasti aku akan bisa lanjut.
- Penulis : Berarti *stress management* Satrio kaya gitu ya caranya?
- Narasumber : Bener kaya gitu caranya. Sampe sekarang pun kaya gitu. Malah justru sekarang ini risikonya lebih besar.
- Penulis : Waktu mau merintis bisnis, Satrio bener-bener *step out* dari lingkungan kampus atau ngga Mas?
- Narasumber : Kalo untuk masalah *partner* dan pengalaman aku emang keluar dari kampus karena temen-temennya juga gaada sih yang punya cerita hidup yang sama. Cuma aku juga tetep selalu menjaga pertemanan di kampus. Karena temen-temen itu *market* ku juga gitu. Jadi aku jadiin sebagai peluang juga disitu.
- Penulis : Tapi bukan untuk dijadiin *partner* bisnis ya Mas?
- Narasumber : Oh ngga. Karena ya itu tadi, kayanya kok gaada yang pengen bisnis sambil kuliah ya. Ya mungkin ada cuma aku ngga ketemu aja.
- Penulis : Hal yang paling mengesankan selama jadi *studentpreneur* itu apa Mas?
- Narasumber : Kalo menurutku itu adalah bisa mengalahkan diri sendiri itu sih, dan juga bisa menghasilkan uang sih. Bangga juga sih, karena temen-temen yang lain cuma bisa ngabisin duit orang tua nih, tapi aku bisa cari buat aku sendiri minimal.
- Penulis : Satrio pernah ngga ngorbanin kuliah untuk bisnis?
- Narasumber : Kalo dibilangin ngorbanin sih ngga ya. Cuma emang pernah bolos kelas, misalnya ada kelas sore tapi ada kerjaan yang harus dikerjain, aku lebih milih buat ngerjain kerjaan. Tapi milih dibatas wajar ya karena nilaiku juga masih aman. Ya mungkin dulu kalo aku binis, nilaiku akan lebih bagus, mungkin ya. Tapi toh aku bolos kelas sore juga aku bisa menghasilkan yang lebih besar dari bisnis.
- Penulis : Kan Satrio pernah bolos kuliah untuk ngerjain kerjaan, nah pernah ngga ngorbanin kerjaan untuk kuliah?
- Narasumber : Pasti pernah juga ngorbanin bisnis untuk kuliah, gimana kita *manage* aja. Harus diseimbangin sih. Tergantung kondisi aja.
- Penulis : Satrio sampe *sacrificing* kehidupan sosial ngga Mas?
- Narasumber : Kalo kehidupan sosial iya ya. Waktu mulai bisnis aku emang mengorbankan kehidupan sosial. Dalam artian tetep bersosialisasi

tapi emang jadi jarang main gitu. Aku juga ngurangin waktu buat diriku sendiri. Waktu istirahat juga sampe aku batesin *hahaha*. Harus atur skala prioritas sih. Mana yang mendesak mana yang ngga, harus bisa memilah.

Narasumber Pendukung I

- Nama : Triasta
- Tanggal : Rabu, 30 Januari 2019
- Jam : 11:30 WIB
- Tempat : Wawancara via telepon
- Penulis : Selamat siang Ais. Makasih ya Mas udah mau jadi narasumber pendukung untuk Satrio.
- Narasumber : Siang, iya sama-sama santai aja *hehe*.
- Penulis : *Oke* Mas kita mulai wawancaranya yaa. Pertama aku mau tanya hubungan Ais sama Satrio itu sebagai apa Mas?
- Narasumber : Saya sama Satrio itu bisa dibilang sahabat dan kolega. Emang temen dari semester awal kuliah dan sering satu kegiatan gitu.
- Penulis : Seberapa dekat hubungan Ais sama Satrio?
- Narasumber : Saya sudah bersahabat dengan Satrio sejak pertama kali *event* bersama saat mahasiswa baru. Sampe sekarang juga masih dekat banget yaa komunikasi tetep dijaga.
- Penulis : Ais tau ngga bisnis apa aja yang dijalanin Satrio sampe sekarang?
- Narasumber : Bisnis yang Satrio geluti pertama adalah sepatu, kemudian Tom's Milk, Maraville dan Kecup. Bisnis yang pertama Satrio geluti saat SMA adalah reseller sepatu online berbasis facebook dan kaskus. Habis itu masuk ke bidang kuliner dia diriin Tom's Milk, Maraville Coffe, sama Kecup Cheese Tea.
- Penulis : Ais tau ngga cerita awal Satrio mulai bisnis itu gimana?
- Narasumber : Dia itu mulai bisnis kalo yang waktu SMA karena iseng karena, pengen nambah *duit* jajan paling. Kalo yang udah mulai serius itu pas Tom's Milk. Dia emang tertarik di bidang kuliner, suka kulineran. Terus ngeliat ada peluang dan emang dasarnya suka dagang, jadi dia coba ngerintis bisnis itu.
- Penulis : Nah kan Satrio mulai bisnis pas masih kuliah nih Mas. Kesibukannya Satrio waktu itu selain kuliah apa aja Mas?
- Narasumber : *Hmm* dia aktif juga yaa di *event-event*. Jadi per periode *eh* kaya per semester gitu pasti ada *event* yang dia ikutin. Kalo orgnisasi ngga ikut si dia, cuma ya *event* itu. Kebetulan Saya dan Satrio bersama dalam satu organisasi musik, dan dia cukup aktif. Sebagai contoh dia sempat menjadi ketua malam musik kreatif tahun 2016.
- Penulis : Kalo di bidang akademik Satrio termasuk berprestasi ngga Mas?

- Narasumber : Mungkin Satrio belum sempat aktif berprestasi di dalam kampus ya, namun sebagai wirausaha, namanya sudah cukup terkenal. Kalo dari segi nilai sih aman yaa menurutku. Karena dia kan juga sibuk banget yaa, jadi biar gimana pun gabisa semaksimal kalo dia ngga sesibuk itu.
- Penulis : Ais tau ngga arti kuliah buat Satrio itu apa?
- Narasumber : Bagi Satrio kuliah itu ada proses pembentukan karakter sama pola pikir. Mungkin dia dapat ilmu dari perkuliahan, tapi yang besar sebenarnya adalah ya itu pola pikir dan karakter yang dia bawa sampe sekarang.
- Penulis : Berarti motivasi kuliah itu untuk bisnis apa gimana Mas?
- Narasumber : Bisa dibilang kuliah ini untuk dapat *basic* dari bisnis itu sendiri ya.
- Penulis : Nah kalo dari cerita Ais kan Satrio jadi sibuk dan kegiatan akademiknya jadi *ga* terlalu maksimal nih, Ais tau ngga alasan Satrio mulai bisnis waktu masih kuliah?
- Narasumber : Menurut saya, Satrio sudah memiliki jiwa berbisnis sejak SMA. Terus waktu awal Tom's dia sangat tertarik dengan bisnis makanan. Dia kayanya juga mau memanfaatkan waktu yaa, karena dia *nganggep* kalo mulai bisnis pas masih kuliah, dia masih punya banyak waktu buat coba-coba.
- Penulis : Ais tau ngga makna kerja buat Satrio itu apa?
- Narasumber : Setau saya, kerja bagi Satrio adalah melakukan sesuatu yang bisa dinikmati sih, tapi juga ada *hmm* apa yaa bermanfaat untuk sekitar gitu. Bermanfaat melalui lapangan kerja dari bisnis yang dia miliki.
- Penulis : Sebenarnya apa sih Mas yang mau dicapai Satrio dari bisnis yang dijalani?
- Narasumber : Tentu saja penghasilan yaa yang ingin dia capai. Dia ingin mandiri ngga terikat dengan perusahaan. Namun selain itu Satrio juga ingin menumbuhkan jiwa berbisnis sejak muda agar memiliki pengalaman lebih dulu daripada pebisnis yang memulai dari umur tua.
- Penulis : Kalo boleh tau, menurut Ais lingkungan manajemen feb ugm itu mendukung Satrio untuk jadi wirausaha ngga? Baik lingkungan pertemanan maupun lingkungan akademiknya.
- Narasumber : Kalo lingkungan sosialnya sih menurut saya mendukung untuk *channel* getok tular yaa kaya *word of mouth* gitu. Kalo lingkungan akademik ya paling hanya dari ilmu di mata kuliah, kalo kampus sih biasa aja ya tidak ada dukungan spesifik gitu.
- Penulis : Tapi Mas kenapa Satrio ngga bisnis sama anak ugm juga pas kuliah?
- Narasumber : Karena gak semua anak ugm feb mau serius menekuni bisnis. Mereka cuman pengen tambahan pendapatan aja.
- Penulis : Waktu berbisnis sambil kuliah Satrio ngalamin hambatan dalam *ngebagi* waktu ngga Mas?

- Narasumber : Ya tentu ada, dia selalu mengerjakan pekerjaan wirausaha dalam kelas dan tidak memiliki waktu tidur yang tetap. Namun dia cukup bagus dalam manajemen waktunya. Dia sering bikin apa ya namanya kaya *list* kegiatan gitu, apa aja yang harus dia lakuin.
- Penulis : Terus kalo hambatan soal *skill* dan *knowledge* ada ngga Mas? Soalnya kan bisnisnya itu di bidang kuliner juga.
- Narasumber : Sebagai mahasiswa FEB UGM, dia menggunakan *skill* dan *knowledge* secara bersilang. Kadang dia menggunakan teori untuk praktikal dan sebaliknya.
- Penulis : Terus kan Satrio bisnis *mostly* di bidang kuliner Mas, nah itu alasannya karena apa? Dan dapetin *skill* dan pengetahuan dibidang kuliner darimana mas?
- Narasumber : Karena passion nya dia di kuliner, dia belajar dari 0 sih. Tapi gak detail, maksudnya dia tau makanan apa gimana bikinnya tapi nanti dia nyerahin ke ahli. Jadi kaya ada timnya juga dalam satu bisnis itu
- Penulis : Terus Satrio pernah belajar dari luar ngga Mas kaya ikut *workshop* gitu?
- Narasumber : Iya pernah. Setau saya dia sering liat-liat youtube terus dia praktekin. Dia juga ikutan seminar sama *workshop* gitu buat ngelengkapin kemampuan sama pengetahuannya dia.
- Penulis : Terus kalo persoalan tentang modal ada ngga Mas?
- Narasumber : Kalo modal setau saya ada kendala. Tapi dulu dia kan mulainya ngga sendiri, dia bentuk tim. Nah kayanya dari tim itu kaya semacam patungan untuk modal.
- Penulis : Kalo soal *managing people* Mas?
- Narasumber : Ada yaa, karena masih muda dan baru juga jadi pemimpin. Tapi dia bisa menyesuaikan. Dia juga kan ada tim yaa, ada orang yang emang fokus di bagian hrd.
- Penulis : Terus setau Ais, Satrio pernah ngalamin rasa takut gagal ngga mas?
- Narasumber : Kalo takut gagal pasti pernah yaa, dia pernah khawatir kalo bisnisnya nanti ngga laku. Tapi itu ngga berlebihan. Lebih ke *risk management* sih. Dia tau kapan harus berani dan berhenti. Terus dia juga suka ngeliat cerita-cerita pebisnis ang udah sukses. Biar dia tau gitu jatuh bangun meuju sukses gimana. Jadi dengan begitu dia bisa lebih kaya nerima prosesnya.
- Penulis : Ada hal-hal yang dikorbanin sama Satrio ngga sih Mas supaya bisnis dan kuliah tetep sama-sama jalan?
- Narasumber : Tentunya ada yaa. Waktu untuk belajar, bersenang-senang bersama teman, dan waktu buat dirinya sendiri. Namun saat ini saya rasa dia udah cukup stabil, jadi udah lebih bisa menikmati waktunya.
- Penulis : Selama ngerintis dan jalanin bisnis, kuliahnya Satrio tetep jalan atau kaya cenderung dikesampingin ngga Mas?

- Narasumber : Menurut saya dua-duanya tetep dia jalanin. Dia ngga mengenyampingkan salah satunya yaa. Walaupun kadang dia suka bolos kelas buat ngurusin kerjaan dan ninggalin kerjaan untuk urusan kuliah, tapi menurut saya itu semua dalam batas wajar.
- Penulis : Oke pertanyaan terakhir Mas *hehe*, menurut Ais, Satrio bisa menyeimbangkan kuliah dan bisnis ngga Mas?
- Narasumber : *Hmm* menurut sayaa bisa namun ya konsekuensi kadang capek sampai lupa tugas, telat kuliah, dan lain lain. Tapi ya hasilnya dia tetep bisa dapet nilai yang aman dan bisnisnya juga jalan terus.

Narasumber Pendukung I

- Nama : Anggata Arif Laksa (Omen)
- Tanggal : Minggu, 25 Maret 2019
- Jam : 17:16 WIB
- Tempat : Wawancara via telepon
- Penulis : Kamu tau ngga Men bisnis apa aja yang digeluti Satrio?
- Narasumber : Sampe sekarang bisnis yang dia jalanin ada Kecup Chesee Tea, Tom's Milk, Maraville Coffee.
- Penulis : Nah kenapa waktu itu dia mau join ngerintis Maravil, motivasinya dia apa?
- Narasumber : Menambah pengalaman dan melihat peluang bisnis yang baik dari bisnis kuliner minuman yaa dan juga waktu Maraville dia liat peluang yang baik dari *coffee shop*, serta Satrio juga *coffee enthusiast*.
- Penulis : Terus bener ngga Men kalo dia itu kepengen bisnis pas masih kuliah itu karena dia pengen manfaatin waktu dan kesempatan untuk gagal?
- Narasumber : Bener dia bisnis pas masih kuliah emang pengen manfaatin waktu dan kesempatan untuk gagal, melihat dari naik turun dan niat untuk menjadi lebih baik.
- Penulis : Dia kuliahnya tetep lancar ya Men pas bisnis?
- Narasumber : Lancar banget.
- Penulis : Pas udah mulai ngerintis bisnis Satrio masih ikut kepanitiaan sama organisasi ngga?
- Narasumber : Masih ikut kepanitiaan, tapi enggak banyak sepertinya.

- Penulis : Satrio keliatan kesusahan bagi waktu antara kuliah sama bisnis ngga Men? Setau kamu dia pernah *bolos* kuliah gara-gara bisnis ngga?
- Narasumber : Menurutku Satrio orang paling hebat bagi waktunya, jadi dia hampir tidak pernah *bolos* kuliah, hanya beberapa kali saja. Dia setiap hari itu punya *list* kegiatan ya. Jadi itu *list* itu harus selesai hari itu juga.
- Penulis : Kalo soal modal, gimana cara Satrio buat dapetin modal Men?
- Narasumber : Kalo modal setauku dia bisnis patungan. Karena kalo dari Maraville juga kita emang bentuk tim yang semua anggota timnya juga merupakan penyumbang modal.
- Penulis : Semenjak bisnis Satrio pernah keliatan main sama temennya ngga men? atau jadi jarang main?
- Narasumber : Tetep main kok dia, tapi intensitasnya berkurang, ditambah Satrio kayak gabegitu suka main deh. Dia emang lebih suka ngobrol-ngobrol sama ya temen bisnisnya yaa. Ngobrolin bisnis atau emang cuma ngomongin tentang kehidupan sehari-hari aja.
- Penulis : Dia tu belajar tentang kuliner dari mana sih Men?
- Narasumber : Dari keluarganya yang semua pebisnis, baca di web, dari *youtube* dan belajar dari teman temannya yang lebih berpengalaman. Terus dia kan ngga sendiri ya jalanin bisnis, ada timnya juga yang ngebantu dia ngembangin produk intinya.
- Penulis : Terus kan dia anak feb ugm nih, dia punya kelebihan ngga di bisnis dari segi pola pikir atau *skill*?
- Narasumber : Kelebihannya ada di disiplin kerjanya sih kalau aku lihat, untuk pola pikir standar anak manajemen, cuman untuk *link* dia cukup banyak.
- Penulis : Satrio nerapin wawasan dan keterampilan yang didapat dari kuliah juga Men?
- Narasumber : Iya dia nerapin hal-hal yang didapat dari kuliahnya ke dalam bisnis. Jadi ya sedikit banyak kuliahnya juga berperan dalam bisnis.

Narasumber Ketiga

- Nama : Ahmad Syahibudin Zankie (Didin)
- Usaha : Maraville Coffee, Maraville Roastery
- Tanggal : 5 Februari 2019
- Jam : 16:30
- Tempat : Maraville Coffee

- Penulis : Sebelumnya makasih ya Mas udah mau jadi narasumberku.
- Narasumber : Iya *he em* sama-sama.

- Penulis : Oke sebelumnya bisa perkenalan diri dulu Mas.
- Narasumber : Yap namaku Ahmad Syahibudin Zankie, biasa dipanggil Didin. Umur sekarang 24 tahun. *Ee* baru aja lulus dari teknik industri UII.
- Penulis : Nah terus sekarang bisnis yang dijalani apa aja Mas?
- Narasumber : Bisnis yang sementara ini saya geluti yang pertama di industri kopi. Di industri kopi meliputi Maraville Coffee sama Maraville Coffee Roastery. Jadi kalo di industri ini sudah dari tahun 2017 awal *hmm start* nya maksudnya mulai beroperasinya. Udah jalan dua tahun. *Hmm* kalo yang Maraville Coffee ini lebih ke arah *café*, tempat nongkrong, jual produk minuman dan makanan, *direct sale* langsung ke *customer* kita menyediakan tempat dan fasilitas serta produk buat dinikmati sehari-hari. Kalo yang Maraville Coffee Roastery ini lebih ke arah *ee* sedikit ke arah hulu. Jadi kita *trading green beans* pengolahan dari biji kopi mentah sampe mateng, yang nanti didistribusikan. Sekarang di *supply* ke Maraville Coffee sendiri buat memenuhi kebutuhan sehari-hari sama *customer* Maraville. Kita menyediakan kopi mateng dalam kemasan yang nanti bisa diolah sendiri oleh *customer*. Yang lagi digeluti itu sih, cuma sampingannya ada beberapa. Selain dari kopi ini udah mulai masuk ke perikanan. Tambak udang, ikan, di Siduarjo. Kebetulan turun menurun dari keluarga. Ini mulai *ee* pelan-pelan belajar sistem budidaya ikan. Sama memperbaiki *flow* nya terutama di *output*. Tradisi nya kan dijual ke tengkulak, emang ada yang udah dipercaya buat ngambil panen. Tapi harganya masih sadis, murah banget. Masih coba perbaiki disitu. Selain bisnis yang *real*, aku juga masuk ke *financial business* nya. Kaya ya sejenis investasi, emas, ya sejenis-jenis gitu lah. Jai ngga cuma denga *income* yang ada, *income* lagi dipake lagi, tapi udah mulai nyisihin buat investasi. Sampe sekarang tiga lini itu sih yang masih dijalankan.
- Penulis : Terus aku pernah denger kalo Didin sering jadi pembicara gitu juga ya Mas?
- Narasumber : *Ooo* iya kalo pembicara ini aku ngga masukin itu ke bisnis sih.
- Penulis : Berarti lebih ke untuk kegiatan ya Mas?
- Narasumber : Iyaa, untuk *sharing* terus beramal juga. Tujuannya kan emang untuk berbagi ya, ngga melulu soal materi disitu. Karena *ee* ibaratnya apa yang kita punya ya kalo itu bisa bermanfaat buat orang lain, bisa kasih *impact* ke orang lain ya kenapa ngga. Beda lagi kalo memang nanti bentuknya *workshop*. Karena beda konteks, kalo *wokshop* itu kan lebih detail ke arah *ee* apa ya ada maerinya, ada peralatan yang dibawa, ada bahan baku yang dipake buat men-*training*. Cuma buat seneng-seneng lah, ketemu orang banyak, bagi-bagi ilmu, ketemu pembicara lain, dapet ilmu dan temen baru juga.
- Penulis : Nah Maraville Coffee kan *establish* nya tahun 2017 Mas, mulai ngerintisnya itu dari kapan Mas?

Narasumber : Ngerintisnya itu dari tahun 2016 awal. Jadi terhitung sangat panjang, setahun lah buat ngerintis. Aku jelasin prosesnya juga yaa.

Penulis : Iya Mas boleh banget.

Narasumber : Awalnya itu emang tertarik yaa. Tertariknya itu tertarik menghasilkan duit sendiri dulu. Waktu itu 2016 awal aku semester tujuh, mulai semester tujuh itu mulai timbul pertanyaan. Besok mau kemana, besok tu mau ngapain sih. Dari apa yang aku dapetin sekarang aku harus terapkan kemana. Akhirnya yaa *ee* dengan kondisi saya pribadi dan kehidupan keluarga juga waktu itu kurang mendukung, dalam hal finansial maksudnya. Kebutuhan udah mulai banyak, banyak yang harus dipersiapkan, adek-adek udah pada gede-gede, orang tua udah semakin tua, kondisi fisiknya udah ngga sekuat dulu, dan pekerjaannya mereka juga sedang ada masalah. Jadi udah waktunya buat mikir *ee* ingin segera punya penghasilan sendiri. Paling ngga bisa mengurangi beban, biaya-biayaku biar bisa aku *handle* sendiri lah, orang tua biar fokus ke adek-adek ku. Awalnya cuma gitu doang. Karena waktu itu mahasiswa semester tujuh rata-rata *skill* apa sih yang udah dipunya mahasiswa semester tujuh. Masa-masa pertengahan yang ibaratnya yang didapat dari perkuliahan cuma ilmu, materi, organisasi, *event*. Yaa aku rasa itu belum cukup lah, aku ngerasa itu ngga puas gitu loh. Walaupun dapet pengalaman, temen baru, *soft skill*, cuma *ee* aku pikir jangka panjang apa lagi gitu lho yang bisa aku dapetin dari ini. Aku pikir kalo aku tetep di zona ini ya sampe aku lulus pun akan tetep seperti itu. Relasinya ya mungkin itu aja pada akhirnya. Waktu itu aku cari apa apa yang bisa dilakuin, ya proses pencariannya banyak sih. Akhirnya aku seleksi ternyata lagi tertarik-tertariknya sama *coffee shop*. Karena emang waktu itu bisnis kopi lagi besar-besarnya yaa. Akhirnya mulai tertarik dan emang suka nongkrong. Aku kepengen punya *café* sendiri, punya *brand* sendiri, bisa punya produk yang bisa aku racik sendiri gitu.

Penulis : Berarti emang hobi kopi ya Mas?

Narasumber : Iya emang hobi kopi, suka minum kopi. Terus mulai serius kesitu, ambil kursus, belajar bikin kopi, ngeracik kopi segala macem, sampe yang intinya orang tua cuma bilang kamu mau buka usaha apa. Kamu belum bisa apa-apa, ilmu belum ada, praktek juga belum pernah, apa yang bisa kamu hasilin. Akhirnya aku turutin satu-satu. Aku mutusin buat ambil kursus kopi di Jakarta. Setelah pulang ambil kelas *ee* aku coba, aku ngerasa belum puas gitu. Oke aku tau dasar-dasar cara bikinnya, cuma aku belum tau manajemennya. Dari situ aku, sesuai omongan orang tuaku aku turutin lah cari pengalaman dulu. Aku jadi barista juga di salah satu *coffee shop* di Jogja selama enam bulan. Sambil kerja aku amati, sambil belajar, aku catet, aku bikin draft, aku evaluasi

plus minus nya, potensi kedepannya, rintangan apa yang dihadapi. Sambil disitu aku bentuk tim, aku cari *partner* yang sekiranya searah lah sama aku, *at least* punya mimpi yang sama buat buka usaha. Sambil jalan, ketika udah ada tim, kita nyusun konsep bareng, ya intinya kita bikin *business plan* lah. Pas semuanya udah, nah sekarang tinggal modal. Nah terus itu yang bikin lama, karena modal yang kita butuhkan nilainya cukup besar. Aku dan temen-temenku juga cuma mahasiswa yang gapunya modal sebesar itu. Udah tu mulai mikir caranya gimana. Waktu itu kalo dari aku pribadi, dua motor ku aku jual. Sambil jualan es teh, jualan keliling dari *event* ke *event*. Pernah serabutan juga, jaga *booth* di *event*. Sampe akhirnya uangnya kekumpul, terus bangun, terus buka di tanggal 27 Februari 2017. Terus *soft opening* di 3 Maret 2017.

Penulis : Nah itu kan tadi waktu proses satu tahun Mas pas lagi masuk semester tujuh. Terus kuliahnya gimana Mas?

Narasumber : Kuliahnya *hmm* pertama salah satu yang aku korbakan itu kegiatan kuliah. Kejadiannya kan, bukan kuliahnya. Kalo yang biasanya pulang kuliah masih ada kegiatan, misal kaya organisasi dan *event*. Waktu semester tujuh bener-bener aku tinggalkan semua, yang menurutku ngga menunjang. Jadi bener-bener merelakan semua kegiatan kampus, beserta temen-temennya juga. Karena aku merasa itu jadi zona nyaman, jadi yaudah lah daripada gini-gini terus ya aku *cut* gitu lho. Kalo dari kuliahnya sendiri *ee* jujur waktu itu emang jatohnya seadanya. Seadanya itu ketika ada jadwal kuliah yang dateng, pulang yaudah pulang, ngurusin yang lain lah, bikin draft, bikin *business plan* segala macam. *Ee* jadinya perkuliahannya ngga bisa fokus, karena aku sendiri gabisa multitasking sampe sebegitunya, sampe harus fokus di dua titik itu sangat-sangat susah. Jadi emang waktu semester tujuh itu uts uas itu kaya seadanya banget. Ngga belajar, belajar juga kalo sempet. Jadi ya memang hasilnya ngga maksimal. Misalnya bisa dapet A paling cuma dapet B atau B-. Yang penting ngga ngulang, walaupun ada beberapa mata kuliah yang terpaksa harus ngulang, waktu itu ada dua mata kuliah yang harus ngulang. Dan itu juga harus berkompromi dengan orang tua juga sih. Karena *ee* orang tua tau kalo bisnis nanti kuliahnya gimana. Selalu ditanyain gitu.

Penulis : Karena emang mereka pengennya lulus cepet ya Mas?

Narasumber : Iya *he em*. Terus akhirnya aku nego lah ke orang tua, InsyaAllah kuliah tetep jalan, gabakal DO gabakal cuti. Jadi gimana caranya kuliah tetep aku jalanin. Aku juga ibaratnya aku usahain semaksimal mungkin, aku juga dulu bilang ke ibuku dari 20 sks ada 4 sks yang harus ngulang, yang lainnya aman. Orang tua juga ngerti, disuruh *seleseain*. Yaa gitu jadiya seadanya dan ketika kita pengen sesuatu yang besar ya kita harus mengorbankan sesuatu juga. Gabisa kita mau ini mau itu semuanya bisa dapet gitu, agak

- susah sih. Karena *effort* nya lumayan susah sih. Ibaratnya kan usaha yang aku rintis masuk ke bisnis *start up* yang gabisa main-main, semuanya harus diperhitungkan.
- Penulis : Terus kuliahnya itu jadinya tepat waktu atau ngga Mas selesainya?
- Narasumber : *Hmm* ngga, itu jadinya sampe semester sebelas. Meleset satu tahun setengah. Harusnya meleset setahun. Waktu itu aku udah mengestimasi sih, kalo mundur karena dua makul sama plus waktu buat ngerjain skripsi, mentok-mentok yaa lima tahun lah aku bilang ke orang tua. Cuma pada akhirnya karena lain sebagainya, jadi ya meleset.
- Penulis : Nah ini kan Didin kuliah di teknik industri, itu mendukung bisnis yang dijalanin ngga sih Mas?
- Narasumber : *Hmm* jawabannya, ya mungkin ada jurusan lain yang lebih mendukung. Cuma kalo *over all*, menurutku kita ngga didik jadi pebisnis sih di kampus mana pun. Yang dipelajari ya *exact*, peneranya nanti di dunia kerja, jadi *hmm* mungkin tetep ada yang mendukung yaitu mata kuliah tertentu kalo ditempatku ada mata kuliah yang namanya POMB. Kalo di teknik industri lebih ke analisis perusahaan, pabrik, proyek. Sebenerya *basic* nya sama, untuk membuat suatu pabrik kita butuh apa aja, ya kaya dari struktur organisasi, sekilas tentang operasional, strategi marketing, dll. Karena kalo ditempatku emang praktikum, jadi disuruh bikin *company* kecil-kecilan. Menurutku yang bisa aku bawa dan terapkan langsung di bisnisku ya mata kuliah itu. Dari bikin *business plan* yang bagus sampe *expo*.
- Penulis : Berarti sampe ngeluarin produk juga ya Mas kalo *expo*?
- Narasumber : Iya iya. Jadi pameran, simulasi kita bikin *company*, yaudah kita tampilin disitu. Cuma emang biasanya dibatasi jenis *company* nya, biasanya ke arah manufaktur.
- Penulis : Terus tadi Didin bilang harus tetep kuliah, emang makna kuliah buat Didin itu apa sih Mas?
- Narasumber : Ya menurutku kuliah itu, ya lembaga pendidikan apapun yang kita tempuh itu sangat-sangat penting yaa. Pentingnya menurutku nati di pembentukan *mindset*, jadi *ee* mungkin setelah lulus kita baru ngerasa bersyukur kalo kita dari SD bener-bener sekolah, bener-bener ngalamin yang amanya pendidikan. Karena ketika udah lulus kita bakal ketemu banyak macem orang dengan berbagai karakter. Dan ketika kita ketemu orang yang tidak berpendidikan itu sangat terlihat, beda gitu cara berpikrnya. Peran pendidikan sangat penting sih, pertama mungkin *ee* kita dibiasakan bangun pagi, mengerjakan sesuatu, belajar mendengarkan orang, dan proses mendengarkan itu ngga cuma dengerin. Disitu ada proses kita menangkap informasi, berpikr, menganalisa, dan menyampaikan informasi tersebut. nah mungkin pas kuliah tu kaya “apa sih kaya gini terus bosen ngga jelas”. Tapi

setelah lulus baru menyadari kalo ternyata karakter orang bisa ditentukan disini. Jadi kalo gaada pendidikan mau ke jenjang manapun juga susah gitu lho. Mau bisnis pun, bisnis bukan cuma perkara jual dan beli, disitu ada banyak ilmu yang harus dipelajari. Ketika orang yang ngga biasa mempelajari, dipaksa untuk melakukan itu, yaudah dia akan menggerakkan usahanya ala kadarnya. Bisnis bukan semata-mata hal yang seperti itu. Karena *entrepreneur* bukan sekedar berdagang, beda. Jadi ya makna pendidikan itu menurutku pembentukan karakter dan *mindset* yang semuanya mendukung ke arah sini.

Penulis : Nah tadi Didin bilang ada ilmu di perkuliahan yang *in line* sama bisnis. Itu penerapan ilmunya susah ngga sih Mas?

Narasumber : Susah. Karena *hmm* kalo pendapatku sih *ee* ya bisnis ini emang seni. Tapi kalo aku bilang jatohnya ke *skill*. Karena emang kalo di *expo* kan itu masih kurang kompleks dan variabelnya sedikit. Tapi kalo diluar kita praktek langsung yaa variabelnya lebih banyak dan lebih kompleks. Mungkin kalo di ilmu *exact* kita belajar bagaimana menjual sesuatu, kita belajar hitung-hitungannya, *core* nya tetep disitu kalo di bisnis, cuma dari setiap segmen itu banyak pertimbangan yang nanti berpengaruh pada kelangsungan bisnis ini. Menentukan apa yang mau dijual aja susah, sehari-hari berbula-bulan. Dari apa terus kita menentukan bagaimana membuatnya, itu makin banyak variabelnya. Terus kita juga harus mempertimbangkan *customer*. Kita gabungkan keinginan dan kebutuhan mereka dengan *template* yang kita punya. Mempertimbangkan *trend* juga, siklus hidup produknya juga. Ibaratnya kalo aku jualan kopi ada yang mau beli ngga ya kopi ku. Yang kaya gitu lah butuh analisis tingkat dewa, lebih jangka panjang karena sependek-pendeknya pun satu sampe tiga tahun lah.

Penulis : Berarti kalo untuk bisnis lebih banyak kontribusi dari Didin ambil kursus dan *part time* jadi barista atau dari kuliah dan praktikum didalamnya?

Narasumber : *Hmm* menurutku tetep *core* nya ada di karakter, *attitude*, pola pikir. Karena menurutku semua orang ketika dikursusin, disuruh jadi barista, semua orang bisa gitu. Semua orang bisa bikin kopi, cuma ngga semua orang bisa jualan kopi. Dan *ee* ada ya banyak ketika dia ambil kelas kopi, belajar jadi barista, kerja *part time* jadi barista yaudah dia *stuck* disitu aja. Dalam artian ya udah nyaman disini, atau faktor lain yang bikin betah di peran itu. Cuma emang kembali lagi ke pola pikir kita. Karena pola pikirku waktu itu pengennya bikin sebuah usaha, yakan arahnya beda lagi. Yang aku lakukan ini adalah semua upaya yang bisa kulakukan untuk menjadikan sebuah perusahaan yang menjual kopi. Kalo aku bilang belajar ambil kelas kopi, *part time* barista, itu cuma pendukung yang mekuatkanku supaya aku bisa masuk industri ini.

Faktor-faktor lainnya ya itu tadi, dari *mindset* lah ibaratnya. Kita ketemu orang, *sharing*, diskusi pengalaman, ketemu sama orang yang punya usaha, ibaratnya jadi media belajar yang sangat luas lah ketika aku udah masuk industri ini. Aku lebih kenal orang yang satu *circle* industri yang sama, banyak media yang bisa aku gunain untuk belajar. Banyak yang akhirnya menunjang aku untuk masuk di industri ini. Yang pertama ya *do it*, masuk dulu aja. Masuk dulu juga aku mikir, sebagai apa. sebagai orang yang ngga ngerti apa-apa, atau sebagai orang yang udah tau tapi belum punya pengalaman. Nah menurutku peran pendidikan itu disitu, terjun di bisnis ngga terjun dengan bodoh-bodoh banget gitu. Aku *basic* nya *engineer*. Aku bisa berpikir teknis lah, terus aku banting stir masuk ke industri kopi. Yaudah aku belajar tentang kopi, jadi barista, dan aku jadi punya bekal buat ketemu orang di industri kopi. Bisa *brain storming* tentang banyak hal, dapet informasi, bekal ku nambah. Jadi ketika aku *brain storming* pun aku udah punya konsep dan ngga akan nanyain hal-hal yang seharusnya ngga ditanyain karena aku udah punya bekal pengetahuan tentang kopi dan *mindset* ku udah kebetuk. Karena Maraville juga kan pemain baru, susah juga kan ngeyakinin konsumen buat dateng, karena saingan *café* lainnya udah banyak. Jadi aku butuh *basic* ilmunya juga biar produk ku itu ngga kalah dari pesaing. Karena kalo menurutku, di bisnis itu *first impression* itu penting. Ketika *first impression* orang terhadap bisnis dan mungkin pemilik bisnis itu udah baik, akan muncul *trust*. Karena orang tau kalo yang buka *coffee shop* ini adalah orang yang berkompeten di bidangnya. Jadi bisnis di lini apapun, *preparation* paling penting sih. Karena setahun aku *preparation* terbayar gitu, orang dateng kesini waktu masih awal ukan cuma karena penasaran, karena emang percaya juga kalo kita ini berkompeten di industri kopi.

Penulis : Oke tadi kan awalnya mulai bisnis karena emang pengen punya pendapatan sendiri. Nah begitu Didin udah punya bisnis yang sekarang ini, sebenarnya apa yang mau didapat dari bisnis ini Mas?

Narasumber : Ya kalo bisnis yang pengen didapatin keuntungan, pasti. Orang kalo terjun ke bisnis terus ngga mencari keuntungan itu harus dipertanyakan. Kedua, menurutku usaha ini adalah lahan amal. Jadi yaa semakin kita menghasilkan, bisnis kita lancar, kita juga bisa menghasilkan rejeki orang itu membuka pintu sodakoh juga. Ya itu ada *self pride* nya tersendiri disitu, bisa melakukan sesuatu ke sekitar. Ibaratnya kita bisa mengatur sodakoh yang kita mau karena kita bisa bebas mengontrol bisnis. Semakin banyak kita memberi lapangan pekerjaan ke orang, rezeki orang, ya aku percaya urusan-urusanku di dunia dan diakhirat juga diperlancar gitu lho. Dan itu yang membuat aku termotivasi untuk terus melanjutkan dan mengembangkan. Ya mungkin *ee* kembali lagi ke

mindset, orang hidup apa sih yang dicari, yang intinya pada akhirnya ya aku pengen bisa membahagiakan keluarga. Yang menurutku yang paling berharga adalah waktu, ga semua orang punya waktu yang bisa digunakan sebaik mungkin dengan orang-orang terdekat kita. Banyak orang yang mungkin uangnya banyak, tapi gapunya waktu untuk menikmatinya, nikmatin bareng keluarga dan orang terdekat. Hal kaya gitu gabisa sih dibeli pake uang.

Penulis : Didin ada niat untuk melanjutkan karir dibidang teknik ngga?

Narasumber : Waktu itu sempet mau banting stir yaa, tertarik untuk *handle* suatu proyek. Cuma aku kaya ah ngga ah. Aku ngga kepengen juga terikat sama perusahaan. Ngga direstuiin ibu dan istri juga. Mereka pengennya aku ada deket tiap hari. Ya balik lagi karea tujuanku kerja juga bikin mereka bahagia, terus bahagianya mereka kaya gitu. Jadi apa lagi yang dicari. Itu alasan aku buat tetep *survive* di bisnis, terus ngembagin lagi. Tapi emang ngga menutup kemungkinan aku bergerak di bidang teknik industri, tapi bukan di proyek. Mugkin aku bisa buka perusahaan sendiri kaya semacam broker alat-alat proyek. Karena aku kuliah empat tahun lima tahun kuliah disitu, lingkupnya itu-itu terus, aku punya *basic* nya. Dan sebernya itu jangan sampe dibuang. Jadi sewaktu-waktu aku bisa menerapkan.

Penulis : Berarti arti kerja buat Didin itu melakukan sesuatu yang sesuai kebutuhan atau gimana Mas?

Narasumber : Ya jadi menurutku arti kerja itu melakukan sesuatu. Melakukan sesuatunya itu menghasilkan. Menghasilkannya ya itu tadi, menghasilkan apa dan untuk siapa, itu doang. Apa nya itu mungkin merujuk ke *money*, cuma kalo uangnya banyak tapi untuk siapanya gaada kan buat apa. Jadi itu yang harus di seimbangkan lah. Dari tujuan itu tadi untuk apa dan untuk siapa. Maksudnya gausah muluk-muluk lah, maksudnya kita disini rezeki, maut, jodoh udah ada yang ngatur, kita ditugaskan untuk nekerja dan berusaha semaksimal mungkin. Kalo ada peluang dikejar, kalo gagal jangan kecewa dan kalo susah jangan sambat. Yaa itu aja, jadi itu prinsip yang kadang-kadang orang lupa. Kalo ada peluang itu wajib dikejar, semaksimal mungkin. Tapi kalo udah diusahakan tapi gagal, ya itu berarti memang bukan jalannya, jadi kita gabisa memaksakan. Jangan memaksakan keadaan, karena itu yang bikin *stress* bikin ngga tenang. Karena aku pernah ngalamin itu, kaya gelo maksudnya kaya menyesal, yaampun kenapa bisa gagal dan segala macem. Ya akhirnya aku sadar kalo itu kan bukan rezeki ku. Jadi teori rezeki udah ada yang ngatur udah aku alamin sendiri, jadi yaudah selebihnya ketika ada kesempatan kaya gitu, aku ngga gelo dan stress. Yang penting usaha aku pentokin, semuanya maksimal, dan ketika ditolak yaudah, gitu.

- Penulis : Berarti *stress management* nya Didin kaya gitu ya Mas? Berusaha terus menerima?
- Narasumber : Nah *he em*. Iya, karena jujur yang gabisa orang lain terima itu di bagian *stress management*. Aku sering kalo ngisi seminar bilang kalo yaa ngga sembarang orang jadi pengusaha. Karena yang dibutuhkan maksudnya kaya bukan cuma *skill, input, output*, dan segala macam. Tapi juga ada karakter yang harus dimiliki, kaya *hmm* otak sama hati lah ibaratnya. Otaknya bisa mikir berakal yang jeli dan cerdas, hatinya juga kuat kokoh. Karena yang banyak aku rasain selama dua tahun iya yang menghalangiku yang merisaukaku tiap hari adalah *stress*. Karena yang kita hadapi banyak ngga cuma dari keuangan doang, tapi semuanya. Kaya *all in gitu hehe*. Yang kadang aku *ngenes* itu kadang ini cuma satu unit bisnis gimana kalo punya banyak, dan yang dihadapi banyak. Disitu kadang aku merasa belum siap, karena yaa mungkin Allah belum kasih aku rezeki ekspansi di unit bisnis lain atau bisnis yang sama ditempat lain mungkin karena ini. Ibaratnya aku disuruh aku disuruh benerin dulu yang ada disini, aku disuruh belajar lagi. Ya kaya ilmu ku dan pengalamanku belum cukup untuk sesuatu yang lebih besar lagi gitu lho. Itu sih yang membatasi ego manusia termasuk aku. Karena ya itu, jadi *entrepreneur* kan kita menghadapi ketidakpastian, yaudah ketika kita udah tau *field* kita di bidang yang tolak ukurnya adalah variabel yang banyak dan tidak pasti, kita harus punya *skill* untuk menghadapi ketidakpastian. Ya itu berasal dari pengelolaan manajemen, pengelolaan *stress*, itu yang harus kokoh dulu. Kalo itu udah kokoh ibaratnya kalo ada kegagalan dan kesalahan itu ngga jadi *stress*, bisa diarahkan ke pencarian solusi. Itu yang susah, tingkat *stress* ku masih tinggi. Aku masih ngga bisa mengalihkan yang *stress* itu aku cairkan jadi pengalihan pengambilan keputusan. Itu masih susah lah, masih bergelut. Ya kendala nya disitu.
- Penulis : Itu bikin rasa takut gagal muncul ya Mas?
- Narasumber : Pasti. Pasti muncul rasa takut gagal. Ibaratnya kalo pengusaha itu setiap harinya berhadapan dengan kata gagal lah ibaratnya. Jadi *ee* ibaratnya kalo kita berdiri di tepi jurang tu ini berhasil, itu gagal. Sedeket itu gitu loh antara berhasil dan gagal. Jadi gimana caranya mengelola itusih, *piye carane* jangan sampe gagal. Tetep *survive*, tetep *in line* sama tujuan kita.
- Penulis : Berarti *risk management* nya harus bagus ya Mas?
- Narasumber : Yaa *he em risk management* nya harus bagus. Karena kembali lagi itukan risiko kan dan semua orang harus bisa menerima risiko itu. Misal kaya di pengusaha, banyak orang investasi beratus ratus juta, katakanlah mau ternak sapi, tiba-tiba sapinya mati, *jebret* hilang semua uangnya. Terus ya kebanyakan orang *stress* gitu. Cuma kita juga punya pilihan buat jangan *stress*. Itu yang susah, jadi ibratnya ya jika memang rugi gagal yaa harus bisa berdamai.

Kapanpun kamu bisa kehilangan semuanya, ngga harus dikit-dikit, semuanya sekaligus juga bisa hilang. Misalnya *amit-amit* yaa kebakaran *ludes* semua, ya *ludes*, ngga ada yang tersisa. Tinggal gimana caranya kita berdamai tentang itu, tergantung seberapa iman orang masing-masing sih. Kalo aku yaa nganggep kalo emang missal dikasih kepercayaan buat jalain bisnis dua tahun habis itu di *cut*, ya aku bersyukur bisa hidup selama dua tahun dari ini.

Penulis : Waktu satu tahun pertama ngeritis Maraville ini Mas, kuliah iya, terus harus cari pengalaman dulu untuk bekal bikin *coffee shop* ini. Hambatan terbesarnya apa Mas? Masalah waktu mungkin?

Narasumber : Kalo waktu pasti yaa. Waktu terus *hmm*, ya itu sih pegorbanan terbesarku di waktu. Ibaratnya mungkin dalam waktu satu tahun orang udah bisa ber progres macem-macem lah. Mungkin dalam waktu satu tahun temen-temenku udah ada yang selesai skripsinya, mungkin udah ada yang dapet beasiswa S2 di luar negeri, mungkin udah ada yang dapet perusahaan terkenal, mungkin temen-temenku bakal bisa jauh lebih banyak dari sekarang. Aku paling merasa terbeani itu masalah waktu. Karena aku mikirnya kaya astaga setahun ini aku gini-gini doang. Gini-gini doang ibaratnya kaya aku cuma fokus ke satu titik yang peluag untuk berhasil atau ngga nya juga belum jelas. Kaya ya kalo aku gagal hilang semua setahun itu. Hilang semua peluang buat aku punya temen yang lebih bayak, hilang semua peluangku ambil beasiswa S2, dapet perusahaan bagus. Da itu sih, gabisa dibeli kalo masalah waktu. Ibaratnya kaya kamu ngerintis bisnis setahun, *gambling* waktu setahun terus usahamu gagal, ya hilang semuanya. Asetku yang aku jual buat ngerintis bisnis hilang, kesempatanku untuk fokus di kuliah juga hilang, temen-temenku juga hilang. Mungkin kan semenjak itu juga aku udah renggang sama temen-temenku yang di kampus atas, karena aku juga jarang ke atas. Kuliah pun kalo bisa TA ya TA. Jadi ya ketemu temen cuma di kelas, selesai kelas udah gabisa ditemuin orang gitu. Tiap malem *meeting*, bikin konsep, atau pas lagi nge-*shift* segala macem, yang aku gamungkin ketemu tiap hari sama temen-temenku.

Peulis : Cara bagi waktunya gimana Mas? Tadi Didin bilang kalo mengorbankan kehidupan sosial Didin, tapi kan Mas masih punya kehidupan sosial lainnya kaya keluarga, calon istri Didin, itu gimana baginya?

Narasumber : Ya itu tadi, kembali ke prioritas sih. Ibaratnya kalo kita sehari ada 24 jam, cuma sisa waktu selo komunikasi sama orang itu 2 jam. *Ee* kan aku juga itunng-itungan tuh waktu itu sehari aku cuma punya waktu berapa sih. Kan aku juga harus kuliah, mikirin ide buat bisnis, terus nge-*shift* juga, jadi ya ada waktu buat komunikasi sama orang tua ya 2 jam. Kan aku juga butuh bersosialisasi, gamungkin cuma sendirian aja *hahaha*. Jadi

yaudah, tinggal pilih aja, sama yang mana aku harus menghabiskan waktu itu. Entah keluarga, orang yang paling dekat, atau yang mana. Waktu itu aku belum punya pacar. Jadi aku lebih memberatkan ke temen atau rumah. Yaudah itu aja. Yang penting aku tetep bersosial sih. Kadang ya pelampiasannya *stress* butuh bersosial sih. Kadang kita lagi *spaneng*, *ee* kalo tidur ngga menyelesaikan masalah, main *game* ngga menyelesaikan masalah, ya butuh bersosial butuh *sharing*. Ya mungkin di luar konteks kerja yang diobrolin, yaa selayaknya kaya kita sama temen lah, bahas yang ngga penting tapi sangat menolong sih.

Penulis : Terus waktu ngelola Maraville ini hambatan terbesarnya apa Mas?

Narasumber : Yang paling terasa adalah *managing people*. Karena kalo diluar *people*, entah operasional, perhitungan, itu di buku ada semua gitu. Kalo manusia, satu dan yang lainnya beda, abstrak. Orang yang megang kasir misalnya, orang baru, orangnya susah banget dikasih tau, *ngeyel* segala macam. Jadi yaa kita mau membenarkarkan sistem yang salah, tapi orangya tetep gamau berubah ya sama aja. Orangya emang susah untuk mendegarkan orang lain. Jadi yaa selama *people* nya itu beres, bisa kita pegang, bisa kita *handle*, InsyaAllah semuanya aman. Cuma kalo ada satu dua yang virus, susah itu, nular ke yang lainnya nanti. Misal dateng kerja males-malesan, lemes, mukanya ketekuk, atau mungkin sukanya *ngerasani* orang, susah itu karena itu menular. Dulu pernah ada satu orang yang kaya gitu, eh jadi dua, eh jadi semuanya, *hahahaha*.

Penulis : Cara nyikapinya gimana tuh Mas?

Narasumber : Ya mungkin caranya tetep pendekatan personal. Soalnya biasanya yang seperti itu kan dia punya keresahan, tapi dia ngga berani atau gapunya kemampuan menyampaikan. Akhirnya jadi *nggremeng*, jadi *stress* sendiri, yang jatohya kinerjanya jadi ngga maksimal, males. Terus nularin kayawan lainnya. Dan itu butuh di *brantas* dengan pendekatan personal sih. Ya itu susah, solusinya ya mungkin diajak ngobrol bareng. Cuma ya mungkin amanya juga virus mungkin udah susah buat diomongin. Dan juga sebenarnya kita gapunya waktu buat ngurusin hal semacam itu. Cuma yaa karena orang ini yang bekerja di sini, ibaratnya orang dalem, yaa itu yang jadi penyakit. Kita deketin personal dulu, kalo emang gabisa *in line* dengan kita, ya terpaksa keluar.

Penulis : Terus cara Didin *balancing* peran sebagai pebisnis sama peran sebagai mahasiswa itu gimana Mas? Terus peran di keluarga juga sebagai anak dan kakak gimana Mas?

Narasumber : *Hmm* kalo kau itu orang yang manajemen waktunya paling buruk. Paling ngga bisa lah. Ibaratnya bab waktu tu selalu ambyar. Dulu kuliah, bisnis, keluarga, dan pasti ada yang dikorbanin. Ibaratnya kaya di keluarga aku pun cuma semampunya.

Semampunya ya ketika aku pulang, ada waktu istirahat, ya aku pake. Dalam artian misal gas habis, aku beli, atau galon habis ya angkat gallon. Apa yang bisa aku kerjain ya aku kerjain. Atau ngobrol sama Ibu atau adek segala macem. Kuliah juga sekedarnya. Cuma yang membuatku nyaman pada waktu itu adalah aku bisa nego sama keluarga. Kaya setiap pulang kan aku selalu cape. Dulu kan awal-awal aku hampir tiap hari disini. Bahkan seringnya nginep sini. Karena masih nge-*shift* juga kan. Dari pagi sampe malem, yaa kalo kerumah biasanya waktunya cuma istirahat. Ada waktu sebentar ya setor muka lah segala macem. Cuma karena waktu itu *ee* enak nya waktu itu aku bilang baik-baik ke keluarga kalo aku mau fokus di bisnis, minta restunya, minta ridho nya. Kalo itu udah aku pegang, aku tenang, ga kepikiran. Jadi kaya gapunya tanggungan, misal ditiptipin *laundry* nih, tapi ka aku masih kerja. Jadi kalo udah nego gitu kan ada toleransi. Waktu itu aku bilang ke Ibu kalo beerapa bulan bakal jarang pulang. Maksudnya pulang paling malem istirahat doang. Soalnya yaa masih awal-awal juga bisnisnya, butuh aku ada terus. Begitupun yang di kampus. Ibuku bilang ya gapapa jarang di rumah, asal tujuanmu kuliah selesai. Yaudah, beban di rumah aman, aku dapet restu, cuma pesannya adalah kuliah tetep jalan. Yaudah sebisa mungkin itu aku kerjain. Sebenarnya aku mengorbankan kuliah, maksudnya kuliah kan ngga cuma kita dateng ke kelas dengerin terus pulang. Harusnya kan kita dateng dengerin, sampe rumah kita pelajari lagi, evaluasi lagi, pelajari lagi, tugas dikerjain. Jujur waktu itu aku ngga ngerjain. oke yang penting kuliahku selesai, tolak ukurku absen. Tolak ukurku adalah semua syarat buat ambil skripsi. Cuma kalo kaya tugas, ujian ya aa kadarnya banget. Aku fokus di celahnya. Aku fokus di poin terbesar yang ditentuin dosen di suatu matkul. Misal satu matkul poinnya besar di UAS, yaudah aku kejar UAS. Ada juga yang poinnya besar di tugas, ya aku kerjain tugas walaupun ngga maksimal.

- Penulis : Berarti balik lagi ke skala prioritas ya Mas?
 Narasumber : Iya skala prioritas, balik lagi. Memang yaa berdamainya gitu. Aku emang bilang aku fokus 100% nya di bisnis. karena aku gabisa bagi-bagi waktu. Harus fokus di satu titik.
- Penulis : Berarti ngga bisa multitasking ya Mas?
 Narasumber : Bisa tapi nanti jatohya ngga ada yang *perfect* kan *hehehe*.
- Penulis : Tadi kan Didin pernah ngorbanin kuliah buat bisnis, nah kalo ngorbanin bisnis buat kuliah pernah ngga Mas?
 Narasumber : Ngorbanin bisnis buat kuliah wah itu susah sekali itu *haha*. *Hmm* pernah sih, pasti pernah. Tapi skalanya kecil karena yaa waktu itu pas udah skripsi sih. Karena ya itu kenapa kuliahku selesainya lima tahun setengah karena fase awal *start up* itu kan fase kuliahnya masih banyak. Masih *hectic* banyak tugas. Karena

waktu itu aku minta waktu ke Ibuku enam bulan buat fokus di bisnis, setelah itu bener-bener peranku adalah stratejik, cuma manajerial aja. Dan ketika udah di tahap itu udah mulai enak bagi waktunya. Bagi waktu buat keluarga udah ada, bagi waktu buat nyenengin diri sendiri, apalagi waktu buat kuliah juga ada. Jadi *it's okay* selama kamu bagi waktunya itu ada *goals* nya, ada arahnya. Maksudnya ibaratnya kamu mau fokus ke bisnis sampe kapan, harus ada batasannya. Karena kan semua kita yang ngatur, kita yang ngendaliin. Jadi aku susah mau fokus ke lebih dari satu. Jadi yaudah aku biarin fokus ke satu ini dulu, tapi aku punya estimasi waktu buat buat bikin fokusku itu selesai. Dan itu harus selesai. Setelah selesai, baru aku lanjut fokus ke hal yang lain. Jadi aku punya *timeline* yang jelas. Ibaratnya pengusaha itu kan *man with a plan*. Kalo kamu fokus di bisnis terus ya kamu ngga bisnis, kamu dagang *bro*. kamu jualan mie ayam dari pagi sampe malem itu mah kalo kamu gaada waktu buat urusin hal lain.

Narasumber Pendukung I

- Nama : Vedo Dian Imanda
- Tanggal : 8 Februari 2019
- Jam : 19:00 WIB
- Tempat : Wawancara via telepon
- Penulis : Sebelumnya bisa perkenalan diri dulu Mas?
- Narasumber : Oke nama saya Vedo Dian Imanda, umurku sekarang 24 tahun. *Hmm* pekerjaanku masih tidak jelas *hahaha* masih serabutan maksudnya.
- Penulis : Vedo barista juga di Maraville atau ngga Mas?
- Narasumber : Ngga ngga bukan barista. Aku bisa dibilang *partner* nya Didin.
- Penulis : *Holding partner* di Maraville Mas?
- Narasumber : Iya bisa dikatakan begitu, aku cuma di *roastery* nya aja tapi, bukan di *coffee shop* nya.
- Penulis : Awalnya kenal Didin itu gimana Mas sampe bisa jadi *partner* di *roastery*?
- Narasumber : *Ee* kenalnya itu kan sudah karena sejak jaman SMP yaa. Dan kebetulan Didin dan saya itu kan sahabatan, jadi kita temen dekat. Kemudian suatu saat itu si Didin itu ingin membuat usaha, usaha bisnis kopi. Untuk memulai usahanya dia memulai dari bawah, pernah kerja di suatu *coffee shop* bernama Barn, itu ada dibelakang pasar Kranggan Yogyakarta. Dia kerja *part time* jadi barista. Setelah setengah tahunan kerja di Barn kemudian ada pengalaman, terus Didin ini sekolah kopi. Sekolah kopi di Jakarta.

- Setelah sekolah kopi di Jakarta dia akhirnya buka Maraville Coffee. Seperti itu.
- Penulis : bekal *skill* nya Mas Didin dari kerja *part time* sama kursus itu aja Mas? Kalo dari segi kuliahnya mendukung ngga?
- Narasumber : Karena kuliahnya industri, dibidang mendukung sih mungkin ya ada yaa, setauku juga di industri itu kan diajarin buat kaya *business plan* juga, walaupun lebih fokus ke bagian teknik, tapi kan *basic* nya hamper sama.
- Penulis : Vedo tau ngga kenapa Didin pengen bisnis waktu masih kuliah?
- Narasumber : Sepengetahuan saya, *hmm* kurang tau sih sebenarnya alesannya apa. Mungkin iseng kali yaa dan ada keinginan untuk buka usaha karena kita kan bergerak di industri. Terus pengen punya penghasilan sendiri. Ya jaman-jaman anak muda ingin punya usaha baru. Jadi kurang lebih seperti itu.
- Penulis : Berarti emang hobi kopi juga Mas?
- Narasumber : Iya benar sekali. Ada rasa *hmm enthusiast* nya. Dia ingin mempelajari cara membuat kopi. Terus pengen punya tempat sendiri. Makanya terus buka *café*.
- Penulis : Kalo arti kerja bagi Didin sebenarnya apa sih Mas?
- Narasumber : Kalo diliat-liat dia itu emang punya keinginan untuk melakukan sesuatu yaaa. Sesuatu yang menghasilkan sih yang bisa menghidupi dia dan keluarga.
- Penulis : Nah terus waktu itu Didin mulai bisnis waktu semester tujuh tuh Mas, kuliahnya tetep jalan atau ngga Mas?
- Narasumber : Jalan kok, kuliahnya tetep jalan. Walaupun gatau pasti jalannya gimana *hehehe*.
- Penulis : Tapi waktu itu kan Didin lulus kuliah lima setengah tahun, nah itu yang bikin lama sebenarnya apa Mas?
- Narasumber : Yang bikin lama itu dibagian *hmm*, saya kurang tau ya sebenarnya itu kuliahnya mata kuliah apa. Namun karena pekerjaan di Maraville juga cukup padat ya, dari awal membuka *café* itu kan tidak mudah, jadi dibutuhkan waktu lebih di Maraville. Jadi mungkin waktunya tebagi gitu.
- Penulis : Sebenarnya arti kuliah buat Didin itu apa Mas?
- Narasumber : Dia kuliah itu kaya apa yaa, kaya nabung. Dalam artian kuliah itu bagi dia ya membentuk karakter, *attitude*, dan segala macamnya.
- Penulis : Motivasi kuliahnya buat ngedukung bisnis atau gimana Mas?
- Narasumber : Motivasi dia kuliah itu buat dapet apa yaa, semacam pondasi buat kehidupan dia selanjutnya. Kaya dai sekarang bisnis, dai udah punya landasan, entah landasan ilmu atau cara pikirnya dia sendiri.
- Penulis : Waktu mulai ngerintis Maraville Coffe, Didin ngalamin hambatan ngga sih Mas?
- Narasumber : Hambatannya mungkin karena jadi pemain baru yaa diantara *coffee shop* lama yang sudah ada di Jogja. Sebenarnya di Jogja sendiri pada waktu itu *coffee shop* pasarnya sudah banyak, tapi emang belum terlalu terkenal. Nah ketika Didin ngerintis baru

- dengan nama *soecialty coffee* mungkin jadi tantangan tersendiri bagi pemain baru.
- Penulis : Nah terus Didin ini pernah bentrok ngga sih Mas waktunya antar bisnis sama kuliah dan sama kegiatan lainnya?
- Narasumber : Beberapa kali saya liat ada bentroknya juga.
- Penulis : Berarti emang susah bagi waktu ya Mas?
- Narasumber : Iya soalnya harus fokus sana-sini.
- Penulis : Nah kalo Vedo liat kesehariannya Didin di Maraville, itu Didin ngalamin kesusahan dalam ngelola karyawan ngga Mas?
- Narasumber : Kalo soal karyawan ada ya, tapi bisa dia atasin. Pernah cerita dia kesusahan nyikapin karyawan yang kerjanya susah diatur, gamau dengerin. Terus ada juga karyawan yang *vibe* nya tu jelek, jadi nular ke yang lain. Tapi dia bisa ngatasinnya kok sepenglihatanku.
- Penulis : Terus Vedo ngeliat ada hal yang dikorbanin sama Didin ngga Mas selama jadi pebisnis sekaligus mahasiswa?
- Narasumber : Yang dikorbankan itu waktu dia sendiri. Waktu untuk dirinya sendiri. Seperti contohnya dia mungkin bisa lulus lebih cepat. Namun karena membagi waktu sana-sini, fokusnya juga kebagi, jadi mungkin agak mundur kuliahnya. Begitu.
- Penulis : Sebagai temen deketnya Didin, Vedo pernah liat Didin *stress* ngga Mas?
- Narasumber : *Hmm* beberapa kali iya. Sempet liat Didin tertekan karena di sisi lain dia harus membuat inovasi baru supaya Maraville bisa bersaing dengan *coffe shop* lain di Yogyakarta itu tidak mudah. Jadi saya melihat beberapa kali Didin memutar otak yaa, harus berinovasi terus. Harus membuat menu-menu lain. Seperti itu.
- Penulis : Berarti ada rasa takut gagal juga ya Mas?
- Narasumber : Rasa takut gagal pasti ada lah. Tapi dai orangnya emang realistis yaa. Berusaha semaksimal mungkin dan nerima hasil.
- Penulis : Terus Vedo tau ngga cara Didin ngatasin *stress* nya itu?
- Narasumber : Kalo lagi *stress stress* nya yaa biasanya dia berbicara dengan teman-temannya, tim nya, minta usul dan kira-kira ada ide baru ngga. Dan menyeleksinya untuk kebaikan Maraville.
- Penulis : Kalo sepenglihatan Vedo, *timeline* nya Didin tercapai ngga Mas?
- Narasumber : Sesuai, kalo untuk kuliahnya emang sesuai sama perkiraan di *timeline* nya dia. Ya sesuai dengan yang diinginkan. Sudah memperkirakan kapan kira-kira lulus. Terus kalo di bisnis setauku juga tercapai. Didin emang selalu bikin target buat masing-masing tujuan yang dia buat.
- Penulis : Berarti Didin punya skala prioritas yang tepat ya Mas?
- Narasumber : Iya dia punya skala prioritas yang bagus menurutku. Jadi yang emang *urgent* dia selesaikan dulu, dan dia nge *set* target berapa lama dia akan menyelesaikan hal yang dikejakan.
- Penulis : Menurut Vedo, Didin ini pemimpin yang seperti apa sih Mas di Maraville?

- Narasumber : Menurut saya Didin itu pemimpin yang bisa mempertahankan dan mengatur tim nya dengan baik. Dia orangnya gigih untuk mencapai hal yang menjadi tujuannya. Dan menurut saya dia orangnya mengayomi, mengayomi tim nya, karyawannya juga. Dia orangnya kalo di bisnis ngga setengah-setengah.
- Penulis : Berarti Didin emang bisa dijadiin panutan ya Mas?
- Narasumber : Iya, benar sekali.
- Penulis : Kalo alasan Didin ngerintis Maraville Roastery itu karena apa Mas? Ekspansi atau gimana?
- Narasumber : Iya termasuk ekspansi juga. Yang kedua Maraville itu kan sebagai *specialty coffee* yang di mana kopi sebagai bahan baku utama harus memiliki ciri khas tersendiri. Jadi Maraville itu mempuyai kopi yang sudah ada resepnya. Nah untuk menjaga resep tersebut maka dibikinlah Maraville Roastery agar kualitas kopinya itu tetep stabil, tetap pada rasa yang sudah ditentukan oleh Maraville.
- Penulis : Vedo tau ngga alasan Didin tetep *survive* untuk menjalankan Maraville bahkan sampe ngembangin ke *roastery* juga?
- Narasumber : Sepengetahuan saya itu karena ada dukungan yang baik dari tim nya dan juga antusias jadi masyarakat ya. Teruma masyarakat kan sebagai *customer* itu juga ikut membantu untuk perkembangan Maraville. Jadi emang itu yang bikin dia tetep maju. Sama satu lagi, kalo dia mundur, dai merasa banyak pihak yang harus ikut menanggung. Seperti karyawan, kan nanti mereka akal kehilangan pekerjaan. Jadi dia merasa menanggung banyak tanggung jawab di Maraville. Karena itu jadi ada rasa bangga tersendiri kalo dai bisa bertahan dan bermanfaat buat sekitar.
- Penulis : Kalo untuk kehidupan sosialnya, Vedo merasa ada yang berubah ngga dari Didin selama jalanin bisnis?
- Narasumber : Ada ya kalo perubahan, perubahan sikap pasti ada. Dia jadi lebih dewasa. Semenjak bisnis waktu dia untuk bersosialisasi juga lebih terbatas. Tapi dai tetep jaga komunikasi sama orang-orang terdekat. Untuk kehidupan sosialnya Didin itu orang yang terbuka terhadap saran dan kritik dan juga tidak apa yaa tidak sungkan untuk belajar hal yang baru.
- Penulis : Kenapa Didin ngga ngerintis bisnis sama temen sekampusnya Mas?
- Narasumber : Karena menurut saya pribadi yaa, melihat Didin itu membangun sesuatu atas dasar kepercayaan. Jadi mungkin, temen-temen yang dia percaya untuk membangun, ya itu yang dia pilih.
- Penulis : Kalo hambatan di modal setau Vedo ada ngga? Karena setauku modal untuk *café* itu besar dan *partner* nya Didin juga mahasiswa semua pada saat itu.
- Narasumber : Dulu buat dapetin modal dia itu jual motor. Dia berkorban ada dua motor, yang satu motor cowo ninja, dan juga *ee* ada motor apa ya satunya lagi lupa. Pokonya itu dijual untuk modal.

Penulis : Selain itu ada cara lain yang dilakuin Didin ngga Mas untuk dapetin modal?

Narasumber : Membangun tim. Jadi mengajak orang-orang yang dia percaya untuk membangun Maraville. Kemudian orang tersebut ditanyain kiranya mau bekerja sama atau tidak dengan modal dan juga tenaga. Terus pernah jualan es teh juga. Waktu *event – event* gitu. Saya kurang tau *event* nya dimana, tapi waktu itu pernah cerita.

Penulis : Berarti usahanya keras ya Mas?

Narasumber : Luar biasa usahanya, maksimal.

Narasumber Pendukung II

Nama : Anggata Arif Laksa (Omen)

Tanggal : 10 Februari 2019

Jam : 17:20 WIB

Tempat : Wawancara via telepon

Penulis : Hubungan kamu sama Didin selain temen deket apa Men?

Narasumber : Kalau ketika belum ada Maraville kita temen biasa aja, *maksute* temen deket biasa aja lah. Terus pas mau rintis Maraville ya jadi rekan bisnis juga.

Penulis : Sekarang Didin ngejalanin bisnis apa aja?

Narasumber : Untuk saat ini Didi baru mengerjakan Maraville aja, *café* sama *roastery* nya.

Penulis : Kamu tau ngga alesan Didin ngerintis Maraville pas masih kuliah?

Narasumber : Karena Didin berharap setelah lulus nanti ngga bingung lagi cari-cari pekerjaan. Ngga harus ngerintis lagi dari nol, lebih baik dia ngerintis dari awal ketika dia masih kuliah dan ketika dia masih *ee* apa ya biaya kehidupan masih ditanggung orang tuanya. Terus emang kepengen punya penghasilan sendiri biar ga bergantung lagi sama orang tua.

Penulis : Berarti motivasinya untuk mempersiapkan karir sama biar punya penghasilan ya Men?

Narasumber : Iya dia pengen mandiri lah intinya, dalam artian ngga kerja juga sama suatu perusahaan.

Penulis : Arti kuliah buat dia tuh apa Men?

Narasumber : Kuliah itu artinya buat dia itu ngga sekedar belajar sih, tapi kaya meembangkan *basic* yang dia punya.

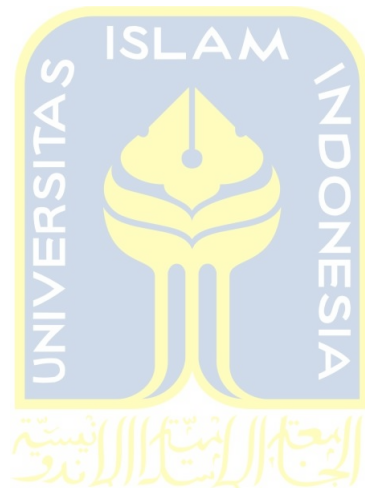
Penulis : Dia kuliah buat dukung bisnis atau gimana?

Narasumber : Motivasinya dia itu lebih ke biar punya karakter orang yang berpendidikan.

- Penulis : Kalo arti kerja bagi Didin sebenarnya apa sih Men?
- Narasumber : Kerja bagi dia itu kaya apa yaa, menghasilkan uang dengan cara berusaha sih menurutku.
- Penulis : Didin dibolehin bisnis sama keluarganya Men?
- Narasumber : Malah kaya diharusin buat bisnis biar nanti tu ada waktu untuk keluarganya. Tapi di awal katanya sempet ragu Ibunya karena takut Ddin kan belum memadai gitu *skill* nya dan takut kuliahnya malah ditinggal. Karea kan kuliah yang biayain orang tuanya. Terus akhirnya boleh bisnis tapi yaa syaratnya kuliahnya harus bisa selesai gitu.
- Penulis : Kenapa Didin ngga milih bisnis sama temen sekampusnya? karena gaada yang berpotensi atau emang ngga cocok sama orang-orangnya?
- Narasumber : *Hmm* kalo ini mungkin hanya karena belum ada *chemistry* nya aja sih. Karena yaa kalo aku sama Didin udah kenal sejak SMA, mungkin dia lebih percaya dan lebih enak menyatukan visinya untuk kerja bareng temen-temen yang udah kenal sejak SMA dulu.
- Penulis : Waktu ngerintis maravil itu kuliah Didin gimana? tetep jalan atau ngga?
- Narasumber : Waktu ngerintis Maraville waktu itu tahun 2017 yaa kuliah Didin maih berjalan, ya mungkin agak sedikit *kepontang-panting* di awal karena belum terbiasa ada kegiatan tambahan untuk mengelola Maraville sendiri.
- Penulis : Pas ngerintis maravil, Didin ada kesibukan di kepanitiaan atau organisasi kampus ngga?
- Narasumber : Waktu itu Didin udah gaada kegiatan kepanitiaan sama organisasi, tinggal *e* mengurus kerja praktek. Itu pas banget di awal tahun 2017 dan itu juga pas Maraville mau buka.
- Penulis : Sepenglihatanmu Didin ngalamin hambatan dalam manajemen waktu ngga? hambatan modal? hambatan tentang leadership? hambatan tentang skill and knowledge?
- Narasumber : *Ee* yang jelas di awal iya, untuk hambatan waktu yaa. Karena juga masih kuliah jadi mungkin dia agak *kepontang-panting* dalam membagi waktunya, kapan dia harus ngerjakan tugas kuliahnya dan kapan harus ke Maraville. Tapi dia punya skala prioritas. Dia kaya bikin target kegiatannya kapan harus selesai gitu. Terus untuk hambatan unntuk *leadership* mungkin di awal sedikit si karena apa yaa ini juga pengalaman pertamanya dalam memimpin organisasi yang itu berbasis mencari keuntungan. Terus untuk *skill* dan *knowledge* nya sendiri *ee* mungkin diawal kita semua masih terbatas tentang pengetahuannya dan *skill* nya. Tapi kalo buat *skill* dulu Didin sempet ambil kelas kopi di Jakarta sama kerja *part time* dia selama setengah tahunan *lah* di salah satu *café* di Jogja.
- Penulis : Terus kalo soal modal ada hambatan ngga Men?

- Narasumber : Pasti ada yaa soalnya *partner* bisnisnya juga rata-rata umurnya sebaya, belum punya duit banyak. Dulu dia sampe jual motornya sendiri buat modal. Sama jualan es teh juga di *event* gitu.
- Penulis : Cara Didin buat tetep *survive* pas mau ngerintis sama pas udah *establish* gitu gimana Men?
- Narasumber : Pertama dia kan bentuk tim yaa, buat memperkuat pondasinya. Kalo selebihnya ya beradaptasi sama tetep yakin sama diri sendiri lah istilahnya.
- Penulis : Didin pernah stress karena bisnis ngga men? cara dia ngatasin stress nya itu gimana?
- Narasumber : Pastinya pernah yaa. Terutama pas awal awal sebelum buka *sih*. Sebelum buka itu dia *stress* karena modalnya juga cukup terbatas. Terus pas udah jalan juga dia sempet *stress* karena apa yang dia ekspektasikan tidak sesuai. Nah cara dia ngatasin *stress* itu ya dia sebenarnya berusaha lebih baik lagi *sih*, mengulik apa *sih* yang bikin sesuatu ini tidak berhasil atau tidak sesuai dengan yang dia ekspektasikan. Terus dia juga ya kaya *sharing* sama temen-temen, kadang nanya saran atau ide, atau ya cuma ngobrol-ngobrol hal biasa yang diluar bisnis.
- Penulis : Terus Didin pernah takut bisnis ini bakal gagal ngga?
- Narasumber : Jelas pernah yaa bisnis gagal siapa *sih* yang ga takut. Maksudnya tu sesuatu yang manusiawi gitu *lho*. Ya Didin pernah ngerasain itu dari sebelum berjalan sampe pas udah berjalan. Tapi dia berusaha lebih *nerimo lah*. Cari tau risikonya dan tetep *positif thinking* aja *sih* sembari mengusahakan yang terbaik.
- Penulis : Menurutmu waktu itu dia lebih milih bisnis apa kuliah?
- Narasumber : Kalo menurutku waktu itu karena kuliah juga udah mulai akhir, dia di awal lebih memberatkan untuk *ee* melakukan bisnisnya dulu. Setelah itu kuliahnya agak dikesampingkan waktu itu. Nah pas Maraville udah mulai stabil, dia cuma pegang posisi stratejik aja dan bisa lebih fokus buat skripsi sama kuliahnya.
- Penulis : Menurutmu Didin bisa nyeimbangin antara kuliah sama bisnis ngga waktu itu?
- Narasumber : *Hmm* menurut saya *sih* di awal gabisa. Tapi seiring berjalannya waktu karea mungkin kuliahnya juga dikit tinggal ngerjain skripsi dan yaa cuma ngulang-ngulang aja jadi akhirnya dia bisa.
- Penulis : Menurutmu apa yang mau Didin capai dari bisnis ini?
- Narasumber : Yang mau dicapai menurut saya yaa dia pengen *ee* pengen ngembangin bisnis ini sampe bener-bener besar sampe bener-bener bisa menghidupi dirinya dan keluarganya serta *partner-partner* bisnisnya juga.
- Penulis : Apa hal yang dikorbanin Didin Men smeenjak jadi pebisnis pas masih kuliah?
- Narasumber : Yang dia korbanin itu waktu buat dirinya sendiri. Waktu buat istirahat sama ngorbanin tenaga juga pastinya. Terus dia jadi

jarang main sama temen-temennya, jadi lebih jarang ketemu keluarga juga.



LAMPIRAN II: TABEL REDUKSI DATA

A. Makna Kerja bagi *Studentpreneur*

Masalah yang Diteliti	Narasumber			Analisis
	Ridho	Satrio	Didin	
Makna kerja bagi <i>studentpreneur</i>	<p>“Kalo dari kerja itu menurut ku juga yang paling <i>basic we make some money</i> gitu. Cuma menurutku kerja itu adalah hal yang bisa dibilang kita banggakan. Kan ada pepatah bilang bahwa mencari sesuap nasi dan segenggam berlian. Nasinya cuma sesuap tapi berliannya segenggam. Jadi kalo aku bilang lebih ke <i>pride</i> sih. Apa yang kamu kerjakan dan <i>beside</i> itu <i>we make some money</i> dan ya buat <i>survive</i>, buat hidup. Aku bilang kaya gitu...” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>“Nah jadi aku memandang kerja itu yaa hidup ini <i>tu</i> kerja. Jadi yaa harus sesuai dengan apa yang kita inginkan. Dan kalo kita berbicara bekerja sebagai pebisnis, itu <i>mm</i> kita bisa dibilang sangat bebas. Ngga ada orang yang menuntun kita. Nah disitu waktu kita bisnis kok aku merasa potensi diri kita ini bisa lebih kita gali lagi...” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Terus bisnis kan ngga cuma sendiri. Apa yang kita kerjakan itu harus bisa manfaat untuk orang lain juga misalnya. <i>Ee</i> apa yaa kerja <i>tu</i> ya umur kita dalam hidup ini paling banyak juga akan kita habiskan untuk kerja kan. Jadi gimana caranya kerja itu adalah menikmati hidup itu sendiri.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>“Ya jadi menurutku arti kerja itu melakukan sesuatu. Melakukan sesuatunya itu menghasilkan. Menghasilkannya ya itu tadi, menghasilkan apa dan untuk siapa, itu doang. Apa nya itu mungkin merujuk ke <i>money</i>, cuma kalo uangnya banyak tapi untuk siapanya gaada kan buat apa. Jadi itu yang harus di seimbangkan lah. Dari tujuan itu tadi untuk apa dan untuk siapa.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Makna kerja bagi <i>studentpreneur</i> adalah melakukan sesuatu untuk menghasilkan keuntungan yang digunakan untuk bertahan hidup. Kemampuan untuk bertahan hidup dapat menimbulkan <i>self-pride</i>. 2. <i>Studentpreneur</i> juga memandang bahwa kerja harus sesuai dengan yang diinginkan agar proses kerja bisa dinikmati dan bisa membawa manfaat untuk orang lain. 3. Selain itu, <i>studentpreneur</i> juga menganggap bahwa kerja merupakan melakukan suatu hal yang memiliki target spesifik.
	<p>“Kerja buat Ridho itu yaa menghasilkan uang ya kak.” (Ave, 29/01/2019, 10:30</p>	<p>“Setau saya, kerja bagi Satrio adalah melakukan sesuatu yang bisa dinikmati sih, tapi juga ada</p>	<p>“Kalo diliat-liat dia itu emang puna keinginan untuk melakukan sesuatu yaaa. Sesuatu yang</p>	

	<p>WIB)</p> <p>“<i>Hmm</i> keliatannya dia <i>tu</i> mengartikan kerja sebagai bergerak ya kak, menghasilkan uang.” (Dendi, 29/1/2019, 16:30 WIB)</p>	<p><i>hmm</i> apa aa bermanfaat untuk sekitar gitu.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p>	<p>menghasilkan sih yang bisa menghidupi dia dan keluarga.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Kerja bagi dia itu kaya apa yaa, menghasilkan uang dengan cara berusaha sih menurutku.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p>	
--	---	---	--	--

Sumber: Data Primer Penelitian (2019)

B. Makna Kuliah bagi *Studentpreneur*

Masalah yang Diteliti	Narasumber			Analisis
	Ridho	Satrio	Didin	
Makna kuliah bagi <i>studentpreneur</i>	<p>“Kalo kuliah itu menurutku <i>ee</i> satu momen dimana kita kaya <i>step up</i>, jadi kita naik level giu dari orang SMA ke mahasiswa dan kemudian <i>we graduate</i>, jadi yaa itu kita naik level disitu. Banyak orang yang bilang gausah kuliah kerja aja, ngapain gitu kan. Tapi menurutku ya kuliah itu kan disitu kaya membentuk pola pikir, terus kita dapet hal yang baru gitu, dan walaupun aku kuliah juag ngga bener-bener banget tapi besok aku juga bakal lanjut ke S2, kaya gitu. Kalo menurutku kuliah</p>	<p>“Arti kuliah itu adalah proses dimana kita belajar tapi belajar secara konseptual. Belajar gimana cara kita berpikir ketika kita menghadapi masalah. Artinya aku ngga setuju juga ketika kadang ada orang yang sangat ekstrim yang mengatakan “udah bisnis ngapain sih kuliah” kan pasti ada yang bilang kaya gitu. Tapi menurutku <i>no</i> itu salah, ngga kaya gitu, kamu bisnis pun gabisa asal, kamu bisnis pasti butuh ilmu, butuh <i>basic</i> nya. Ketika kuliahku di Manajemen FEB UGM itu bisa dibbilang dia adalah pembentuk otak</p>	<p>“Ya menurutku kuliah itu, ya lembaga pendidikan apapun yang kita tempuh itu sangat-sangat penting yaa. Pentingnya menurutku nati di pembentukan <i>mindset</i>, jadi <i>ee</i> mungkin setelah lulus kita baru ngerasa bersyukur kalo kita dari SD bener-bener sekolah, bener-bener ngalamin yang amanya pendidikan. Karena ketika udah lulus kita bakal ketemu banyak macam orang dengan berbagai karakter. Dan ketika kita ketemu orang yang tidak berpendidikan itu sangat terlihat,</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Makna kuliah bagi <i>studentpreneur</i> adalah proses belajar secara konseptual yang membantu untuk membentuk pola pikir serta perilaku yang dijadikan sebagai dasar dalam kehidupan. 2. Bagi <i>studentpreneur</i>, kuliah juga merupakan suatu investasi jangka panjang yang bisa digunakan untuk mengembangkan karir.

	<p>ya penting sih karena itu jugalebih ke <i>investment</i> kalo kuliah.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>supaya kiat dapat berpikir layaknya kita sedang mengelola perusahaan besar. Kadang perusahaan besar dengan perusahaan yang baru <i>start</i> itu beda pengelolaannya. Tapi <i>at least</i> aku dapet cara berpikir ketika nanti perusahaanku semakin membesar aku harus mengelola bagaimana sih, <i>marketing</i> nya harus seperti apa, keuangannya harus seperti apa, operasinya harus seperti apa, dsb.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>beda gitu cara berpikirnya. Peran pendidikan sangat penting sih, pertama mungkin <i>ee</i> kita dibiasakan bangun pagi, mengerjakan sesuatu, belajar mendengarkan orang, dan proses mendegarkan itu ngga cuma dengerin. Disitu ada proses kita menangkap informasi, berpikir, menganalisa, dan menyampaikan informasi tersebut.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	
	<p>“Kuliah buat Ridho tu lebih ke pembentukan pola pikirnya sih kak.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“<i>Hmm</i> kalo arti kuliah buat Ridho itu kaya belajar dan mencari bekal buat masa depan. Jadi kaya apa aa lebih ke investasi gitu.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>“Bagi Satrio kuliah itu ada proses pembentukan karakter sama pola pikir. Mungkin dia dapet ilmu dari perkuliahan, tapi yang besar sebenarnya adalah ya itu pola pikir dan karakter yang dia bawa sampe sekarang.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p>	<p>“Dia kuliah itu kaya apa yaa, kaya nabung. Dalam artian kuliah itu bagi dia ya membentuk karakter, <i>attitude</i>, dan segala macemnya.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Kuliah itu artinya buat dia itu ngga sekedar belajar sih, tapi kaya meembangkan <i>basic</i> yang dia punya.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p>	

Sumber: Data Primer Penelitian (2019)

C. Motivasi *Studentpreneur* untuk Berbisnis

Masalah yang Diteliti	Narasumber			Analisis
	Ridho	Satrio	Didin	
Motivasi <i>studentpreneur</i> untuk berbisnis	<p>“Sebenarnya kalo motivasi <i>ee</i> yang pertama adalah aku bukan, aku tidak termotivasi buat jadi <i>entrepreneur</i> sih. Cuma yaa secara realistis menurutku yang paling <i>make sense</i> buat aku sekarang itu ya jadi <i>entrepreneur</i>. Karena <i>ee sorry to say ee</i> aku kuliah ditempat yang bukan unggulan dan disitu juga aku kuliahnya ngga bener-bener banget jadi <i>ee</i> buat aku dapet kerjaan yang layak bisa dibilang kaya gitu, itu mungkin peluangnya sedikit dan ketika aku dapet kerja pun kayanya aku gabisa disana karena aku bukan tipikal orang yang bisa diatur. Bangun pagi, pulang sore, terus harus rapi, terus setiap hari melakukan hal yang sama, aku gabisa kaya gitu.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>“Aku merasa bahwa berdiri dengan kaki sendiri itu adalah hal yang membanggakan lah. Ngga bergantung dengan orang lain, malah justru kita jadi tempat orang lain menggantungkan hidupnya. Apa yaa bahasa <i>tu</i> ya aku merasa bangga gitu dan kalo misalnya aku mau keluar dengan kehidupanku yang sekarang ini kok rasanya terlalu bayak hal yang dikorbankan, terlalu banyak hal yang dikecewakan. Aku juga <i>ee</i> kayanya kalo <i>out</i> dari bisnis, aku merasa kalah melawan diriku sendiri. Tapi kalo aku bisa terus bertahan, berarti aku menang lawan diriku sendiri. Nah itu <i>pride</i> terbesar dari situ.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Iya bener banget. Aku seneng bisa buka lapangan pekerjaan, bantu orang lain juga kan. Kalo ngomongin duit mungkin gedean temen-temen yang kerja di <i>multinational</i></p>	<p>“Awalnya itu emang tertarik yaa. Tertariknya itu tertarik menghasilkan duit sendiri dulu. Waktu itu 2016 awal aku semester tujuh, mulai semester tujuh itu mulai timbul pertanyaan. Besok mau kemana, besok tu mau ngapain sih. Dari apa yang aku dapetin sekarang aku harus terapkan kemana. Akhirnya yaa <i>ee</i> dengan kondisi saya pribadi dan kehidupan keluarga juga waktu itu kurang mendukung, dalam hal finansial maksudnya. Kebutuhan udah mulai banyak, banyak yang harus dipersiapkan, adek-adek udah pada gede-gede, orang tua udah semakin tua, kondisi fisiknya udah ngga sekuat dulu, dan pekerjaannya mereka juga sedang ada masalah. Jadi udah waktunya buat mikir <i>ee</i> ingin segera punya penghasilan sendiri. Paling ngga bisa mengurangi beban, biaya-biayaku biar</p>	<ol style="list-style-type: none"> Motivasi <i>studentpreneur</i> untuk berbisnis adalah agar memiliki pekerjaan yang bersifat mandiri dan bisa membuka lapangan pekerjaan. Selain itu <i>studentpreneur</i> juga termotivasi untuk memiliki penghasilan untuk memenuhi kebutuhan finansial.

		<p><i>company</i>, karena lebih besar kan. Tapi <i>pride</i> sama kepuasannya beda sih.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>bisa aku <i>handle</i> sendiri lah, orang tua biar fokus ke adek-adek ku.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Ya kalo bisnis yang pengen didapetin keuntungan, pasti. Orang kalo terjun ke bisnis terus ngga mencari keuntungan itu harus dipertanyakan. Kedua, menurutku usaha ini adalah lahan amal. Jadi yaa semakin kita menghasilkan, bisnis kita lancar, kita juga bisa menghasilkan rejeki orang itu membuka pintu sodakoh juga. Ya itu ada <i>self pride</i> nya tersendiri disitu, bisa melakukan sesuatu ke sekitar.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	
	<p>“Tapi setauku kayanya pertama pengen punya uang tambahan dan emang ada peluang.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Lebih ke tambahan penghasilan sih kak, biar puas.” (Dendi, 29/1/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Dia dapet peluang dulu pas PAP dijamin temennya</p>	<p>“Tentu saja penghasilan yaa. Dia ingin madiri ngga terikat dengan perusahaan.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p>	<p>“Pengen punya penghasilan sendiri.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Iya dia pengen mandiri lah intinya, dalam artian ngga kerja juga sama suatu perusahaan.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p>	

	buat bikin buku tahun gitu.” (Dendi, 29/1/2019, 16:30 WIB)			
--	---	--	--	--

Sumber: Data Primer Penelitian (2019)

D. Motivasi *Studentpreneur* untuk Kuliah

Masalah yang Diteliti	Narasumber			Analisis
	Ridho	Satrio	Didin	
Motivasi <i>studentpreneur</i> untuk kuliah	<p>“Kalo kuliah kan ee disitu kan pekerjaanku dengan apa yang aku pelajari di kuliah relate kan. Jadi kalo aku bisa bilang yaa kuliah buat berkarir sih. Bukan cuma kuliah cuma buat nyenengin mama papa gitu.</p> <p>“Cuma kalo dari aku yaa, ya aku pengen kuliah gitu. Aku pengen belajar dan apa yang aku dapatkan SMA tu juga kurang sih buat hidup. Gitu...” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>“Karena ini ada hubungannya dengan bisnis juga. Ketika kita pengen bisnis kita besar dan berkembang, otomatis kita harus belajar juga. Dan salah satu tempat untuk belajar yang baik adalah melalui perkuliahan. Ya gatau kalo nanti mungkin ada tempat lain yang lebih baik untuk belajar. Cuma poinnya sebenarnya bukan di kuliahnya, tapi untuk terus belajar. Karena kalo ngga belajar <i>yo wes ngene-ngene wae</i>. Gimana kita mau membawa bisnis ke level yang lebih tinggi kita sendiri bodoh, syaratnya harus pinter dulu kan.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>“Tapi setelah lulus baru menyadari kalo ternyata karakter orang bisa ditentukan disini. Jadi kalo gaada pendidikan mau ke jenjang manapun juga susah gitu lho. Mau bisnis pun, bisnis bukan cuma perkara jual dan beli, disitu ada banyak ilmu yang harus dipelajari. Ketika orang yang ngga biasa mempelajari, dipaksa untuk melakukan itu, yaudah dia akan menggerakkan usahanya ala kadarnya...” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Nah menurutku peran pendidikan itu disitu, terjun di bisnis ngga terjun dengan bodoh-bodoh banget gitu...” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Tapi emang ngga menutup kemungkinan aku bergerak di bidang teknik industri, tapi bukan di proyek.</p>	<p>1. Motivasi <i>studentpreneur</i> untuk kuliah adalah untuk mendapatkan ilmu yang dapat diaplikasikan dalam bisnis dan dapat digunakan untuk mengembangkan karir.</p> <p>2. Motivasi <i>studentpreneur</i> untuk kuliah agar memiliki karakter sebagai orang yang berpendidikan.</p>

			<p>Mungkin aku bisa buka perusahaan sendiri kaya semacam broker alat-alat proyek. Karena aku kuliah empat tahu lima tahun kuliah disitu, lingkungannya itu-itu terus, aku punya <i>basic</i> nya. Dan sebenarnya itu jangan sampe dibuang. Jadi sewaktu-waktu aku bisa menerapkan.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	
	<p>“Setauku dia kuliah emang buat bekal bisnis yaa, buat apa namanya <i>ee</i> karir dia.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Iya dia ngerasa tuh SMA aja <i>ga</i> cukup. Dia pengen kuliah yang sejalan sama bisnis.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>“Bisa dibilang kuliah ini untuk dapet <i>basic</i> dari bisnis itu sendiri ya.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p>	<p>“Motivasi dia kuliah itu buat dapet apa <i>yaa</i>, semacam pondasi buat kehidupan dia selanjutnya. Kaya dia sekarang bisnis, dia udah punya landasan, entah landasan ilmu atau cara pikirnya dia sendiri.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Motivasinya dia itu lebih ke biar punya karakter orang yang berpendidikan.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p>	

Sumber: Data Primer Penelitian (2019)

E. Alasan *Studentpreneur* untuk Berbisnis saat Masih Kuliah

Masalah yang Diteliti	Narasumber			Analisis
	Ridho	Satrio	Didin	
Alasan <i>studentpreneur</i>	“Yang paling <i>basic we make some money</i> gitu.”	“Karena ada faktor keluarga juga yang mengharuskan aku	“Kondisi saya pribadi dan kehidupan	1. <i>Studentpreneur</i> memilih untuk merintis bisnis saat

<p>untuk berbisnis saat masih kuliah</p>	<p>(Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Karena permintaannya datengnya sekarang.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“<i>He eh</i> karena peluang kalo besok gatau deh gimana.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Aku juga kepengen bisa punya penghasilan sendiri.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Terus ya emang pengen bikin <i>brand</i> sendiri yang emang bergerak di industri kreatif, seperti yang aku sebutin di awal.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Aku memang kepengen untuk buka lapangan pekerjaan. Rasanya tu kaya kita bisa menghasilkan bukan cuma buat diri sendiri, tapi bisa dijadiin tempat bagi orang lain buat menghasilkan juga.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>untuk muter duitnya lagi. Jadi ada unsur kepepetnya juga sebenarnya.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Aku merasa bahwa berdiri dengan kaki sendiri itu adalah hal yang membanggakan lah. Ngga bergantung dengan orang lain, malah justru kita jadi tempat orang lain menggantungkan hidupnya.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Sedangkan kalo masih kuliah, itu lebih enak untuk nyoba-nyoba, gagal pun <i>yo wes</i>, bukan <i>yo wes</i> dari segi finansial, tapi karena waktumu masih banyak gitu.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Karena ada <i>trend</i> nya juga, ada peluangnya, dan kira-kira dari faktor kemudahan <i>tu</i> yang mana sih.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Karena bisnis itu tempat buat praktik juga gitu <i>lho</i>.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>keluarga juga waktu itu kurang mendukung, dalam hal finansial maksudnya.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Kebutuhan udah mulai banyak, banyak yang harus dipersiapkan.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Awalnya itu emang tertarik yaa. Tertariknya itu tertarik menghasilkan duit sendiri dulu.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Karena emang waktu itu bisnis kopi lagi besar-besarnya yaa. Akhirnya mulai tertarik.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Ingin segera punya penghasilan sendiri. Paling ngga bisa mengurangi beban.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Masa-masa pertengahan yang ibaratnya yang didapat dari perkuliahan cuma ilmu, materi, organisasi, <i>event</i>. Yaa aku rasa itu</p>	<p>masih kuliah karena untuk memenuhi kebutuhan finansial dan adanya keinginan untuk memenuhi kebutuhannya dengan usaha sendiri.</p> <p>2. Alasan <i>studentpreneur</i> berbisnis saat masih kuliah, adalah karena adanya peluang.</p> <p>3. <i>Studentpreneur</i> juga memiliki keinginan untuk menciptakan <i>brand</i> dan membuka lapangan pekerjaan sehingga bisa berkontribusi untuk sekitar.</p> <p>4. Selain itu, <i>studentpreneur</i> mengalami ketidakpuasan terhadap apa yang didapatkan dari perkuliahan. <i>Studentpreneur</i> merasa perlu untuk mengembangkan kemampuan personal dengan cara terjun ke dunia bisnis.</p>
--	---	---	--	--

		<p>“Dan memang kalo pengen nyoba bisnis ya mulai saat kamu masih kuliah. Karena bebannya tanggung jawab hidup itu belum berat. Ketika kuliah kan kebanyakan masih ditanggung keluarga, masih aman lah hidupnya. Sedangkan ketika kamu lulus kuliah, pasti kan beban untuk menjadi mandiri lebih besar. Sedangkan kalo masih kuliah, itu lebih enak untuk nyoba-nyoba, gagal pun <i>yo wes</i>, bukan <i>yo wes</i> dari segi finansial, tapi karena waktumu masih banyak gitu. Tapi kalo udah lulus kuliah umur 23, 24, 25 udah gaada waktu lagi untuk kamu coba-coba, udah harus serius.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Aku juga karena suka kuliner, aku pengen punya <i>brand</i> kuliner sendiri sih.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Iya bener banget. Aku seneng bisa buka lapangan pekerjaan, bantu orang lain juga kan.” (Satrio,</p>	<p>belum cukup lah, aku ngerasa itu ngga puas gitu loh. Walaupun dapet pengalaman, temen baru, <i>soft skill</i>, cuma <i>ee</i> aku pikir jangka panjang apa lagi gitu lho yang bisa aku dapetin dari ini. Waktu itu aku cari apa apa yang bisa dilakuin, ya proses pencariannya banyak sih. Akhirnya aku seleksi ternyata lagi tertarik-tertariknya sama <i>coffee shop...</i>” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Iya emang hobi kopi, suka minum kopi. Terus mulai serius kesitu, ambil kursus, belajar bikin kopi, ngeracik kopi segala macem...” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Aku kepengen punya <i>café</i> sendiri, punya <i>brand</i> sendiri, bisa punya produk yang bisa aku racik sendiri gitu.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Yang aku lakukan ini adalah semua upaya yang bisa kulakukan untuk menjadikan sebuah perusahaan yang menjual kopi.” (Didin,</p>	
--	--	--	--	--

		19/01/2019, 10:30 WIB)	05/02/2019, 16:30 WIB)	
	<p>“Tapi setauku kayanya pertama pengen punya uang tambahan dan emang ada peluang.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Dia dapet peluang dulu pas PAP dijamin temennya buat bikin buku tahunan gitu.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Lebih ke tambahan penghasilan sih kak, biar puas.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>“Satrio juga ingin menumbuhkan jiwa berbisnis sejak muda agar memiliki pengalaman lebih dulu daripada pebisnis yang memulai dari umur tua.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Tentu saja penghasilan yaa. Dia ingin mandiri ngga terikat dengan perusahaan.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Melihat peluang bisnis yang baik dari bisnis kuliner minuman yaa dan juga waktu Maraville dia liat peluang yang baik dari <i>coffee shop</i>, serta Satrio juga <i>coffee enthusiast</i>.” (Omen, 25/03/2019, 17:16 WIB)</p>	<p>“Ada keinginan untuk buka usaha karena kita kan bergerak di industri. Terus pengen punya penghasilan sendiri.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Iya dia pengen mandiri lah intinya, dalam artian ngga kerja juga sama suatu perusahaan.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p> <p>“Karena Didin berharap setelah lulus nanti ngga bingung lagi cari-cari pekerjaan. Terus emang kepengen punya penghasilan sendiri biar ga bergantung lagi sama orang tua.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p>	

Sumber: Data Primer Penelitian (2019)

F. Hambatan Manajemen Waktu dan Cara Mengatasinya

Masalah yang Diteliti	Narasumber			Analisis
	Ridho	Satrio	Didin	
Hambatan Manajemen Waktu	<p>“Nah itu, jadi ini kan saya semester sepuluh, jadi intinya yaa kuliahku tidak berjalan dengan semestinya.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Jadi sebenarnya tuh ya emang sih kerjaan itu ganggu kuliah dan kuliah itu ganggu kerjaan.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Kalo yang lain mungkin ada satu semester yang <i>blong</i> karena kerjaan. Emang fokusin buat garap kerjaan dulu waktu itu.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Yang paling besar adalah susah banget bagi waktu antara bisnis sama kuliah. Karena jadwal kuliah itu kan kaku yaa, apalagi ada absen <i>finger print</i>. Sedangkan kerjaan sering gabisa ditinggal apalagi kalo pas baru ngerintis. Oiya terus sama ini, kerja kelompok. Mengahambat banget sumpah. Apalagi ketika kita udah pengen cepet-</p>	<p>“Cara bagi waktunya jujur waktu awal-awal banget itu <i>kuwalahan</i> sih. Maksudnya aku jadi panitia jadi ketua segala macam juga sebenarnya buka inisiatif pribadi yaa. Karena dorongan sekitar, yaudah jadinya aku terpaksa, yaudah jalanin aja.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>“Kalo waktu pasti yaa. Waktu terus <i>hmm</i>, ya itu sih pegorbanan terbesar di waktu. Ibaratnya mungkin dalam waktu satu tahun orang udah bisa ber progress macam-macam lah...” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“...Kalo dari kuliahnya sendiri <i>ee</i> jujur waktu itu emang jatohnya seadanya. Seadanya itu ketika ada jadwal kuliah yang datang, pulang yaudah pulang, ngurusin yang lain lah, bikin draft, bikin <i>business plan</i> segala macam. <i>Ee</i> jadinya perkuliahannya ngga bisa fokus, karena aku sendiri gabisa multitasking sampe sebegitunya, sampe harus fokus di dua titik itu sangat-sangat susah...” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>1. Hambatan terbesar yang dialami <i>studentpreneur</i> saat menjalani <i>dual function</i> adalah manajemen waktu. <i>Studentpreneur</i> mengalami kesulitan untuk membagi waktu antara kegiatan perkuliahan dan kegiatan bisnis.</p>

	<p>cepat kelar tapi dapat kelompok yang hilang.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>			
<p>Cara Mengatasinya Hambatan Manajemen Waktu</p>	<p>“Kalo dari aku cara ngatasinnya juga kita ngasih bates nih <i>ee</i> kalo kita kita masih kuliah kan kita gabisa disebut sebagai <i>full-time worker</i> kan, kita adalah <i>part-time worker</i>. Jadi ya <i>ee</i> tetep harus bagi waktu dan kita membatasi kerjaan tadi. Soalnya kalo kita lebih condong ke kerjaan tapi kuliah ditinggal kan sama aja. Itu sih cuma membatasi kerja. Karena kita juga gabisa <i>multi-tasking</i> kalo aku bilang. Harus fokus ke kuliah terus <i>next day</i> kita fokus kerjaan gitu. Gabisa langsung fokus dua-duanya.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Kalo membagi fokusnya itu kita mengarang apa ya, kalo aku si biasanya bilang kaya “oke bagi waktu, aku dari pagi sampe siang itu ngejain buat perkuliahan, malem aku ngerjain kerjaan.” Atau malah biasanya bagi hari sih. Senin sampe selasa aku</p>	<p>“Otomatis kehidupan ya pagi kuliah pasti. Disela-sela kuliah rapat segala macam, terus baru jam lima setelah selesai semua urusan segala macam di kampus, baru ngurusin bisnis. dan itu bisa sampe jam 11 malem katakanlah. Dan itu hampir setiap hari kaya gitu sih.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Mungkin yang dikurangi tu waktu untuk main sama temen-temen itu jelas berkurang. Tapi kalo waktu untuk kuliah ya tetep kuliah. <i>Event</i> tetep jalan. Bisnis tetep jalan.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Setiap bangun pagi pun selalu ngebuang rasa males jauh-jauh pastinya. Aku bayangin kaya, walaupun aku bisnis sendiri, aku ngebayangin kaya orang yang disuruh sama orang lain, tapi aku nyuruh diriku sendiri. Harus punya <i>to-do-</i></p>	<p>“...Karena kan semua kita yang ngatur, kita yang ngendaliin. Jadi aku susah mau fokus ke lebih dari satu. Jadi yaudah aku biarin fokus ke satu ini dulu, tapi aku punya estimasi waktu buat bikin fokusku itu selesai. Dan itu harus selesai. Setelah selesai, baru aku lanjut fokus ke hal yang lain. Jadi aku punya <i>timeline</i> yang jelas. Ibaratnya pengusaha itu kan <i>man with a plan.</i>” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>1. Untuk memperbaiki manajemen waktu, <i>studentpreneur</i> menentukan skala prioritas dengan membuat <i>timeline</i> atau <i>to-do-list</i> yang berisi kegiatan yang harus dilakukan. <i>Timeline</i> atau <i>to-do-list</i> tersebut digunakan untuk mengkoordinasikan kegiatan yang harus dilakukan berdasarkan skala urgensi.</p>

	<p>kerja, Rabu sampe Kamis aku ngerjain urusan kuliah aja.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p><i>list</i> dan harus disiplin. Aku selalu nulis apa yang mau aku lakuin hari ini. Dengan nulis kaya gini, aku bakal inget terus gitu <i>loh</i> apa yang harus aku lakuin hari ini, dan kalo ini ngga selesai pasti akan jadi beban.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>		
	<p>“Cuman misal ketemu klien/presentasi, kadang ada bantrok juga.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Setauku <i>tu</i> tergantung yang mana yang <i>urgent</i>. Kalo emang kerjanya bisa dikerjain sama yang lain, ya dia milih kuliah.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Cuma emang bulan februari-maret ini mau ngurangin <i>client</i> sih.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Kalau buat awal awal dulu mungkin iya susah bagi waktu. Karena pas masih awal kan masih repot, sistem nya juga belum <i>mateng</i> jadi lebih butuh perhatian yang lebih <i>intens</i>.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>“Tentu ada, dia selalu mengerjakan pekerjaan wirausaha dalam kelas dan tidak memiliki waktu tidur yang tetap.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Namun dia cukup bagus dalam manajemen waktunya. Dia sering bikin apa ya namanya kaya <i>list</i> kegiatan gitu, apa aja yang harus dia lakuin.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“<i>Hmm</i> dia aktif juga yaa di <i>event-event</i>. Jadi per periode <i>eh</i> kaya per semester gitu pasti ada <i>event</i> yang dia ikutin. Kalo organisasi ngga ikut si dia, cuma ya <i>event</i> itu.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Dia setiap hari itu punya <i>list</i> kegiatan ya. Jadi itu <i>list</i> itu</p>	<p>“Beberapa kali saya liat ada bantroknya juga.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Iya soalnya harus fokus sana-sini.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Iya dia punya skala prioritas yang bagus menurutku. Jadi yang emang <i>urgent</i> dia selesaikan dulu, dan dia nge <i>set</i> target berapa lama dia akan menyelesaikan hal yang dikejakan.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“<i>Ee</i> yang jelas di awal iya, untuk hambatan waktu yaa. Karena juga masih kuliah jadi mungkin dia agak <i>kepontang-panting</i> dalam membagi waktunya, kapan dia harus ngerjakan tugas kuliahnya dan kapan harus ke Maraville.” (Omen, 10/02/2019, 17:20)</p>	

	<p>“Untuk Tegma pernah berencana untuk mengurangi <i>client</i>.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>harus selesai hari itu juga.” (Omen, 25/03/2019, 17:16 WIB)</p> <p>“Masih ikut kepanitiaan, tapi enggak banyak sepeertinya.” (Omen, 25/03/2019, 17:16 WIB)</p>	<p>WIB)</p> <p>“Tapi dia punya skala prioritas. Dia kaya bikin target kegiatannya kapan harus selesai gitu.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p>	
--	--	---	--	--

Sumber: Data Primer Penelitian (2019)

G. Hambatan Permodalan Bisnis dan Cara Mengatasinya

Masalah yang Diteliti	Narasumber			Analisis
	Ridho	Satrio	Didin	
Hambatan Permodalan Bisnis	<p>“...sama mungkin yaa karena <i>start-up</i> pasti halangannya kan duit. Apalagi kan kita disini modalnya kan sangat terbatas. Itu aja sih yang jadi hambatan.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>“Kalo kesulitan modal ada lah pasti pertama, karena kan duit juga waktu itu seadanya” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>“... Pas semuanya udah, nah sekarang tinggal modal. Nah terus itu yang bikin lama, karena modal yang kita butuhkan nilainya cukup besar. Aku dan temen-temenu juga cuma mahasiswa yang gapunya modal sebesar itu.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>1. <i>Studentpreneur</i> mengalami kesulitan dalam hal penyediaan modal karena masih bergantung dengan orang tua dan <i>partner</i> dalam bisnis juga masih berstatus sebagai mahasiswa dengan kondisi ekonomi yang setara.</p>
Cara Mengatasi Hambatan Permodalan Bisnis	<p>“Tapi kalo di masalah uang atau <i>financial resource</i> itu sebenarnya kita harus bijak sih dalam <i>spent money</i> mau kemana aja. Terus <i>ee</i> kita buat nge <i>hire</i> orang kita lebih <i>prefer</i> ke yang <i>part-time</i> juga, soalnya kan kalo <i>part-time</i> kan gajinya lebih dikit dan kerjaan kita juga ngga sebanyak</p>	<p>“Pasti harus ngorbanin apa yang dipunya juga yaa waktu itu. Sama kalo aku bentuk tim, jadi kan bisa patungan.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>“Waktu itu kalo dari aku pribadi, dua motor ku aku jual. Sambil jualan es teh, jualan keliling dari <i>event</i> ke <i>event</i>. Pernah serabutan juga, jaga <i>booth</i> di <i>event</i>.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>1. <i>Studentpreneur</i> mengorbankan aset pribadi dan bekerja paruh waktu untuk mendapatkan uang.</p> <p>2. Selain itu, <i>studentpreneur</i> memperbaiki portofolio bisnis sebagai moal untuk menawarkan kerja sama <i>client</i> sehingga dapat menjalankan bisnis tanpa modal.</p> <p>3. Membentuk tim yang</p>

	<p>itu. Makanya juga yaudah <i>be wise</i> aja ketika buat ngatur uang. Sama <i>ee make sure</i> bahwa kita punya manajer keuangan yang bagus. Terus aku emang fokusin buat bagusin portofolio dengan cara ya bagusin performa bisnisku. Jadi modalnya hanyalah ketika kita punya portofolio bagus. Nah ketika perusahaan pake jasa kita, disitu kan kita sama sekali ngga ngeluarin modal finansial.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>			<p>dijadikan <i>partner</i> dalam menjalankan bisnis.</p>
	<p>“Persoalan modal tu pasti ada ya.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Tapi bisa diakalin kok. Kita dulu modalnya bukan uang, tapi pake portofolio. Ya butuh si modal finansial tapi ngga banyak jadinya.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Modal tu bisa dibilang jadi tantangan buat dia ya. Dia lebih fokus bagusin kinerja, terus kaya jadiin portofolio sebagai modal.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>“Kalo modal setau saya ada kendala.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Tapi dulu dia kan mulainya ngga sendiri, dia bentuk tim. Nah kayanya dari tim itu kaya semacam patungan untuk modal.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Kalo modal setauku dia bisnis patungan. Karena kalo dari Maraville juga kita emang bentuk tim yang semua anggota timnya juga merupakan penyumbang modal.” (Omen, 24/03/2019, 17:16 WIB)</p>	<p>“Dulu buat dapetin modal dia itu jual motor. Dia berkorban ada dua motor, yang satu motor cowo ninja, dan juga <i>ee</i> ada motor apa ya satunya lagi lupa. Pokonya itu dijual untuk modal.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Membangun tim. Jadi mengajak orang-orang yang dia percaya untuk membangun Maraville. Kemudian orang tersebut ditanyain kiranya mau bekerja sama atau tidak dengan modal dan juga tenaga.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Terus pernah jualan es teh juga.</p>	

			<p>Waktu <i>event – event</i> gitu.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Pasti ada yaa soalnya <i>partner</i> bisnisnya juga rata-rata umurnya sebaya, belum punya duit banyak. Dulu dia sampe jual motornya sendiri buat modal. Sama jualan es teh juga di <i>event</i> gitu.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p>	
--	--	--	--	--

Sumber: Data Primer Penelitian (2019)

H. Hambatan Keterampilan dan Wawasan Bisnis dan Cara Mengatasinya

Masalah yang Diteliti	Narasumber			Analisis
	Ridho	Satrio	Didin	
Hambatan Keterampilan dan Wawasan Bisnis	<p>“Oh ya pasti ada yaa. Aku ngerasa waktu aku mau mulai bisnis tu kaya aduh <i>skill</i> ku memadai ngga ya. Karena kaya <i>insecure</i> gitu aku gabisa ngejalanin dan <i>survive</i> karena dulu <i>skill</i> ku ya kaya mahasiswa biasa aja gitu. Punya sih bekal ilmu dari kuliah, cuma aku rasa itu masih kurang banget kalo buat <i>running</i> bisnis.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Kalo sebenarnya kan <i>hmm</i> ketika di ilmu yang aku dapet di kuliah dan apa yang aku kerjakan di kerjaan</p>	<p>“Iyaa kuliahku manajemen tapi gini, <i>emm</i> ada saat dimana kadang kita merasa apa yang kita pelajari kok <i>ee</i> ngga relevan sama yang kenyataan. Karena di awal kan proses membangun dari nol itu ngga diajarin di kampus gitu. Nah yang diajarin dikampus itu ketika untuk pengelolaannya, yang ketika udah jalan setahun dua tahun itu baru ilmu-ilmu ini bisa diterapkan. Tapi pas awal dari nol banget, mungkin di kampus ada mata kuliah kewirausahaan ya, tapi itu ngga cukup untuk menggambarkan</p>	<p>“<i>Hmm</i> jawabannya, ya mungkin ada jurusan lain yang lebih mendukung. Cuma kalo <i>over all</i>, menurutku kita ngga didik jadi pebisnis sih di kampus mana pun. Yang dipelajari ya <i>exact</i>, peneranya nanti di dunia kerja, jadi <i>hmm</i> mungkin tetep ada yang mendukung yaitu mata kuliah tertentu kalo ditempatku ada mata kuliah yang namanya POMB...” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Susah. Karena <i>hmm</i> kalo pendapatku sih <i>ee</i> ya bisnis ini emang seni. Tapi kalo aku bilang jatohnya ke</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Studentpreneur</i> tidak memiliki keterampilan, pengetahuan, dan pengalaman yang memadai untuk menunjang kegiatan bisnis. 2. <i>Studentpreneur</i> juga mengalami kesulitan untuk mempraktikkan ilmu dan teori yang didapatkan dari perkuliahan karena dunia bisnis bersifat lebih kompleks

	<p>kan emang mungkin ada beberapa yang beda. Itu sih, menurutku ya asal kita bisa fleksibel dan bisa ngatur itu.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>keadaan <i>real</i> nya ketika kita <i>start</i> bisnis.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Kedua, cara-cara pengelolaan bisnis, cara mengelola karyawan, mengelola produk supaya kualitasnya standar. Aku juga baru belajar ya pas disitu itu.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p><i>skill</i>. Karena emang kalo di <i>expo</i> kan itu masih kurang kompleks dan variabelnya sedikit. Tapi kalo diluar kita praktek langsung yaa variabelnya lebih banyak dan lebih kompleks.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	
<p>Cara Mengatasi Hambatan Keterampilan, Pengetahuan, dan Pengalaman Bisnis</p>	<p>“Kalo dari aku sendiri <i>ee</i> aku percaya bahwa di internet itu ada banyak sekali hal-hal yang tidak kita ketahui dan bahkan temen-temenku selalu bilang bahwa Ridho adalah <i>creative director</i> tapi <i>ee</i> <i>internet graduate creative director</i>. Jadi emang kebanyakan aku belajar dari internet terus aku ikut <i>workshop</i> dan aku cari tau. Cuma yang paling gede ngaruhnya di aku adalah <i>experience</i> sih, karena gabisa didapetin dengan cara lain. Harus ngerasain langsung.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Bahkan aku kadang ya itu tadi ngulik-ngulik soal apa yang pernah aku pelajari di kuliah untuk mendukung bisnisku.” (Ridho,</p>	<p>“Pertama ya yang jelas kalo buat bangun <i>skill</i> bisa dibilang <i>anu</i> yaa <i>trial and error</i>. Ngga tau apa-apa <i>waton</i> asal dikuatkuati aja <i>hahaha</i>. Sambil juga kalo masalah ilmu itu si yaa belajar dari orang yang sudah berpengalaman, kedua juga dari internet dari <i>youtube</i> segala macam. Kan banyak <i>tuh</i> orang-orang yang udah sukses dia <i>sharing</i> tentang pengalaman bagaimana mereka memulai bisnis, nah itu aku juga dapet apa yaa <i>insight</i> kalo membangun bisnis itu emang harus seperti ini. Jadi ini emang hal yang wajar, yang penting kita terus belajar dan harus kuat iman aja.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>“Aku mutusin buat ambil kursus kopi di Jakarta. Setelah pulang ambil kelas <i>ee</i> aku coba, aku ngerasa belum puas gitu. Oke aku tau dasar-dasar cara bikinnya, cuma aku belum tau manajemennya... Aku jadi barista juga di salah satu <i>coffee shop</i> di Jogja selama enam bulan. Sambil kerja aku amati, sambil belajar, aku catet, aku bikin draft, aku evaluasi plus minus nya, potensi kedepannya, rintangan apa yang dihadapi. Sambil disitu aku bentuk tim, aku cari <i>partner</i> yang sekiranya searah lah sama aku, <i>at least</i> punya mimpi yang sama buat buka usaha.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Studentpreneur</i> menambah pengetahuan mengenai bidang bisnis yang digeluti dengan cara memanfaatkan media internet dan belajar dari orang yang lebih berpengalaman di bidang sejenis. 2. Untuk mengembangkan keterampilan, <i>studentpreneur</i> mengaplikasikan pengetahuan yang telah didapatkan dari perkuliahan. 3. <i>Studentpreneur</i> juga membentuk tim untuk bekerja sama dan untuk saling mengisi kebutuhan akan <i>skill</i> dan pengetahuan di posisi yang berbeda. 4. Selain itu, untuk mengembangkan keterampilan dan menambah pengalaman

	18/01/2019, 17:00 WIB)	<p>“Nah yang diajarin dikampus itu ketika untuk pengelolaannya, yang ketika udah jalan setahun dua tahun itu baru ilmu-ilmu ini bisa diterapkan.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>		<i>studentpreneur</i> bekerja paruh waktu pada biang yang sejenis dengan bisnis yang dijalani.
	<p>“<i>Hu um</i> benar sekali. Dia rajin belajar dari internet, kayanya hampir semua dia dapet dari internet.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Setauku sih iya, baca-baca tentang <i>digital marketing</i> gitu konsisten tiap malem.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Iya di acara tau hampir semua hal dari internet itu. Dan setauku juga dari orang-orang sekitar nya dia sama baca baca sih kak setau ku.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>“Karena passion nya dia di kuliner, dia belajar dari 0 sih. Tapi gak detail, maksudnya dia tau makanan apa gimana bikinnya tapi nanti dia nyerahin ke ahli.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Dia menggunakan skill dan knowledge secara bersilang. Kadang dia menggunakan teori untuk praktikal dan sebaliknya.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Iya pernah. Setau saya dia sering liat-liat <i>youtube</i> terus dia praktekin. Dia juga ikutan seminar sama <i>workshop</i> gitubuat ngelengkapin kemampuan sama pengetahuannya dia.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Dari keluarganya yang semua pebisnis, baca di web, dari <i>youtube</i></p>	<p>“Untuk memulai usahanya dia memulai dari bawah, pernah kerja di suatu <i>coffee shop</i> bernama Barn, itu ada dibelakang pasar kranggan Yogyakarta. Dia kerja <i>part time</i> jadi barista. Setelah setengah tahunan kerja di Barn kemudian ada pengalaman, terus Didin ini sekolah kopi. Sekolah kopi di Jakarta. Setelah sekolah kopi di Jakarta dia akhirnya buka Maraville Coffee.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Terus untuk <i>skill</i> dan <i>knowledge</i> nya sendiri <i>ee</i> mungkin diawal kita semua masih terbatas tentang pengetahuannya dan <i>skill</i> nya. Tapi kalo buat <i>skill</i> dulu Didin sempet ambil kelas kopi di Jakarta sama kerja <i>part time</i> dia selama setengah tahunan <i>lah</i> di salah satu <i>café</i> di</p>	

		<p>dan belajar dari teman temannya yang lebih berpengalaman. Terus dia kan ngga sendiri ya jalanin bisnis, ada timnya juga yang ngebantu dia ngembangin produk intinya.” (Omen, 24/03/2019, 17:16 WIB)</p> <p>“Iya dia nerapin hal-hal yang didapat dari kuliahnya ke dalam bisnis. Jadi ya sedikit banyak kuliahnya juga berperan dalam bisnis.” (Omen, 24/03/2019, 17:16 WIB)</p>	<p>Jogja.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p>	
--	--	---	--	--

Sumber: Data Primer Penelitian (2019)

I. Hambatan *Managing People* dan Cara Mengatasinya

Masalah yang Diteliti	Narasumber			Analisis
	Ridho	Satrio	Didin	
Hambatan <i>Managing People</i>	<p>“Kalo mengelola orang bisa dibilang pasti selalu ada sih masalahnya. Karena kita kan di tim masih sama-sama muda juga, jadi aku agak susah untuk berperan sebagai orang yang bisa jadi panutann dan mengarahkan mereka.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>“Pastilah pasti itu. Aku kira juga semua orang yang baru memulai pasti mengalami kesulitan tentang <i>leadership</i> ya. Apalagi masih muda dan harus langsung memimpin orang yaa, bukan yang bisnis sendirian.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>“Yang paling terasa adalah <i>managing people</i>. Karena kalo diluar <i>people</i>, entah operasional, perhitungan, itu di buku ada semua gitu. Kalo manusia, satu dan yang lainnya beda, abstrak.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>1. Keterbatasan pengalaman dalam mengaplikasikan ilmu, membuat <i>studentpreneur</i> belum memiliki <i>human-relation skill</i> yang baik. <i>Studentpreneur</i> mengalami hambatan dalam mengelola manusia atau karyawan yang dianggap sebagai hal abstrak yang membutuhkan perlakuan yang berbeda antara satu sama lain.</p>
Cara Mengatasi Hambatan	<p>“Sebenarnya gimana cara kita bikin mereka <i>in line</i></p>	<p>“Jangan anggap itu sebagai masalah yaa. Yang penting</p>	<p>“Ya mungkin caranya tetep pendekatan</p>	<p>1. Untuk mengatasi hambatan dalam <i>managing people</i>,</p>

<p><i>Managing People</i></p>	<p>sama kerjaan ya kita ajak orang yang emang dia <i>passion</i> nya disitu. Misal kita cari fotografer dan <i>designer</i>, nah kita cari orang yang emang kuliahnya disitu. Jadi kita <i>hire</i> orang yang emang bertanggung jawab dan dibidang itu. Dan dengan gaji itu tadi. Imbalannya harus sesuai.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>kalo buat aku kita perkuat timnya juga, cari orang hrd yang emang bagus. Terus, diri sendiri juga harus tetep konsisten, supaya kita bisa jadi panutan juga untuk kepala yang lainnya.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>personal. Soalnya biasanya yang seperti itu kan dia punya keresahan, tapi dia ngga berani atau gapunya kemampuan menyampaikan... Kita deketin personal dulu, kalo emang gabisa <i>in line</i> dengan kita, ya terpaksa keluar.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	<p><i>studentpreneur</i> menyikapinya dengan cara merekrut orang yang ahli dalam bidangnya serta memberikan insentif yang sesuai.</p> <p>2. Selain itu, untuk menyelesaikan konflik yang terjadi pada karyawan, <i>studentpreneur</i> menerapkan peraturan kerja dan melakukan pendekatan secara personal.</p>
	<p>“Kalo soal <i>managing people</i> pas masih awal-awal pasti ada kendala, karena masih baru juga belum berpengalaman. Tapi makin kesini makin belajar dan tau celahnya.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Ngatur aku paling kak <i>haha</i>. Kalau dari aku sih gitu <i>hahaha</i>.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>“Ada yaa, karena masih muda dan baru juga jadi pemimpin. Tapi dia bisa menyesuaikan. Dia juga kan ada tim yaa, ada orang yang emang fokus di bagian hrd.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p>	<p>Kalo soal karyawan ada ya, tapi bisa dia atasin. Pernah cerita dia kesusahan nyikapin karyawan yang kerjanya susah diatur, gamau dengerin. Terus ada juga karyawan yang <i>vibe</i> nya tu jelek, jadi nular ke yang lain. Tapi dia bisa ngatasinnya kok sepenglihatanku.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Menurut saya Didin itu pemimpin yang bisa mempertahankan dan mengatur tim nya dengan baik. Dia orangnya gigih untuk mencapai hal yang menjadi tujuannya. Dan menurut saya dia orangnya mengayomi, mengayomi tim nya, karyawannya juga. Dia orangnya kalo di bisnis ngga setengah-setengah.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p>	

			<p>“Terus untuk hambatan unntuk <i>leadership</i> mungkin di awal sedikit si karena apa yaa ini juga pengalaman pertamanya dalam memimpin organisasi yang itu berbasis mencari keuntungan.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p>	
--	--	--	---	--

Sumber: Data Primer Penelitian (2019)

J. Hambatan Rasa Takut Gagal dan Cara Mengatasinya

Masalah yang Diteliti	Narasumber			Analisis
	Ridho	Satrio	Didin	
Hambatan Rasa Takut Gagal	<p>“Pernah. Takut kalo bisnisnya ini ga bekerja. Karena kan kaya jalanin bisnis walaupun udah kita siapin biar bisa sesuai dengan kebutuhan pasar, tapi tetep aja ada ketidakpastian disitu.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>“Kalo itu pasti, pasti ada. Sampe sekarang pun rasa takut gagal <i>hehehe</i>. Masih terus menghantui.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>“Pasti. Pasti muncul rasa takut gagal. Ibaratnya kalo pengusaha itu setiap harinya berhadapan dengan kata gagal lah ibaratnya. Jadi <i>ee</i> ibaratnya kalo kita berdiri di tepi jurang tu ini berhasil, itu gagal. Sedeket itu gitu loh antara berhasil dan gagal.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>1. <i>Studentpreneur</i> mengalami rasa takut gagal karena menghadapi ketidakpastian dalam bisnis.</p>
Cara Mengatasi Hambatan Rasa Takut Gagal	<p>“Kalo yakin tu, kalo misal di posisi kita sebagai <i>entrepreneur</i>, yakin itu kaya sesuatu yang lebih dari apa yang kita punya sekarang. Yakin ngga yakin ya jalan. Asal ya percaya, walaupun cuma kadang-kadang. Kalo udah ga percaya sama sekali mending gausah. Harus punya <i>risk</i></p>	<p>“Cara <i>maintain</i> rasa takut gagal nya aku selalu belajar dan melihat cerita dari orang-orang yang sudah sukses yang pastinya pernah mengalami fase yang sama dengan aku. Jadi dengan cara nonton <i>workshop</i>, seminar, itu pun di <i>youtube</i> banyak lah. Nah itu biasanya cerita-cerita seperti itu</p>	<p>“Yaa <i>he em risk management</i> nya harus bagus. Karena kembali lagi itukan risiko kan dan semua orang harus bisa menerima risiko itu...” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“...Kalo ada peluang itu wajib dikejar, semaksimal mungkin. Tapi kalo udah diusahakan tapi</p>	<p>1. Untuk mengatasi rasa takut gagal, <i>studentpreneur</i> melihat dan belajar dari orang-orang yang sukses pada bisnis di bidang sejenis.</p> <p>2. Selain itu, <i>studentpreneur</i> menerapkan <i>risk management</i> agar dapat menerima dan menyikapi risiko secara tepat dan memiliki <i>stress</i></p>

	<p><i>management</i> dan bisa ngelola <i>stress</i> sih, jangan terlalu dipikirin, dibawa santai itu perlu.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>yang menguatkan iman dan merasa kalo hal kaya gitu bagian dari proses kok, nanti pasti ketika aku ada <i>problem</i> dan isa melewatinya pasti aku akan bisa lanjut.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>gagal, ya itu berarti memang bukan jalannya, jadi kita gabisa memaksakan. Jangan memaksakan keadaan, karena itu yang bikin <i>stress</i> bikin ngga tenang...” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	<p><i>management</i> yang baik agar dapat menerima dan menyikapi hambatan yang dialami.</p>
	<p>“Kadang aku liat kekhawatiran itu ada yaa. Tapi dia orangnya emang kaya <i>take it easy</i> dan yakin kalo apa yang dia punya tu bisa pertahanin bisnis ini.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Oh ya pasti pernah. Apalagi kalo pas masih baru-baru gitu yaa, dia pernah kaya bertanya-tanya bisnisnya bakal berhasil atau ngga.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Kalo sepenglihatanku dia orangnya santai ya. Dalam artian dia ngga terlalu nganggep itu al berat karena dia jugapunya keyakinan kalo bisnis ini akal bisa berjalan.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>“Kalo takut gagal pasti pernah yaa, dia pernah khawatir kalo bisnisnya nanti ngga laku. Tapi itu ngga berlebihan.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Lebih ke <i>risk management</i> sih. Dia tau kapan harus berani dan berhenti.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Terus dia juga suka ngeliat cerita-cerita pebisnis ang udah sukses. Biar dia tau gitu jatuh bangun meju sukses gimana. Jadi dengan begitu dia bisa lebih kaya nerima prosesnya.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p>	<p>“Rasa takut gagal pasti ada lah.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Tapi dia orangnya emang realistis yaa. Berusaha semaksimal mungkin dan nerima hasil.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Jelas pernah yaa bisnis gagal siapa sih yang ga takut. Maksudnya tu sesuatu yang manusiawi gitu <i>Iho</i>. Ya Didin pernah ngerasain itu dari sebelum berjalan sampe pas udah berjalan.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p> <p>“Tapi dia berusaha lebih <i>nerimo lah</i>. Cari tau risikonya dan tetep <i>positif thinking</i> aja sih sembari mengusahakan yang terbaik.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p>	

Sumber: Data Primer Penelitian (2019)

K. Cara menjalani *dual function* sebagai *studentpreneur*

Masalah yang Diteliti	Narasumber			Analisis
	Ridho	Satrio	Didin	
Cara menjalani <i>dual function</i> sebagai <i>studentpreneur</i> dari segi modal bisnis	<p>“Terus aku emang fokusin buat bagusin portofolio dengan cara ya bagusin performa bisnisku. Jadi modalnya hanyalah ketika kita punya portofolio bagus. Nah ketika perusahaan pake jasa kita, disitu kan kita sama sekali ngga ngeluarin modal finansial.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>“Sama kalo aku bentuk tim, jadi kan bisa patungan.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>“Waktu itu kalo dari aku pribadi, dua motor ku aku jual.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Sambil jualan es teh, jualan keliling dari <i>event</i> ke <i>event</i>. Pernah serabutan juga, jaga <i>booth</i> di <i>event</i>.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Terus pernah jualan es teh juga. Waktu <i>event-event</i> gitu.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Sama jualan es teh juga di <i>event</i> gitu.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p>	<p>1. <i>Studentpreneur</i> mengatasi permasalahan modal bisnis dengan cara menjual asset pribadi, menjadi pekerja lepas, bisnis patungan, dan menggunakan portofolio.</p>
	<p>“Tapi bisa diakalin kok. Kita dulu modalnya bukan uang, tapi pake portofolio. Ya butuh si modal finansial tapi ngga banyak jadinya.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Modal tu bisa dibilang jadi tantangan buat dia ya. Dia lebih fokus bagusin kinerja, terus kaya jadiin portofolio sebagai modal.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30)</p>	<p>“Tapi dulu dia kan mulainya ngga sendiri, dia bentuk tim. Nah kayanya dari tim itu kaya semacam patungan untuk modal.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p>	<p>“Dulu buat dapetin modal dia itu jual motor. Dia berkorban ada dua motor, yang satu motor cowo ninja, dan juga <i>ee</i> ada motor apa ya satunya lagi lupa. Pokonya itu dijual untuk modal.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Dulu dia sampe jual motornya sendiri buat modal.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p>	

	WIB)			
Cara menjalani <i>dual function</i> sebagai <i>studentpreneur</i> dari segi manajemen waktu	<p>“Jadi, aku <i>sacrifice social life</i> tapi aku bersosialisasi sama orang-orang yang bekerja sama aku.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Kalo menurutku <i>multi-tasking</i> malah ngerusak dua-duanya, jadi ya itu tadi. Paling ngga ada skala rasio lah, paling ngga 70:30. Kalo 50:50 kayanya ngga bakal bisa deh.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Jadi ya <i>ee</i> tetep harus bagi waktu dan kita membatasi kerjaan tadi. Soalnya kalo kita lebih condong ke kerjaan tapi kuliah ditinggal kan sama aja.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Oke bagi waktu, aku dari pagi sampe siang itu ngejain buat perkuliahan, malem aku ngerjain kerjaan.” Atau malah biasanya bagi hari sih. Senin sampe Selasa aku kerja, Rabu sampe Kamis aku ngerjain urusan kuliah aja.” (Ridho,</p>	<p>“Waktu mulai bisnis aku emang mengorbankan kehidupan sosial. Dalam artian tetep bersosialisasi tapi emang jadi jarang main gitu.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Mungkin yang dikurangi tu waktu untuk main sama temen-temen itu jelas berkurang.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Aku juga ngurangin waktu buat diriku sendiri. Waktu istirahat juga sampe aku batesin <i>hahaha</i>.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Harus atur skala prioritas sih. Mana yang mendesak mana yang ngga, harus bisa memilah.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Cuma emang pernah bolos kelas, misalnya ada kelas sore tapi ada kerjaan yang harus dikerjain, aku lebih milih buat ngerjain kerjaan. Tapi masih dibatas wajar ya karena nilaiku juga masih aman.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Tapi toh aku bolos kelas sore juga aku bisa menghasilkan yang lebih besar</p>	<p>“Jadi bener-bener merelakan semua kegiatan kampus, beserta temen-temennya juga.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Ibaratnya kalo kita sehari ada 24 jam, cuma sisa waktu selo komunikasi sama orang itu 2 jam. Jadi yaudah, tinggal pilih aja, sama yang mana aku harus menghabiskan waktu itu.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Dari pagi sampe malem, yaa kalo kerumah biasanya waktunya cuma istirahat.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Karena ya itu kenapa kuliahku selesainya lima tahun setengah karena fase awal <i>start up</i> itu kan fase kuliahnya masih banyak. Masih <i>hectic</i> banyak tugas. Karena waktu itu aku minta waktu ke Ibuku enam bulan buat fokus di bisnis, setelah itu bener-bener peranku adalah stratejik, cuma manajerial aja.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Jadi yaudah aku</p>	<p>2. Cara <i>studentpreneur</i> menyeimbangkan <i>dual function</i> sebagai <i>studentpreneur</i> adalah dengan mengorbankan kehidupan sosial namun tetap bersosialisasi dengan pihak yang terkait dengan bisnis.</p> <p>3. <i>Studentpreneur</i> juga mengorbankan waktu untuk diri sendiri.</p> <p>4. Tidak mengikuti atau membatasi kegiatan di kampus, seperti kegiatan kepanitiaan dan organisasi.</p> <p>5. Menentukan skala prioritas dan membuat <i>timeline</i> atau <i>to-do-list</i> agar target dapat tercapai tepat waktu.</p>

	<p>18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Terus kalo buat sekarang ini karena emang udah <i>urgent</i> banget dari sisi perkuliahannya, aku batesin kerjaan.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Dulu aku ikut kepanitiaan itu kan sekali, dan aku ikut karena disitu panitianya adalah temen-temenku seangkatan. Setelah itu ngga ikut kepanitiaan lagi.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>dari bisnis.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Harus punya <i>to-do-list</i> dan harus disiplin. Aku selalu nulis apa yang mau aku lakuin hari ini.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Cuma ya kuliah masuk kelas, udah selesai ya udah keluar, kesibukanku habis disitu.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Ketika temen-temen lain mungkin dia banyakin <i>event</i> dan organisasi, aku ngga ikut organisasi sama sekali.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Kalo biasanya temen-temen kampus yang lain itu dia bisa nih dalam satu periode megang tiga, empat, lima <i>event</i>, tapi aku cuma ikut satu <i>event</i> aja.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>biarin fokus ke satu ini dulu, tapi aku punya estimasi waktu buat buat bikin fokusku itu selesai. Dan itu harus selesai.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Kuliahnya <i>hmm</i> pertama salah satu yang aku korbakan itu kegiatan kuliah. Kegiatannya kan, bukan kuliahnya.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Jadi bener-bener merelakan semua kegiatan kampus, beserta temen-temennya juga.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	
	<p>“Setauku <i>tu</i> tergantung yang mana yang <i>urgent</i>. Kalo emang kerjanya bisa dikerjain sama yag lain, ya dia milih kuliah.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Cuma emang bulan februari-maret ini mau ngurangin <i>client</i> sih</p>	<p>“<i>Hmm</i> dia aktif juga yaa di <i>event-event</i>. Jadi per periode <i>eh</i> kaya per semester gitu pasti ada <i>event</i> yang dia ikutin. Kalo orgnisasi ngga ikut si dia, cuma ya <i>event</i> itu.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Ya tentu ada, dia selalu mengerjakan</p>	<p>“Iya dia punya skala prioritas yang bagus menurutku. Jadi yang emang <i>urgent</i> dia selesaikan dulu, dan dia nge <i>set</i> target berapa lama dia akan menyelesaikan hal yang dikejakan.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Yang dikorbakan</p>	

	<p>buat belajar tentang <i>flow</i> bisnisnya sama yang lain-lain juga.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Setauku dia itu emang ngurangin waktu main yaa. Dia jarang komunikasi sama temen kuliahnya. Tapi dia tetep komunikasi sama orang yang menurut dia sekiranya berhubungan sama bisnis ini sih keliatannya.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Dia tu biasanya bagi-bagi sih. Kaya bikin <i>timeline</i>. Karena menurut dia itu kalo <i>multitasking</i> hasilnya malah ngga maksimal. Jadi satu-satu dia kerjain sampe selesai.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Iya pasti ada skala prioritas kak. Dia punya <i>timeline</i> sendiri, isinya ya kegiatan dia semuanya mulai dari kuliah sampe bisnis.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Tapi menurutku dia emang ngejalanin <i>timeline</i> nya itu, karena seatauku</p>	<p>pekerjaan wirausaha dalam kelas dan tidak memiliki waktu tidur yang tetap.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Dia sering bikin apa ya namanya kaya <i>list</i> kegiatan gitu, apa aja yang harus dia lakuin.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Walaupun kadang dia suka bolos kelas buat ngurusin kerjaan dan ninggalin kerjaan untuk urusan kuliah, tapi menurut saya itu semua dalam batas wajar.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Tentunya ada yaa. Waktu untuk belajar, bersenang-senang bersama teman, dan waktu buat dirinya sendiri. Namun saat ini saya rasa dia udah cukup stabil, jadi udah lebih bisa menikmati waktunya.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Dia setiap hari itu punya <i>list</i> kegiatan ya. Jadi itu <i>list</i> itu harus selesai hari itu juga.” (Omen, 24/03/2019, 17:16 WIB)</p> <p>“Masih ikut kepanitiaan, tapi enggak banyak sepertinya.” (Omen,</p>	<p>itu waktu dia sendiri. Waktu untuk dirinya sendiri. Seperti contohnya dia mungkin bisa lulus lebih cepat. Namun karena membagi waktu sana-sini, fokusnya juga kebagi, jadi mungkin agak mundur kuliahnya. Begitu.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Semenjak bisnis waktu dia untuk bersosialisasi juga lebih terbatas. Tapi dia tetep jaga komunikasi sama orang-orang terdekat.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Tapi dia punya skala prioritas. Dia kaya bikin target kegiatannya kapan harus selesai gitu.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p> <p>“Waktu itu Didin udah gaada kegiatan kepanitiaan sama organisasi, tinggal e mengurus kerja praktek.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p> <p>“Yang dia korbanin itu waktu buat dirinya sendiri. Waktu buat istirahat sama ngorbanin tenaga juga pastinya.” (Omen, 10/02/2019, 17:20</p>	
--	--	--	---	--

	<p>dia emang gamau <i>multitasking</i> yaa. Katanya kalo <i>multitasking</i> hasilnya malah ngga maksimal.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Untuk Tegma pernah berencana untuk mengurangi <i>client</i>.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Pas PAP itu dia pernah ikut paniitan makrab kalo ngga salah. Tapi habis itu ngga keliatan ikut kegiatan kaya gitu lagi.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>24/03/2019, 17:16 WIB)</p> <p>“Tetep main kok dia, tapi intensitasnya berkurang.” (Omen, 24/03/2019, 17:16 WIB)</p>	<p>WIB)</p> <p>“Terus dia jadi jarang main sama temen-temennya, jadi lebih jarang ketemu keluarga juga.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p>	
<p>Cara mejalani <i>dual function</i> sebagai <i>studentpreneur</i> dari segi keterampilan, dan wawasan bisnis</p>	<p>“Bahkan aku kadang ya itu tadi ngulik-ngulik soal apa yang pernah aku pelajari di kuliah untuk mendukung bisnisku.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Jadi emang kebanyakan aku belajar dari internet terus aku ikut <i>workshop</i> dan aku cari tau.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Kita ajak orang yang emang dia <i>passion</i> nya disitu. Jadi kita <i>hire</i> orang yang emang bertanggung jawab dan</p>	<p>“Nah yang diajarin dikampus itu ketika untuk pengelolaannya, yang ketika udah jalan setahun dua tahun itu baru ilmu-ilmu ini bisa diterapkan.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Sambil juga kalo masalah ilmu itu si yaa belajar dari orang yang sudah berpengalaman, kedua juga dari internet dari <i>youtube</i> segala macam.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Kuliner ga bakal bisa <i>running</i> lah kalo sendirian, kita butuh tim. Paling</p>	<p>“Kalo ditempatku ada mata kuliah yang namanya POMB. Kalo di teknik industri lebih ke analisis perusahaan, pabrik, proyek. Menurutku yang bisa aku bawa dan terapkan langsung di bisnisku ya mata kuliah itu. Dari bikin <i>business plan</i> yang bagus sampe <i>expo</i>.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p> <p>“Aku jadi barista juga di salah satu <i>coffee shop</i> di Jogja selama enam bulan. Sambil kerja aku amati, sambil belajar.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Studentpreneur</i> menerapkan ilmu perkuliahan yang relevan ke dalam bisnis. 2. Untuk melengkapi dan memperdalam keterampilan dan pengetahuan yang tidak didapatkan dalam perkuliahan, <i>studentpreneur</i> belajar melalui media internet, kursus, bekerja <i>part-time</i> sesuai dengan bidang bisnis yang dirintis dan <i>sharing</i> dengan orang yang lebih berpengalaman 3. Kemudian <i>studentpreneur</i> juga membentuk tim dalam bisnis untuk melengkapi dan memperkuat

	<p>dibidang itu. (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>ngga kita butuh lima sampe sepuluh orang lah.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB) “Yang penting kalo buat aku kita perkuat timnya juga.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>“Aku mutusin buat ambil kursus kopi di Jakarta.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB) “Sambil disitu aku bentuk tim, aku cari <i>partner</i> yang sekiranya searah lah sama aku” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>keterampilan, pengetahuan, dan pengalaman yang dimiliki.</p>
	<p>“<i>Hu um</i> benar sekali. Dia rajin belajar dari internet, kayanya hampir semua dia dapet dari internet.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB) “Setauku sih iya, baca-baca tentang <i>digital marketing</i> gitu konsisten tiap malem.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB) “Terus kan dia ngga sendiri, dia bentuk tim. Jadi ya pasti dalam satu tim <i>tu</i> udah di <i>handle</i> sama orang yang emang ngerti. Jadi kerjaan bisa maksimal dan saling ngelengkapin gitu.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB) “Karena kita kan ada tim ya, jadi kalo masalah <i>skill</i> sama kaya pengetahuan gitu ya dateng dari masing-masing anggota tim.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30)</p>	<p>“Karena passion nya dia di kuliner, dia belajar dari 0 sih. Tapi gak detail, maksudnya dia tau makanan apa gimana bikinnya tapi nanti dia nyerahin ke ahli. Jadi kaya ada timnya juga dalam satu bisnis itu” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB) “Dia menggunakan <i>skill</i> dan <i>knowledge</i> secara bersilang. Kadang dia menggunakan teori untuk praktikal dan sebaliknya.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB) “Iya pernah. Setau saya dia sering liat-liat <i>youtube</i> terus dia praktekin.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB) “Dari keluarganya yang semua pebisnis, baca di web, dari <i>youtube</i> dan belajar dari teman temannya yang lebih berpengalaman. Terus dia kan ngga</p>	<p>“Untuk memulai usahanya dia memulai dari bawah, pernah kerja di suatu <i>coffee shop</i> bernama Barn, itu ada dibelakang pasar kranggan Yogyakarta. Dia kerja <i>part time</i> jadi barista. Setelah setengah tahunan kerja di Barn kemudian ada pengalaman, terus Didin ini sekolah kopi. Sekolah kopi di Jakarta. Setelah sekolah kopi di Jakarta dia akhirnya buka Maraville Coffee.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB) “Terus untuk <i>skill</i> dan <i>knowledge</i> nya sendiri <i>ee</i> mungkin diawal kita semua masih terbatas tentang pengetahuannya dan <i>skill</i> nya. Tapi kalo buat <i>skill</i> dulu Didin sempet ambil kelas kopi di Jakarta sama kerja <i>part time</i> dia selama setengah tahunan <i>lah</i> di salah satu <i>café</i> di Jogja.”</p>	

	<p>WIB)</p> <p>“Iya dia cara tau hampir semua hal dari internet itu. Dan setauku juga dari orang-orang sekitar nya dia sama baca baca sih kak setau ku. Baca dari buku yang pernah dia dapet dari kuliahnya.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>sendiri ya jalanin bisnis, ada timnya juga yang ngebantu dia ngembangin produk intinya.” (Omen, 24/03/2019, 17:16 WIB)</p> <p>“Iya dia nerapin hal-hal yang didapet dari kuliahnya ke dalam bisnis. Jadi ya sedikit banyak kuliahnya juga berperan dalam bisnis.” (Omen, 24/03/2019, 17:16 WIB)</p>	<p>(Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)</p> <p>“Karena kuliahnya industri, dibidang mendukung sih mungkin ya ada yaa, setauku juga di industri itu kan diajarin buat kaya <i>business plan</i> juga, walupun lebih fokus ke bagian teknik, tapi kan <i>basic</i> nya hamper sama.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p>	
<p>Cara menjalani <i>dual function</i> sebagai <i>studentpreneur</i> dengan membentuk tim</p>	<p>“Kita ajak orang yang emang dia <i>passion</i> nya disitu. Jadi kita <i>hire</i> orang yang emang bertanggung jawab dan dibidang itu.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>“Kuliner ga bakal bisa <i>running</i> lah kalo sendirian, kita butuh tim. Paling ngga kita butuh lima sampe sepuluh orang lah.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>“Sambil disitu aku bentuk tim, aku cari <i>partner</i> yang sekiranya searah lah sama aku” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>1. <i>Studentpreneur</i> membentuk tim untuk meringankan beban dan memperkuat bisnis</p>
	<p>“Karena kita kan ada tim ya, jadi kalo masalah <i>skill</i> sama kaya pengetahuan gitu ya dateng dari masing-masing anggota tim.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>“Karena <i>passion</i> nya dia di kuliner, dia belajar dari 0 sih. Tapi gak detail, maksudnya dia tau makanan apa gimana bikinnya tapi nanti dia nyerahin ke ahli. Jadi kaya ada timnya juga dalam satu bisnis itu” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Terus dia kan ngga sendiri ya jalanin bisnis, ada timnya juga yang ngebantu dia ngembangin produk intinya.” (Omen, 24/03/2019, 17:16 WIB)</p>	<p>“Membangun tim. Jadi mengajak orang-orang yang dia percaya untuk membangun Maraville.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p>	

<p>Cara menjalani <i>function</i> sebagai <i>studentpreneur</i> dari segi <i>stress management</i></p>	<p>“Tapi kalo ditanya yang paling berat adalah <i>keep believing</i> sih, maksudnya kaya percaya bahwa <i>this gonna work some day</i>.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p> <p>“Kalo yakin tu, kalo misal di posisi kita sebagai <i>entrepreneur</i>, yakin itu kaya sesuatu yang lebih dari apa yang kita punya sekarang.” (Ridho, 18/01/2019, 17:00 WIB)</p>	<p>“Belajar dan melihat cerita dari orang-orang yang sudah sukses yang pastinya pernah mengalami fase yang sama dengan aku.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Nah itu biasanya cerita-cerita seperti itu yang menguatkan iman dan merasa kalo hal kaya gitu bagian dari proses kok.” (Satrio, 19/01/2019, 10:30 WIB)</p>	<p>“Kadang ya pelampiasannya <i>stress</i> butuh bersosial sih. Kadang kita lagi <i>spaneng</i>, ee kalo tidur ngga menyelesaikan masalah, main <i>game</i> ngga menyelesaikan masalah, ya butuh bersosial butuh <i>sharing</i>.” (Didin, 05/02/2019, 16:30 WIB)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cara <i>studentpreneur</i> dalam mengatasi <i>stess</i> akibat menjalani <i>dual function</i> adalah dengan cara <i>sharing</i> dengan rekan bisnis atau orang terdekat. 2. <i>Studentpreneur</i> juga memiliki kepercayaan diri yang baik agar dapat tetap yakin dengan kemampuan yang dimiliki untuk menjalani <i>dual function</i>. 3. Kemudian <i>studentpreneur</i> melihat kisah pebisnis lain dalam meraih kesuksesan.
	<p>“Kadang aku liat kekhawatiran itu ada yaa. Tapi dia orangnya emang kaya <i>take it easy</i> dan yakin kalo apa yang dia punya tu bisa pertahanin bisnis ini.” (Ave, 29/01/2019, 10:30 WIB)</p> <p>“Kalo sepenglihatanku dia orangnya santai ya. Dalam artian dia ngga terlalu nganggep itu hal berat karena dia juga punya keyakinan kalo bisnis ini akal bisa berjalan.” (Dendi, 29/01/2019, 16:30 WIB)</p>	<p>“Lebih ke <i>risk management</i> sih. Dia tau kapan harus berani dan berhenti.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p> <p>“Terus dia juga suka ngeliat cerita-cerita pebisnis ang udah sukses. Biar dia tau gitu jatuh bangun meju sukses gimana. Jadi dengan begitu dia bisa lebih kaya nerima prosesnya.” (Ais, 30/01/2019, 11:30 WIB)</p>	<p>“Tapi dia orangnya emang realistis yaa. Berusaha semaksimal mungkin dan nerima hasil.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Kalo lagi <i>stress stress</i> nya yaa biasanya dia berbicara dengan teman-temannya, tim nya, minta usul dan kira-kira ada ide baru ngga. Dan menyeleksinya untuk kebaikan Maraville.” (Vedo, 2/02/2019, 19:00 WIB)</p> <p>“Tapi dia berusaha lebih <i>nerimo lah</i>. Cari tau risikonya dan tetep <i>positif thinking</i> aja sih sembari mengusahakan</p>	

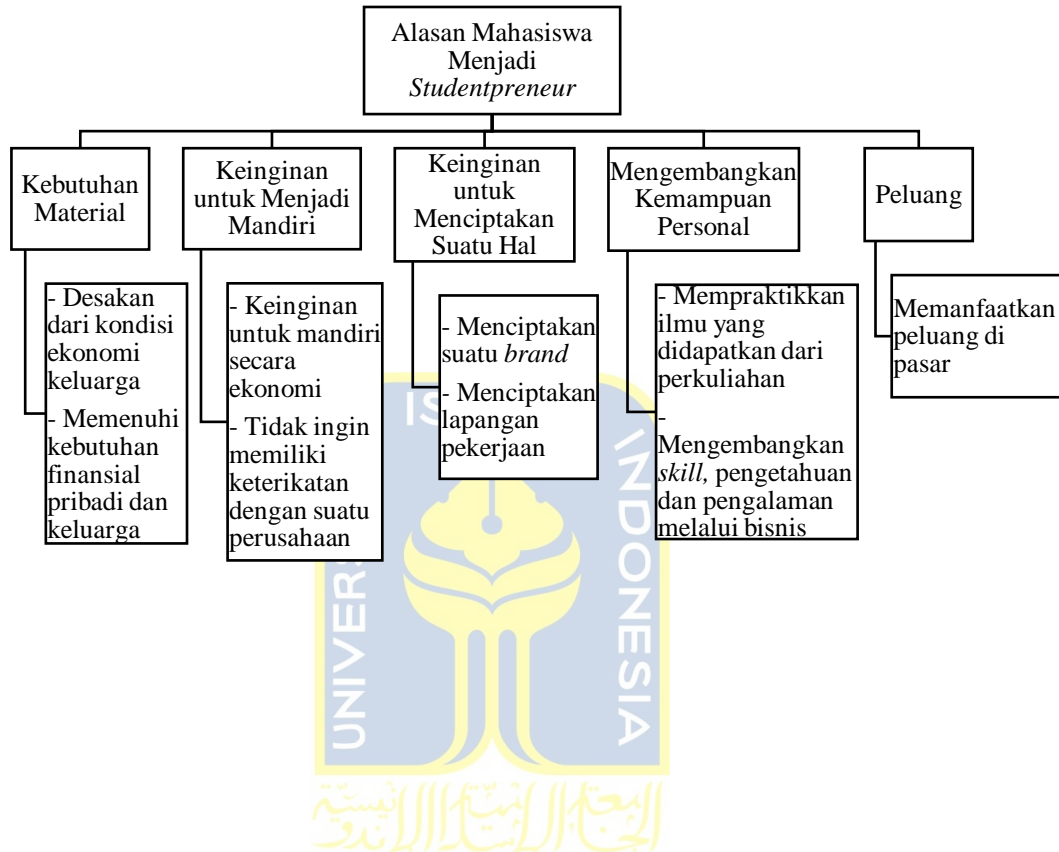
			yang terbaik.” (Omen, 10/02/2019, 17:20 WIB)	
--	--	--	---	--

Sumber: Data Primer Penelitian (2019)

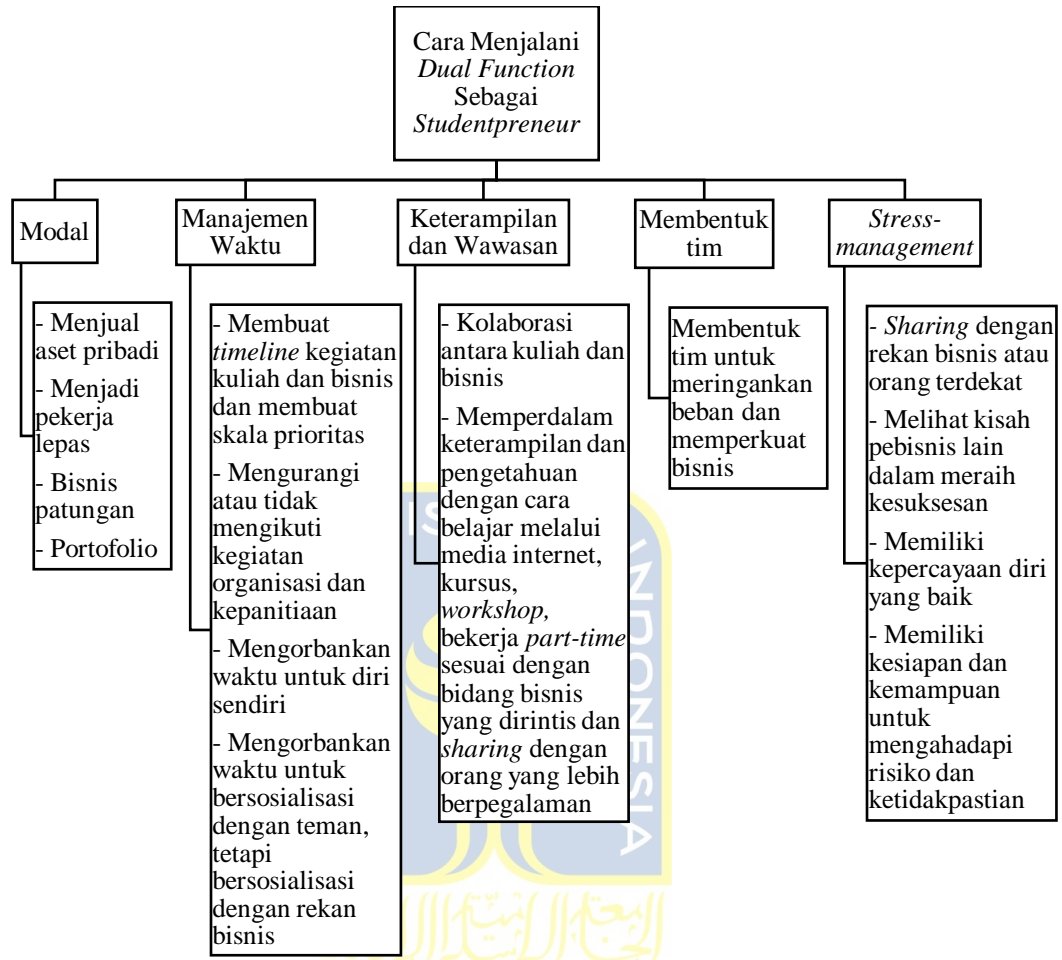


LAMPIRAN III: DATA DISPLAY

Display Data Alasan Mahasiswa Menjalani Dual Function Sebagai Studentpreneur



Display Data Cara Menjalani *Dual Function* Sebagai *Studentpreneur*



LAMPIRAN IV: DOKUMENTASI

Narasumber Utama



Gambar 4.1
Wawancara dengan Ridho Nur Syamsu
Sumber: Dokumentasi Peneliti (2019)



Gambar 4.2
Wawancara dengan Satrio Sakti Utomo
Sumber: Dokumentasi Peneliti (2019)



Gambar 4.3
Wawancara dengan Ahmad Syahibudin Zankie
Sumber: Dokumentasi Peneliti (2019)

Narasumber Pendukung



Gambar 4.4
Averoes Suhudi Mas'ud
Sumber: Data sekunder penelitian dari narasumber (2019)



Gambar 4.5
Dendi Putra Aseptia

Sumber: Data sekunder penelitian dari narasumber (2019)



Gambar 4.6
Triasta

Sumber: Data sekunder penelitian dari narasumber (2019)



Gambar 4.7

Anggata Arif Laksa

Sumber: Data sekunder penelitian dari narasumber (2019)



Gambar 4.8

Vedo Dian Imanda

Sumber: Data sekunder penelitian dari narasumber (2019)