

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **4.1.1 Universitas Mercu Buana**

Universitas Mercu Buana (UMB) merupakan salah satu perguruan tinggi swasta terkemuka di Indonesia yang berada di bawah naungan Yayasan Menara Bhakti. Didirikan pada tanggal 22 Oktober 1985, UMB memiliki visi menjadi universitas unggul dan terkemuka di tingkat nasional maupun internasional dalam pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni berbasis nilai-nilai budaya. Universitas ini memiliki komitmen tinggi dalam menciptakan lulusan yang kompeten, berdaya saing, serta memiliki integritas moral dan sosial.

Universitas Mercu Buana memiliki beberapa kampus yang tersebar di wilayah Jakarta dan sekitarnya, yaitu Kampus Meruya (pusat), Kampus Menteng, dan Kampus Warung Buncit. Program studi yang ditawarkan meliputi berbagai bidang, seperti teknik, ekonomi dan bisnis, ilmu komunikasi, desain, psikologi, hingga pascasarjana. UMB dikenal aktif dalam pengembangan kewirausahaan mahasiswa melalui kurikulum, pelatihan, dan inkubasi usaha berbasis digital serta kolaborasi industri.

UMB juga memiliki keunggulan dalam bidang teknologi informasi dan pembelajaran daring, terbukti dengan adanya Learning Management System (LMS) yang terintegrasi dan penggunaan platform digital dalam mendukung proses akademik dan administrasi. Selain itu, UMB mendorong kegiatan mahasiswa di luar kelas melalui organisasi kemahasiswaan, UKM, dan berbagai komunitas yang mewadahi kreativitas dan minat mahasiswa.

##### **4.1.2 Universitas Mercu Buana Kampus Menteng**

Universitas Mercu Buana (UMB) Kampus Menteng, yang menempati Gedung Tedja Buana di Jl. Menteng Raya No. 29 (Lingkungan Kebon Sirih, Menteng, Jakarta Pusat). Kampus Menteng menjadi lokasi perpustakaan cabang sejak 2005, dimulai dari Gedung Tedja Buana lantai rendah, hingga ditingkatkan dan digeser ke gedung baru di Tower UMB pada 2009. Kini, kampus ini dilengkapi

dengan ruang kelas, laboratorium, fasilitas IT, kantin, serta ruang dosen & administrasi, semuanya didesain untuk mendukung tridharma perguruan tinggi.

Kampus Menteng merupakan salah satu kampus cabang dari Universitas Mercu Buana yang berlokasi di Jakarta Pusat. Kampus ini fokus menyelenggarakan program pendidikan untuk kelas Reguler 2 (kelas karyawan), khususnya di Fakultas Ilmu Komunikasi. Mahasiswa yang menempuh studi di kampus ini umumnya berasal dari kalangan profesional, karyawan, dan wirausaha yang ingin melanjutkan pendidikan tinggi sambil tetap menjalani aktivitas pekerjaan atau usaha.

Program studi utama yang ditawarkan di Kampus Menteng adalah Ilmu Komunikasi, dengan berbagai peminatan seperti *Public Relations*, *Marketing Communication*, *Digital Communication* dan *Broadcasting*. Sistem perkuliahan dirancang fleksibel, terutama di malam hari atau akhir pekan, untuk menyesuaikan dengan kebutuhan mahasiswa kelas Reguler 2. Selain itu, kurikulum yang disusun juga berbasis praktik, dengan penekanan pada pengalaman nyata di lapangan.

Di Kampus Menteng Universitas Mercu Buana, tersedia beragam program studi dari berbagai fakultas. Fakultas dan Program Studi Universitas Mercu Buana Kampus Menteng Reguler 2, sebagai berikut:

No	Program Studi
<b>FAKULTAS EKONOMI &amp; BISNIS</b>	
1	S1 Manajemen
2	S1 Akuntansi
<b>FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI</b>	
1	Penyiaran
2	Hubungan Masyarakat
3	Komunikasi Digital
4	Periklanan dan Komunikasi Pemasaran
<b>FAKULTAS ILMU KOMPUTER</b>	
1	Teknik Informatika
2	Sistem Informasi
<b>FAKULTAS PSIKOLOGI</b>	
1	Psikologi
<b>PASCASARJANA</b>	
1	Magister Manajemen
2	Magister Akuntansi
3	Magister Ilmu Komunikasi
4	Magister Teknik Elektro
5	Magister Teknik Industri

Gambar 4. 1 Program Studi  
(Sumber; BAP Kampus Menteng)

Sebagai bagian dari Universitas Mercu Buana, Kampus Menteng juga mendorong mahasiswa untuk aktif dalam kegiatan wirausaha. Mahasiswa dibekali dengan mata kuliah kewirausahaan dan mendapatkan dukungan untuk mengembangkan ide usaha melalui tugas proyek, kegiatan komunitas, maupun inkubasi bisnis. Hal ini menjadikan Kampus Menteng sebagai ekosistem yang kondusif untuk mengembangkan kompetensi akademik sekaligus keterampilan kewirausahaan.

#### 4.1.3 Profil Subjek Penelitian

Penelitian ini melibatkan empat mahasiswa FIKOM Reguler 2 aktif Universitas Mercu Buana Kampus Menteng yang menjalankan aktivitas kewirausahaan di berbagai sektor usaha. Para informan yang berpartisipasi berada dalam rentang usia 23 hingga 33 tahun, dengan lama menjalankan usaha berkisar antara 2 sampai 4 tahun.

Pemilihan subjek dilakukan melalui teknik *purposive sampling*, yaitu berdasarkan kriteria mahasiswa aktif yang telah menjalankan bisnis dengan omset minimal sebesar lima juta rupiah per bulan. Berikut merupakan uraian singkat mengenai profil masing-masing informan yang menjadi partisipan dalam penelitian ini:

Subjek Penelitian

No	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Program Studi	Semester	Jenis Usaha	Lama Usaha	Omset/Bulan
1	Ninda Umertha	Perempuan	23	Public Relations	8	Kuliner (Dimsum & Mentai)	±2 Tahun	7–10 Juta
2	Ervan Sanjani	Laki-laki	33	Marketing Komunikasi	8	Education Technology	±2 Tahun	5–10 Juta
3	Dwi Afriyanto	Laki-laki	31	Marketing Komunikasi	8	Jasa Pengantaran	4 Tahun	25 Juta
4	Handri Handayani	Laki-laki	29	Marketing Komunikasi	7	FMCG	4 Tahun	±600 Juta

Berdasarkan data pada tabel informan, seluruh subjek yang diwawancarai telah memenuhi kriteria yang telah ditetapkan oleh peneliti, yaitu sebagai berikut:

1. Menjalankan usaha dengan durasi antara 2 hingga 4 tahun.
2. Berstatus sebagai mahasiswa atau mahasiswi FIKOM Reguler 2 aktif di Universitas Mercu Buana Kampus Menteng.

3. Memiliki penghasilan minimal sebesar lima juta rupiah setiap bulannya.
4. Usaha yang dikelola sepenuhnya merupakan milik pribadi, bukan milik pihak lain.

#### **4.2 Hasil Penelitian**

Dalam pendekatan fenomenologi Alfred Schutz, motif tindakan seseorang terbagi menjadi dua: motif sebab (*because of motive*) dan motif tujuan (*in order to motive*). Motif sebab menjelaskan alasan-alasan dari masa lalu yang mendorong seseorang bertindak, sedangkan motif tujuan menjelaskan hasil atau tujuan yang ingin dicapai dari tindakan tersebut.

Penelitian ini bertujuan memahami secara mendalam pengalaman subjektif mahasiswa FIKOM Universitas Mercu Buana Menteng Reguler 2 yang terlibat dalam aktivitas kewirausahaan, dengan menggunakan pendekatan fenomenologi Alfred Schutz. Empat subjek dari latar belakang program studi berbeda menunjukkan dinamika kehidupan yang mempertemukan dunia akademik dengan realitas bisnis. Pengalaman ini bukan hanya membentuk kompetensi fungsional, tetapi juga memunculkan.

##### **4.2.1 Motif Sebab (*Because of Motive*)**

Dalam penelitian ini, keempat informan memperlihatkan beragam dinamika motif yang melatarbelakangi keputusan mereka menjadi seorang entrepreneur.

###### **a. Faktor Ekonomi**

Sebagian besar informan menyatakan bahwa kondisi ekonomi menjadi alasan utama mereka memulai usaha. Ketika mengalami keterbatasan finansial untuk mencukupi kebutuhan kuliah maupun kehidupan sehari-hari, muncul dorongan untuk mencari penghasilan tambahan secara mandiri.

Bagi Ninda, titik awal dari perjalanan kewirausahaannya dimulai ketika ia memutuskan untuk resign dari pekerjaan. Kondisi ekonomi yang menekan, terutama kebutuhan membayar kuliah dan biaya hidup membuatnya berpikir keras untuk tetap bertahan secara finansial. Ia kemudian mengenang kembali pengalaman masa kecilnya, saat sering membantu keluarga berjualan, yang tanpa disadari telah membentuk dasar pemahamannya tentang dunia usaha. Media sosial turut

memainkan peran signifikan; Ninda terinspirasi melihat banyak orang sukses berjualan makanan secara online. Ia mengungkapkan,

"Awalnya karena aku resign dari kerja, terus bingung banget mau dapet duit dari mana buat bayar kuliah dan hidup. Dulu juga sempat bantu keluarga jualan." (Wawancara dengan Ninda Umertha, 22 Mei 2025).

Senada dengan itu, Handri yang mengalami tekanan ekonomi dari berbagai arah. Gaji dari pekerjaan sebelumnya tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan pokok, dan situasi keluarga serta pasangan saat itu mendorongnya untuk mencari penghasilan tambahan. Kondisi ini menjadi titik balik baginya untuk serius membangun usaha. Handri menyebutkan,

"Awalnya butuh uang tambahan karena gaji di pekerjaan sebelumnya belum cukup, akhirnya usaha ini jadi penghasilan utama." (Wawancara dengan Handri Handayani, 26 Mei 2025).

Berdasarkan penuturan Ninda & Handri, dapat disimpulkan bahwa dorongan ekonomi menjadi salah satu pemicu mahasiswa memulai aktivitas wirausaha. Kebutuhan finansial yang mendesak, ditambah dengan keterbatasan sumber pendapatan lain, mendorong mereka untuk menciptakan peluang usaha secara mandiri. Kondisi tersebut tidak hanya memaksa mereka keluar dari zona nyaman, tetapi juga sekaligus menjadi momentum awal yang membentuk komitmen serta ketekunan mereka dalam menjalani bisnis di tengah aktivitas perkuliahan.

#### b. Pengalaman Pribadi dan Lingkungan

Pengalaman sebelumnya juga turut membentuk minat berwirausaha. Seperti Dwi yang sebelumnya menjadi konsumen layanan, kini mengembangkan, sehingga muncul ide untuk mencoba berbisnis secara mandiri.

Dwi memulai bisnisnya berdasarkan kebutuhan lokal yang ia rasakan sendiri. Saat kembali ke Tanjungpinang, ia mendapati bahwa layanan pemesanan makanan seperti GoFood sangat terbatas. Sebagai seseorang yang biasa menggunakan layanan tersebut karena tidak memiliki kendaraan pribadi, ia pun melihat hal ini sebagai peluang.

"Di Tanjungpinang GoFood dan GrabFood tidak terlalu banyak varian makanan." (Wawancara dengan Dwi Afriyanto, 27 April 2024).

Sementara itu, Ervan menemukan dorongannya dari pengamatan langsung terhadap dunia ekspor UMKM. Ia menyadari bahwa banyak pelaku usaha kecil kesulitan menembus pasar global karena minimnya akses informasi dan sistem yang rumit. Ia juga mendapatkan banyak wawasan dan semangat dari diskusi dengan teman-teman serta dari konten-konten inspiratif di media sosial.

"Saya dulu sering lihat banyak UMKM kesulitan ekspor, dari situ muncul ide membangun platform edukasi ekspor 'DieksporAja'.  
"Saya juga banyak berdiskusi dengan teman yang mendukung kewirausahaan." (Wawancara dengan Ervan Sanjani, 28 Oktober 2023).

Dari paparan pengalaman Dwi dan Ervan, dapat disimpulkan bahwa pengalaman pribadi serta pengamatan langsung terhadap lingkungan sekitar menjadi sumber inspirasi yang kuat dalam memulai usaha. Kesadaran akan kebutuhan pasar lokal maupun kesenjangan informasi di sektor tertentu membuka peluang bisnis yang relevan dengan situasi nyata yang mereka alami. Dukungan dari interaksi sosial dan akses informasi melalui media digital turut memperkuat keyakinan mereka untuk mengubah pengalaman pribadi menjadi peluang usaha yang produktif.

### c. Dukungan Sosial

Dukungan sosial terbukti menjadi salah satu elemen penting dalam membentuk keteguhan mahasiswa dalam menjalankan aktivitas kewirausahaan di tengah peran akademiknya. Para informan menggambarkan bahwa kepercayaan yang diberikan oleh keluarga, serta dukungan teman dan komunitas, menjadi penyangga emosional sekaligus modal sosial dalam menghadapi kompleksitas dunia usaha. Dalam bingkai dunia kehidupan (*lifeworld*), jaringan relasional ini tidak hanya memberi semangat, tetapi juga membentuk makna kolektif bahwa aktivitas usaha yang dijalankan adalah sah, dihargai, dan layak diperjuangkan.

Ninda Umertha, yang menjalankan bisnis kuliner dimsum, mengungkapkan bahwa restu dan kepercayaan dari orang tua sangat berarti dalam memperkuat langkah awalnya membangun usaha.

“Dukungan orang tua besar banget, mereka percaya saya bisa. Teman-teman juga bantu share usaha di sosmed,” (Wawancara dengan Ninda Umertha, 22 Mei 2025).

Hal ini menunjukkan bahwa intersubjektivitas terbangun secara nyata, pengakuan dari orang-orang terdekat tidak hanya memperkuat rasa percaya diri, tetapi juga membentuk persepsi positif terhadap identitasnya sebagai mahasiswa sekaligus entrepreneur.

Bentuk dukungan tersebut tidak hanya berupa ucapan motivasi, namun juga berbentuk tindakan konkret. Teman-teman Ninda kerap membantu mempromosikan produknya melalui media sosial, membeli produk sebagai bentuk loyalitas, hingga memberi masukan terhadap rasa dan tampilan produk. Bahkan, pada masa awal produksi, ada teman yang turut membantu proses pembungkusan ketika permintaan sedang tinggi. Realitas ini menunjukkan pentingnya solidaritas mikro dalam ekosistem wirausaha mahasiswa, yang sering kali dimulai dari lingkaran sosial terdekat.

Lebih lanjut, Ninda juga menyebut bahwa komunitas wirausaha yang ia ikuti memberikan sumbangsih yang signifikan, terutama dalam hal perluasan jaringan dan penguatan strategi bisnis. Komunitas ini menjadi ruang belajar baru yang melampaui bangku kuliah, tempat para pelaku usaha saling bertukar pengalaman dan membentuk motivasi kolektif untuk terus bertumbuh. Dalam pendekatan Schutz, keterlibatan Ninda dalam komunitas ini memperkaya struktur makna dalam kehidupan sehari-harinya, di mana ia tidak lagi menjalankan usaha hanya sebagai cara bertahan hidup, tetapi juga sebagai bagian dari *passion of life* dan *skill of life* yang terus diasah.

Selain Ninda, para informan lain dalam penelitian ini juga menekankan pentingnya dukungan sosial sebagai aspek penentu keberlangsungan usaha di tengah aktivitas akademik. Bagi Ervan Sanjani, dukungan dari keluarga dan

lingkungan sekitar memberinya kekuatan moral untuk melanjutkan misi sosial lewat platform “DieksporAja”. Ia menjelaskan,

“Alhamdulillah, keluarga saya sangat mendukung, terutama secara moral. Teman-teman juga membantu banyak, terutama dalam hal promosi dan pengembangan ide” (Wawancara dengan Ervan Sanjani, 28 Oktober 2023).

Dukungan tersebut memberinya rasa yakin bahwa langkahnya di bidang ekspor edukatif memiliki nilai manfaat yang dirasakan oleh orang lain. Dukungan dari teman dalam hal ini, tidak hanya memberi validasi sosial, tetapi juga memperkuat makna kolektif atas usaha yang dijalankan. Dalam kacamata fenomenologi, bentuk intersubjektivitas ini merupakan jembatan pengalaman antarpribadi yang membentuk realitas sosial si pelaku usaha. Hal ini memungkinkan pelaku usaha seperti Ervan untuk merasa bahwa dirinya bukan berjalan sendiri, melainkan menjadi bagian dari gerakan kolektif yang memperjuangkan *UMKM go global*.

Sementara itu, Dwi Afriyanto mengungkapkan bahwa dukungan dari keluarga dan sejumlah dosen sangat berarti baginya. Keluarga selalu memberi semangat, sementara dosen menunjukkan pengertian atas tantangan yang ia hadapi sebagai mahasiswa sekaligus pelaku usaha. Ia pernah mendapat kelonggaran akademik saat urusan bisnis bertabrakan dengan jadwal kuliah. Dukungan ini membuatnya tetap mampu menjalani dua peran tanpa harus mengorbankan salah satunya.

“Keluarga saya selalu memberi semangat. Bahkan beberapa dosen juga pernah memberi kelonggaran saat tugas kuliah saya bentrok dengan urusan bisnis,” tuturnya (Wawancara dengan Dwi Afriyanto, 27 April 2024).

Dwi juga menerima dukungan dari teman-teman yang membantu promosi pada masa awal usahanya, serta pelanggan pertama yang berasal dari lingkaran sosial kampus. Dukungan ini memberinya ruang adaptif saat menghadapi tekanan ganda antara bisnis dan kuliah, sekaligus meningkatkan rasa tanggung jawab akademik maupun profesional.

Hal serupa juga ditemukan pada Handri Handayani. Ia menyebut bahwa relasi dengan komunitas wirausaha sangat memperluas jaringan dan wawasan bisnisnya. Komunitas tersebut menyediakan diskusi, pelatihan singkat, hingga kolaborasi promosi produk. Pengalaman ini menunjukkan bahwa dukungan sosial tidak selalu bersifat emosional, tetapi juga berfungsi sebagai *knowledge resource* yang memperkuat kapasitas kewirausahaan.

"Saya juga pernah ikut workshop tentang branding, digital marketing, dan pengembangan diri. Itu sangat membantu saat saya membangun strategi promosi yang konsisten," ujarnya (Wawancara dengan Handri Handayani, 26 Mei 2025).

Secara keseluruhan, temuan lapangan menunjukkan bahwa dukungan sosial dalam berbagai bentuk emosional, teknis, jaringan, bahkan toleransi akademik memiliki kontribusi besar dalam menjaga keberlangsungan usaha mahasiswa. Para pelaku usaha ini tidak hanya mendapatkan penguatan dari keluarga dan teman, tetapi juga dari komunitas dan kampus, meski peran kampus masih dianggap dapat ditingkatkan. Dukungan ini tidak hanya memberi semangat sesaat, tetapi juga membentuk rasa percaya diri dan keberdayaan diri (*self-efficacy*) yang diperlukan dalam menghadapi tantangan usaha dan studi.

Temuan ini menguatkan pemahaman bahwa dukungan sosial bukan hanya faktor eksternal yang menyemangati, tetapi merupakan bagian dari dunia kehidupan mahasiswa entrepreneur yang sarat makna. Dalam situasi tertentu, dukungan sosial ini menjadi titik balik yang menyelamatkan mahasiswa dari rasa terpuruk atau kelelahan, sekaligus menjadi penggerak bagi munculnya motivasi intrinsik untuk terus bertahan dan berkembang dalam dua peran yang dijalani.

#### d. Hasrat Mandiri Sejak Usia Muda

Keinginan untuk mandiri secara finansial sejak dini menjadi motivasi yang kuat bagi sebagian besar informan dalam mengambil keputusan untuk memulai usaha. Motif ini bukan semata-mata karena kebutuhan ekonomi, tetapi lebih sebagai refleksi dari keinginan untuk tidak terus-menerus bergantung pada orang tua, serta upaya membentuk tanggung jawab pribadi dalam menghadapi kehidupan dewasa. Dalam pendekatan fenomenologi, pengalaman ini mencerminkan motif "*in-order-*

to” (motif tujuan) yang menggambarkan orientasi masa depan mahasiswa yang ingin menjadi individu yang otonom secara ekonomi dan emosional.

Dwi Afriyanto menyampaikan bahwa langkahnya memulai usaha berawal dari dorongan untuk meringankan beban orang tua. Bagi Dwi, menjalankan bisnis bukan sekadar aktivitas tambahan, melainkan bentuk konkret dari kemandirian dan tanggung jawab yang ingin ia bangun sejak masa kuliah. Usaha yang dirintisnya memberikan ruang belajar tentang pengelolaan waktu, risiko, dan konsistensi dalam menghadapi tantangan.

“Saya nggak ingin terlalu membebani orang tua, pengennya dari awal bisa punya penghasilan sendiri,” (Wawancara dengan Dwi Afriyanto, 27 April 2024).

Motif serupa juga dirasakan oleh Handri Handayani, pengelola Summer Shoe Care. Ia mengaku bahwa sejak awal kuliah, dirinya sudah memiliki visi untuk menjadi pribadi yang tidak menggantungkan hidup pada orang tua. Dalam pengalamannya, proses membangun usaha menjadi laboratorium kehidupan yang mengajarkan banyak hal di luar materi kuliah, terutama dalam hal ketekunan, pengambilan keputusan, dan kemampuan bertahan saat mengalami kerugian.

“Saya sudah lama ingin punya penghasilan sendiri. Waktu kuliah itu jadi momen yang tepat untuk mulai,” (Wawancara dengan Handri Handayani, 26 Mei 2025).

Ninda Umertha pun memaparkan pengalaman serupa. Keputusan untuk membuka usaha dimsum ia ambil setelah resign dari pekerjaan dan tidak ingin terus meminta bantuan orang tua. Usahanya tidak hanya memberikan pendapatan tetap, tetapi juga menjadi titik balik yang membuatnya lebih percaya diri dan terlatih dalam manajemen keuangan serta pemasaran.

“Awalnya karena kepepet, tapi lama-lama saya sadar ini jadi jalan buat mandiri,” (Wawancara dengan Ninda Umertha, 22 Mei 2025).

Berbeda konteks tetapi sejalan secara motivasional, Ervan Sanjani menjelaskan bahwa meski keluarganya cukup mendukung secara finansial, dirinya tetap merasa perlu memiliki penghasilan sendiri agar tidak sekadar menjadi beban. Usaha edukasi ekspor yang ia bangun tidak hanya sebagai wujud idealisme, tetapi

juga sebagai sumber pendapatan yang stabil. Dari sinilah ia belajar tentang keberanian mengambil risiko dan membangun sistem yang profesional.

“Saya ingin bisa membiayai diri sendiri. Meskipun ada support, saya merasa lebih puas kalau hasilnya dari kerja keras sendiri,”  
(Wawancara dengan Ervan Sanjani, 28 Oktober 2023).

Temuan ini menunjukkan bahwa motivasi kemandirian finansial merupakan fondasi penting yang mendorong mahasiswa untuk berwirausaha. Dalam dunia kehidupan mereka, usaha bukan semata aktivitas ekonomi, melainkan juga sarana membentuk identitas diri sebagai individu dewasa yang bertanggung jawab atas masa depannya. Motif ini berperan besar dalam menjaga komitmen mereka dalam mengelola waktu, menghadapi tekanan akademik, dan tetap berinovasi dalam menjalankan bisnis. Lebih jauh, pengalaman ini menciptakan proses internalisasi nilai-nilai *skill of life* dan *passion of life* yang menjadi bekal berharga setelah lulus kuliah.

#### e. Tantangan Sebagai Pembelajaran Nyata

Bagi mahasiswa yang menjalani aktivitas kewirausahaan, tantangan yang muncul dalam proses membangun dan mempertahankan usaha tidak dipandang sebagai hambatan semata, tetapi sebagai bentuk pembelajaran nyata yang tidak sepenuhnya bisa mereka peroleh dari perkuliahan. Melalui dunia usaha, para informan belajar langsung tentang pentingnya kemampuan berpikir kritis, pengambilan keputusan cepat, manajemen konflik, hingga beradaptasi di tengah situasi yang tidak pasti. Dalam perspektif fenomenologi Alfred Schutz, pengalaman ini memperkaya dunia kehidupan (*lifeworld*) mahasiswa dengan makna konkret dan aktualisasi nilai-nilai *skill of life* yang tumbuh dari pengalaman langsung.

Ervan Sanjani, penggagas platform ekspor digital DieksporAja, menyampaikan bahwa bisnisnya menjadi ruang belajar tentang kompleksitas persoalan UMKM secara *real-time*. Ia sering menghadapi kesulitan seperti birokrasi perizinan, edukasi pasar, hingga hambatan komunikasi dengan pelaku UMKM yang belum melek digital. Tantangan tersebut melatihnya menjadi pemimpin yang solutif, serta menumbuhkan kepekaan sosial terhadap kebutuhan lapangan yang sebenarnya.

“Bagi saya, bisnis ekspor ini bukan sekadar usaha tapi juga media belajar bagaimana memecahkan masalah UMKM secara real,” (Wawancara dengan Ervan Sanjani, 28 Oktober 2023).

Bagi Dwi Afriyanto, tantangan utama muncul saat terjadi lonjakan pesanan pada jasa titip lokal yang ia kelola, terutama ketika bersamaan dengan tugas kuliah yang menumpuk. Dwi harus belajar mengatur waktu, membagi energi, dan memastikan kualitas pelayanan tidak menurun. Situasi ini membentuk karakter tangguh dan rasa tanggung jawab yang tinggi, dua nilai penting yang tidak selalu bisa diasah hanya melalui bangku kuliah.

“Pernah harus antar paket jam 11 malam setelah presentasi kampus. Capek banget, tapi dari situ belajar tanggung jawab,” (Wawancara dengan Dwi Afriyanto, 27 April 2024).

Ninda Umertha juga menghadapi tantangan besar ketika harus mengelola produksi dimsum secara mandiri, mulai dari belanja bahan, proses memasak, pengemasan, hingga pemasaran. Tekanan datang ketika permintaan meningkat drastis menjelang bulan puasa, sementara ia tetap harus mengikuti perkuliahan dan menyelesaikan tugas-tugas akademik. Dari pengalaman itu, ia belajar tentang manajemen krisis, delegasi tugas, serta pentingnya menjaga keseimbangan antara kesehatan mental dan target bisnis.

“Pernah nangis karena pesanan numpuk tapi tenaga dan waktu nggak cukup. Tapi itu juga momen belajar buat cari solusi,” (Wawancara dengan Ninda Umertha, 22 Mei 2025).

Di sisi lain, Handri Handayani mengalami tekanan dalam mempertahankan konsistensi kualitas branding dan kepuasan pelanggan di bisnis perawatan sepatu miliknya. Saat *volume* pesanan meningkat, keluhan pelanggan sempat muncul karena keterlambatan pengiriman. Tantangan ini memaksanya belajar lebih dalam tentang manajemen sistem, *customer service*, dan strategi preventif yang efektif.

“Awalnya panik dan ngerasa gagal. Tapi akhirnya saya bikin sistem manajemen pesanan yang lebih rapi,” jelasnya (Wawancara, 30 Juni 2025).

Secara keseluruhan, tantangan yang dihadapi oleh mahasiswa *entrepreneur* dalam penelitian ini bukan hanya berperan sebagai hambatan, melainkan juga menjadi proses pembentukan karakter, penguatan *soft skill*, serta penciptaan makna personal terhadap pilihan hidup mereka. Dalam pendekatan Schutz, pengalaman tersebut membentuk struktur pemaknaan baru yang menggabungkan konteks akademik, bisnis, dan kehidupan sosial ke dalam satu *lifeworld* yang dinamis. Mereka tidak sekadar “menjalankan usaha,” tetapi juga sedang menempa jati diri dan mengembangkan kecerdasan sosial serta emosional yang akan menjadi bekal jangka panjang dalam kehidupan profesional mereka.

#### 4.2.2 Motif Tujuan (*In Order to Motive*)

Setiap mahasiswa yang menjadi *entrepreneur* dalam penelitian ini juga menunjukkan tujuan yang jelas dan penuh visi atas usaha yang dijalankan.

##### a. Pengembangan Bisnis Lebih Besar

Motif usaha para informan dalam penelitian ini tidak berhenti pada upaya bertahan secara ekonomi semata. Sebaliknya, mereka memiliki visi dan cita-cita besar yang menggambarkan harapan akan masa depan bisnis yang lebih mapan, berdampak sosial, dan berkelanjutan. Dalam perspektif fenomenologi Alfred Schutz, cita-cita ini mencerminkan motif “*because of*” dan “*in-order-to*” yang saling melengkapi, yakni pengalaman masa lalu yang mendorong, dan tujuan masa depan yang memaknai setiap tindakan di masa kini. Pengembangan bisnis bagi mereka bukan hanya soal pertumbuhan omzet, tetapi juga bentuk ekspansi nilai, tanggung jawab sosial, dan realisasi makna hidup yang lebih luas.

Ninda Umertha, yang memulai usaha kuliner Gurih2Dimsum dari kondisi ekonomi yang mendesak, kini memiliki impian besar untuk menjadikan mereknya sebagai jaringan kuliner berskala nasional. Ia bermimpi membuka cabang di berbagai kota dan menjadikan usahanya sebagai ruang ekonomi yang inklusif.

“Punya cabang di banyak kota. Terus bisa buka lowongan kerja juga,” (Wawancara dengan Ninda Umertha, 22 Mei 2025).

Keinginannya tidak sekadar membesarkan usaha, tetapi juga melibatkan orang lain dalam keberhasilan tersebut. Hal ini menandakan tumbuhnya orientasi

sosial dalam jiwa wirausaha muda, di mana keberhasilan individu juga diiringi dengan niat menciptakan nilai sosial bagi masyarakat sekitar.

Sementara itu, Ervan Sanjani membangun platform edukasi ekspor “DieksporAja” dengan misi sosial yang kuat dan cakupan nasional. Berbeda dengan bisnis konvensional, DEA berangkat dari kegelisahan terhadap rendahnya literasi ekspor di kalangan UMKM.

“Saya ingin DieksporAja bukan hanya platform edukasi di Jakarta, tapi bisa bantu lebih banyak UMKM Indonesia masuk pasar ekspor global,” tegasnya (Wawancara dengan Ervan Sanjani, 28 Oktober 2023).

Ia memproyeksikan platform ini sebagai ekosistem digital yang mampu mendampingi ribuan pelaku usaha untuk menembus pasar global. Visi ini memperlihatkan sinergi antara tujuan bisnis dan nilai sosial-transformasional yang berpijak pada pengalaman langsungnya mendampingi pelaku usaha mikro.

Dwi Afriyanto juga mengungkapkan harapan jangka panjang dari bisnis jasa titip lokal yang ia rintis. Ia ingin memperluas jangkauan layanannya ke beberapa kabupaten dan membentuk tim kerja yang solid agar usaha tidak hanya bertumpu pada satu orang. Bagi Dwi, pengembangan usaha bukan hanya strategi efisiensi, melainkan bagian dari komitmennya untuk membagikan kesempatan belajar dan tumbuh bersama kepada generasi muda di daerahnya.

“Target saya, bisa bangun sistem yang bisa jalan sendiri, terus rekrut anak-anak muda yang mau belajar usaha,” (Wawancara dengan Dwi Afriyanto, 27 April 2024).

Hal serupa juga diutarakan oleh Handri Handayani, pemilik Summer Shoes Care. Ia bermimpi menjadikan brand-nya sebagai platform edukatif yang tidak hanya menawarkan layanan perawatan sepatu, tetapi juga menjadi ruang bagi pelatihan keterampilan, terutama bagi remaja di kota kecil yang membutuhkan alternatif pekerjaan kreatif. Misinya berakar dari pengalaman pribadi sebagai pemuda daerah yang dulu kesulitan mendapatkan ruang aktualisasi.

“Saya ingin Summer Shoes Care tidak hanya dikenal sebagai toko produk perawatan sepatu, tetapi juga menjadi ruang edukatif bagi anak muda untuk belajar tentang branding, layanan pelanggan, dan pemasaran digital,” (Wawancara dengan Handri Handayani, 26 Mei 2025).

Keempat informan menunjukkan bahwa keberlanjutan bisnis bukan hanya soal ekspansi pasar atau peningkatan keuntungan, tetapi tentang bagaimana usaha yang mereka jalankan dapat menciptakan makna sosial yang lebih luas. Dalam dunia kehidupan (*lifeworld*) mereka, bisnis menjadi medium untuk mengembangkan *passion of life* sekaligus membentuk *skill of life* yang berdampak pada banyak orang.

Motif ini menempatkan mereka sebagai agen perubahan yang tidak hanya berpikir tentang keberhasilan individu, tetapi juga kontribusi terhadap komunitas dan bangsa. Dengan demikian, pengembangan usaha yang mereka impikan bukan sekadar cita-cita personal, melainkan bagian dari visi hidup yang lebih luas, transenden, dan bermakna.

#### b. Bisnis Sebagai Penopang Ekonomi Jaka Panjang

Selain untuk memenuhi kebutuhan saat ini, Dwi memandang usaha yang ia jalankan sebagai sumber kestabilan finansial jangka panjang. Tidak hanya untuk diri sendiri, tetapi juga sebagai kontribusi dalam membantu perekonomian keluarga. Dengan memiliki usaha yang stabil, ia berharap dapat mengurangi ketergantungan pada pihak lain dan menciptakan sumber penghasilan berkelanjutan yang tetap produktif meski telah menyelesaikan pendidikan formal. Dwi mengungkapkan:

"Saya ingin bisnis ini stabil dan berkembang, agar bisa bantu keluarga dalam waktu panjang." (Wawancara dengan Dwi Afriyanto, 27 April 2024)

Bagi Dwi, keberlangsungan usaha yang dibangun sejak masa kuliah diharapkan menjadi fondasi ekonomi yang kokoh, sekaligus sebagai bentuk tanggung jawab sosial terhadap keluarga. Stabilitas bisnis dianggap sebagai investasi masa depan yang mampu memberikan manfaat jangka panjang, baik secara finansial maupun sebagai bekal pengalaman profesional.

### c. Sarana Pengembangan Kompetensi

Bagi mahasiswa yang menekuni wirausaha, aktivitas bisnis bukan sekadar sumber penghasilan, melainkan juga menjadi ruang nyata untuk mengasah berbagai keterampilan penting yang mendukung kesiapan mereka dalam menghadapi tantangan kehidupan profesional. Wirausaha menjadi arena pembelajaran langsung yang memberikan pengalaman konkret dalam mengelola sumber daya, menyusun strategi, membangun komunikasi efektif, serta mengatur keuangan secara praktis.

Handri Handayani, pendiri Summer Shoes Care, menyampaikan bahwa keterlibatannya dalam bisnis memungkinkan dirinya belajar mengatur tim, mengelola vendor, menjalankan pemasaran digital, dan menyusun laporan keuangan sederhana.

"Lewat bisnis saya belajar mengatur tim, negosiasi vendor, marketing digital, sampai akuntansi sederhana," (Wawancara dengan Handri Handayani, 26 Mei 2025).

Melalui pengalaman tersebut, ia tidak hanya memahami aspek operasional, tetapi juga mengembangkan kemampuan berpikir strategis, memimpin dengan empati, serta menanggapi dinamika pasar secara adaptif. Bisnis menjadi laboratorium aktual di mana dirinya terus berevolusi sebagai pribadi yang lebih tangguh, reflektif, dan terorganisir.

Senada dengan itu, Dwi Afriyanto juga menegaskan bahwa menjalankan bisnis jasa titip lokal di Tanjungpinang telah memberinya pengalaman dalam manajemen sumber daya manusia dan layanan pelanggan. Ia belajar menghadapi ekspektasi klien besar, menangani kendala operasional secara langsung, dan membangun sistem kerja yang efisien. Dwi juga menambahkan bahwa keterampilan ini tidak ia dapatkan secara eksplisit dari bangku kuliah, melainkan berkembang melalui tuntutan bisnis sehari-hari.

"Saya belajar menyelesaikan masalah dengan tenang, tidak panik, dan selalu berusaha mencari solusi yang rasional," (Wawancara dengan Dwi Afriyanto, 27 April 2024).

Sementara itu, Ervan Sanjani melalui platform edukasi ekspor DieksporAja, belajar tentang logistik internasional, pemasaran global, serta teknik negosiasi lintas budaya. Keterlibatannya dalam dunia ekspor membentuk pola pikir global sekaligus memperkuat ketahanan dalam menghadapi tantangan regulasi dan birokrasi. Proses ini membantunya mengembangkan kemampuan organisasi dan manajerial yang relevan dengan dunia industri.

“Saya belajar jadi pemimpin yang bisa mendengar dan mengarahkan tim, sambil tetap peka pada kebutuhan UMKM,” (Wawancara dengan Ervan Sanjani, 28 Oktober 2023).

Ninda Umertha pun mengalami proses serupa dalam bisnis Gurih2Dimsum. Ia belajar secara otodidak tentang produksi, desain konten promosi, pelayanan pelanggan, hingga pencatatan keuangan sederhana. Tantangan dalam berwirausaha melatih dirinya untuk multitasking, beradaptasi dalam tekanan, serta memperkuat rasa tanggung jawab terhadap pelanggan dan mitra usaha.

“Aku jadi jauh lebih sabar dan mandiri, sekarang lebih fokus ke solusi, bukan panik,” (Wawancara dengan Ninda Umertha, 22 Mei 2025).

Dengan demikian, pengalaman kewirausahaan para informan memperlihatkan bahwa bisnis menjadi ruang pengembangan kompetensi yang menyeluruh: dari sisi teknis, emosional, hingga sosial. Mahasiswa tidak hanya membangun usaha, tetapi juga membangun dirinya mengasah *life skills*, memperkuat ketahanan mental, serta menumbuhkan pola pikir adaptif dan progresif dalam menghadapi ketidakpastian. Aktivitas bisnis yang mereka jalankan merupakan bentuk konkret dari *skill of life* dan *passion of life* yang berkelanjutan, membekali mereka dengan bekal penting untuk menghadapi dunia kerja maupun tantangan kehidupan yang lebih luas setelah lulus kuliah.

#### d. Sarana Pengembangan Kompetensi

Pengalaman menjalani usaha sejak masa kuliah menjadi medium pembelajaran yang kaya bagi para informan dalam mengembangkan kompetensi diri, baik dari segi teknis maupun karakter personal. Aktivitas wirausaha tidak hanya menjadi sumber pendapatan, melainkan juga ruang praktik yang membentuk

kemampuan nyata dalam pengambilan keputusan, pengelolaan sumber daya, hingga komunikasi bisnis. Melalui proses yang dijalani, para mahasiswa mengasah keterampilan yang belum tentu bisa diperoleh sepenuhnya dari bangku kuliah.

Bagi Handri Handayani, pengelolaan Summer Shoes Care memberinya kesempatan untuk mempelajari berbagai hal penting, mulai dari mengatur tim kerja, negosiasi dengan vendor, hingga membuat strategi pemasaran digital. Ia memandang bisnis bukan hanya sebagai sumber penghasilan, tetapi juga sebagai sarana aktualisasi dan pembelajaran langsung yang memperkuat fondasi profesionalnya untuk masa depan. Selain itu, ia juga mengembangkan jejaring bisnis dan mengikuti pelatihan di bidang branding, keuangan, dan pemasaran.

“Lewat bisnis saya belajar mengatur tim, negosiasi vendor, marketing digital, sampai akuntansi sederhana,” (Wawancara dengan Handri Handayani, 26 Mei 2025).

Sementara itu, Ninda Umertha mengakui bahwa mengelola bisnis kuliner Gurih2Dimsum membantunya mempelajari banyak aspek praktis, mulai dari produksi, manajemen stok, pengelolaan keuangan, hingga desain promosi. Ia menyatakan bahwa keterlibatannya dalam setiap proses bisnis membuatnya lebih mandiri dan terlatih untuk berpikir sistematis. Ia menyampaikan bahwa pengalamannya membuatnya lebih sabar, terstruktur, serta siap menghadapi tantangan di luar zona nyaman.

“Aku belajar promosi digital, stok bahan, sampai urus keuangan sendiri. Semuanya pelan-pelan, sambil dijalanin,” (Wawancara dengan Ninda Umertha, 22 Mei 2025).

Pengalaman yang sama juga dialami oleh Dwi Afriyanto, yang mengelola layanan jastip lokal di Tanjungpinang. Selama membangun bisnis ini, ia banyak belajar bagaimana mengelola tim operasional, menangani keluhan pelanggan, hingga mengelola waktu secara efisien. Ia menyebut bahwa usaha yang dirintisnya telah mengubah kebiasaan dan pola pikirnya menjadi lebih strategis dan solutif. Ia mengungkapkan bahwa tantangan di lapangan justru mempercepat proses pembelajarannya.

“Saya jadi lebih disiplin dan tangguh, karena bisnis ini melatih saya ambil keputusan cepat,” (Wawancara dengan Dwi Afriyanto, 27 April 2024).

Berbeda lagi dengan Ervan Sanjani, yang mengembangkan platform edukasi ekspor DieksporAja. Ia menyampaikan bahwa melalui pengembangan platform tersebut, ia mendalami seluk-beluk ekspor, memahami proses legalitas, dan membangun sistem komunikasi lintas negara. Ia juga belajar menyusun materi edukatif, menjalin kemitraan, dan mengelola tim digital. Baginya, pengembangan kompetensi tidak berhenti pada sisi teknis, melainkan juga pembentukan karakter sebagai pemimpin dan fasilitator bagi UMKM.

“Saya mulai paham cara kerja ekspor, marketing digital, dan leadership dalam membangun platform ini,” (Wawancara dengan Ervan Sanjani, 28 Oktober 2023).

Secara umum, seluruh informan memandang aktivitas wirausaha sebagai sarana nyata dalam memperkuat kompetensi hidup atau *skill of life* yang relevan dengan dunia kerja dan kebutuhan masa depan. Mereka tidak hanya menjadi mahasiswa yang belajar teori di kelas, tetapi juga pelaku bisnis yang mengasah kemampuan praktis melalui tantangan sehari-hari. Kegiatan ini sekaligus membentuk *passion of life* karena menjadi jalan ekspresi nilai diri, semangat, dan tujuan yang selaras antara kehidupan akademik dan aspirasi kewirausahaan mereka.

#### **4.2.3 Makna Peran Ganda**

Menjalani dua peran sekaligus sebagai mahasiswa dan entrepreneur memberikan pengalaman yang sangat bermakna bagi para informan. Dalam pendekatan fenomenologi Alfred Schutz, pengalaman ini bukan sekadar aktivitas fungsional, melainkan bagian dari “dunia kehidupan” (*lifeworld*) yang penuh makna dan refleksi. Para informan tidak hanya bekerja untuk memenuhi kebutuhan ekonomi, tetapi juga menjadikan kegiatan wirausaha sebagai ruang pengembangan diri, aktualisasi nilai-nilai hidup, serta tempat untuk menemukan identitas personal yang lebih utuh.

Ninda Umertha, pemilik Gurih2Dimsum, merasakan bahwa kombinasi antara perkuliahan dan wirausaha memberinya pembelajaran nyata yang tidak bisa

diperoleh hanya dari bangku kuliah. Baginya, pengalaman menjalankan usaha membantu memahami tanggung jawab, memaksa untuk berpikir kreatif dan praktis, serta melatih ketangguhan mental ketika dihadapkan pada tantangan nyata di lapangan. Observasi terhadap aktivitas usahanya menunjukkan pola kerja yang konsisten, pembagian tugas dengan rekan produksi, serta interaksi aktif dengan pelanggan. Hal ini menandakan adanya transformasi dari mahasiswa pasif menjadi pelaku usaha aktif yang mampu mengambil keputusan. Ia menyatakan,

“Secara pribadi, aku merasa peran ganda ini ngajarin banyak banget hal penting. Kuliah ngajarin teori, tapi usaha ini ngajarin aku tentang realita” (Wawancara dengan Ninda Umertha, 22 Mei 2025).

Sementara itu, Ervan Sanjani, pendiri platform edukasi ekspor DieksporAja, memandang peran gandanya sebagai proses penguatan karakter dan profesionalisme. Dalam perspektifnya, dua peran tersebut bukanlah beban, melainkan sinergi yang justru saling memperkaya. Ia mengintegrasikan pengetahuan akademis dengan praktik bisnis secara langsung, menjadikan aktivitas sehari-harinya lebih bermakna. Ia menyampaikan,

“Bagi saya, menjalani dua peran ini tuh jadi proses membentuk karakter. Kuliah memberikan saya fondasi pemikiran dan teori, sementara dunia usaha memberi ruang untuk mengasah keterampilan praktis dan pengambilan keputusan cepat” (Wawancara dengan Ervan Sanjani, 28 Oktober 2023).

Pengalaman yang serupa juga dirasakan oleh Dwi Afriyanto, pemilik layanan jasa titip lokal di Tanjungpinang. Ia menuturkan bahwa menjalani dua peran tersebut memberinya kepuasan tersendiri. Bagi Dwi, peran ganda ini mempercepat proses kedewasaan, memperluas jaringan sosial, dan meningkatkan kepercayaan diri dalam berinteraksi secara profesional, baik di dalam maupun di luar lingkungan kampus.

“Secara pribadi, menjalani dua peran ini membuat saya menjadi bangga dan semakin bersemangat. Bayangkan, saya bisa mendapatkan penghasilan tetap dan belajar banyak hal praktis di saat teman-teman saya masih fokus pada teori di kelas” (Wawancara dengan Dwi Afriyanto, 27 April 2024).

Adapun Handri Handayani, pendiri brand Summer Shoes Care, menekankan bahwa peran gandanya merupakan bentuk latihan kehidupan nyata. Dalam pandangannya, pengalaman menjadi entrepreneur sejak duduk di bangku kuliah telah membentuknya menjadi individu yang lebih disiplin, berorientasi pada solusi, serta berpikir sistematis dalam mengambil keputusan di bawah tekanan. Ia mengatakan,

“Saya melihat peran ganda ini sebagai latihan hidup. Dari kuliah, saya belajar teori dan konsep pemasaran. Tapi dari bisnis, saya langsung praktek di lapangan” (Wawancara dengan Handri Handayani, 26 Mei 2025).

Dari keseluruhan pengalaman ini, terlihat bahwa proses menjadi entrepreneur di usia muda membawa transformasi personal yang mendalam. Mahasiswa belajar untuk mengelola tekanan, mengambil keputusan, menjalin relasi profesional, serta menyelaraskan nilai-nilai hidup mereka dengan peran sosial sebagai pelaku usaha. Aktivitas wirausaha menjadi media latihan *skill of life* dan *passion of life*, dua konsep penting dalam pengembangan eksistensi manusia modern. *Skill of life* mencakup kemampuan adaptif seperti komunikasi, manajemen waktu, dan problem solving, sementara *passion of life* menjadi dorongan intrinsik yang menghidupkan semangat dan konsistensi mereka dalam berkarya.

#### **4.2.4 Pengalapan terhadap Pengembangan Diri dan Kompetensi**

Kegiatan entrepreneurship yang dijalani oleh mahasiswa FIKOM Reguler 2 Universitas Mercu Buana Menteng tidak hanya memberikan pengalaman dalam menghasilkan pendapatan, tetapi juga menjadi ruang pengembangan diri yang signifikan. Melalui keterlibatan langsung dalam aktivitas bisnis, para informan mengalami peningkatan dalam berbagai aspek kompetensi, baik teknis maupun personal.

Ninda Umertha, yang membangun bisnis kuliner Gurih2Dimsum, mengungkapkan bahwa keterlibatannya dalam setiap aspek bisnis membuatnya belajar banyak keterampilan praktis. Proses tersebut membuat Ninda terbiasa berpikir terstruktur, memperhatikan detail, serta mampu menangani tekanan saat menghadapi pesanan yang membludak atau keluhan dari pelanggan. Ia juga

mengembangkan kemampuan dalam membuat strategi penjualan daring melalui media sosial. Ia mengatakan,

“Belajar banyak banget. Dari ngatur stok, bikin konten promosi, handle customer, sampe nyusun laporan keuangan sendiri” (Wawancara dengan Ninda Umertha, 22 Mei 2025).

Ervan Sanjani, melalui platform edukasi ekspor DieksporAja, mengalami peningkatan kompetensi dalam manajemen tim dan komunikasi lintas budaya. Tantangan dalam menghadapi UMKM dari berbagai daerah membuatnya harus mampu menyampaikan edukasi secara tepat, sekaligus membangun relasi profesional. Ervan juga menekankan pentingnya berpikir sistematis dan inovatif agar bisnisnya tetap relevan dan dapat berkembang secara berkelanjutan. Ia menyampaikan,

“Saya belajar banyak soal ekspor, negosiasi internasional, manajemen logistik, hingga digital marketing” (Wawancara dengan Ervan Sanjani, 28 Oktober 2023).

Dwi Afriyanto menjelaskan bahwa melalui usahanya di bidang jasa titip lokal, ia semakin terlatih dalam hal pelayanan pelanggan dan manajemen operasional. Melalui aktivitas bisnis ini, Dwi menjadi lebih tangguh dan solutif dalam menghadapi kendala operasional yang sering berubah-ubah, mulai dari pengiriman terlambat hingga koordinasi dengan konsumen dan kurir lokal. Ia mengatakan,

“Saya belajar banyak soal komunikasi dengan customer, membagi waktu, dan juga gimana cara ngatur orang saat kerja bareng di lapangan” (Wawancara dengan Dwi Afriyanto, 27 April 2024).

Handri Handayani, pemilik brand Summer Shoes Care, menekankan bahwa menjalankan usaha sejak duduk di bangku kuliah telah melatihnya dalam banyak hal. Selain itu, Handri juga merasa bahwa pengalaman langsung di lapangan membentuk dirinya menjadi pribadi yang lebih percaya diri, disiplin, dan memiliki kemampuan kepemimpinan yang semakin kuat. Ia mulai terbiasa menganalisis pasar, memantau tren konsumen, serta merancang strategi kampanye promosi yang efektif. Ia menyebutkan,

“Lewat bisnis saya belajar mengatur tim, negosiasi vendor, marketing digital, sampai akuntansi sederhana” (Wawancara dengan Handri Handayani, 26 Mei 2025).

Dari temuan ini, dapat dilihat bahwa seluruh informan mengalami pengembangan kompetensi secara signifikan dalam berbagai aspek. Kegiatan entrepreneurship yang mereka jalani tidak hanya memperkaya wawasan praktis, tetapi juga memperkuat keterampilan manajemen waktu, ketahanan mental, komunikasi interpersonal, serta daya adaptasi terhadap situasi yang tidak terduga. Mereka juga menjadi lebih sadar akan pentingnya perencanaan jangka panjang, evaluasi kinerja, serta pembelajaran berkelanjutan untuk menjaga keberlangsungan usaha. Dengan demikian, kegiatan wirausaha berfungsi sebagai “laboratorium kehidupan” yang mendorong mahasiswa mengembangkan diri secara utuh, baik sebagai individu maupun profesional.

#### **4.3 Pembahasan**

##### **4.3.1 Pengalaman Subjektif dan Dunia Kehidupan (*Lifeworld*)**

Kehidupan mahasiswa FIKOM Reguler 2 Universitas Mercu Buana Menteng yang juga menjalankan peran sebagai entrepreneur menunjukkan bahwa kewirausahaan bukan sekadar kegiatan ekonomi, melainkan telah menjadi bagian integral dari dunia kehidupan atau *lifeworld* mereka. *Lifeworld* dalam pandangan fenomenologi Alfred Schutz merupakan dunia yang dihayati sehari-hari, di mana individu membangun makna melalui pengalaman langsung. Dalam konteks ini, pengalaman kewirausahaan mahasiswa membentuk realitas yang penuh dinamika antara peran akademis dan bisnis.

Ninda menunjukkan bagaimana peran sebagai pelaku usaha kuliner membentuk struktur kesehariannya secara menyeluruh. Sejak pagi hingga malam, ia membagi waktunya antara kegiatan produksi makanan, pengemasan, pengantaran pesanan, hingga pembuatan konten promosi di media sosial. Dalam satu hari, Ninda bisa berpindah dari dapur ke ruang kelas, kemudian kembali fokus menyusun strategi penjualan daring melalui akun Instagram @gurih2dimsum.

Setiap proses tersebut dijalani dengan kesadaran bahwa usahanya bukan hanya sumber pendapatan, tetapi juga ruang belajar yang tak tergantikan oleh

perkuliahan formal. Ia bahkan membiasakan diri menyusun jadwal mingguan yang memuat waktu kuliah, proses produksi, dan pengiriman, agar semuanya dapat berjalan tanpa mengorbankan salah satu peran.

Dunia kehidupannya kini mencakup relasi dengan pelanggan, pemasok bahan baku, mitra usaha, hingga *followers* online yang aktif berinteraksi melalui fitur komentar dan *direct message*. Dengan demikian, pengalaman kulinernya tidak hanya memengaruhi rutinitas praktis, tetapi juga membentuk cara pandangya terhadap tanggung jawab, kreativitas, dan makna dari membangun usaha sejak usia muda.

Demikian pula dengan Ervan, yang membangun platform edukasi ekspor bernama DieksporAja (DEA) sebagai respon terhadap kesenjangan pengetahuan yang dialami pelaku UMKM dalam menjangkau pasar luar negeri. Dalam kesehariannya, Ervan terbiasa menyusun materi edukasi, mengatur jadwal kelas daring, membina relasi dengan mentor dan pelaku industri, serta membangun konten media sosial berbasis wawasan ekspor.

Platform ini menjadi bagian dari dunia kehidupannya yang terus berkembang, di mana ia tidak hanya berperan sebagai mahasiswa komunikasi, tetapi juga sebagai fasilitator pembelajaran digital. Ia menganggap bahwa kegiatan ini merupakan bentuk kontribusi sosial yang berkelanjutan, karena dapat memberdayakan pelaku UMKM sekaligus memperluas jaringan profesionalnya.

Observasi pada akun DEA menunjukkan adanya konsistensi dalam edukasi publik, pemanfaatan teknologi digital, serta keterlibatan aktif dalam forum-forum bisnis. Aktivitas bisnis ini menuntut Ervan untuk menjalani kehidupan yang kompleks, di mana aspek akademik, sosial, teknologi, dan nilai kemanusiaan menyatu dalam satu ekosistem dunia kehidupan yang bermakna.

Handri memulai bisnis dari kecintaannya pada perawatan sepatu, yang kemudian berkembang menjadi brand lokal dengan pendekatan edukatif dan gaya hidup. Handri tidak hanya menjual produk, tetapi juga mengelola komunikasi digital melalui akun Instagram @summershoescare yang aktif menyuarakan pentingnya kebersihan alas kaki. Observasi pada unggahan dan interaksinya

memperlihatkan bagaimana bisnis telah menjadi perpanjangan dari identitas dan kesehariannya sebagai mahasiswa, kreator konten, sekaligus entrepreneur.

Dwi Afriyanto menunjukkan bagaimana aktivitas sebagai pelaku usaha jasa titip dan pengiriman lokal membentuk ritme kesehariannya secara dinamis. Ia membagi waktu antara mengoordinasikan pesanan dari konsumen, mengatur jadwal pengambilan dan pengantaran barang, serta menjalin komunikasi intensif dengan klien dan mitra kurir. Dalam satu hari, Dwi bisa berpindah dari ruang kelas ke titik penjemputan barang, kemudian melanjutkan kegiatan promosi dan layanan pelanggan melalui WhatsApp serta akun media sosial usahanya. Ia menjalani seluruh aktivitas tersebut dengan kedisiplinan tinggi, menjadikan usahanya bukan sekadar sumber penghasilan, tetapi juga ruang pembelajaran langsung yang mempertajam keterampilan komunikasi, logistik, dan manajemen waktu.

Dwi menyusun sistem kerja sederhana yang memungkinkannya tetap hadir di kelas tanpa mengganggu komitmen kepada konsumennya. Ia mencatat semua pesanan secara manual dan digital, menetapkan zona layanan yang dapat dijangkau, dan menerapkan prinsip kecepatan dan kepercayaan sebagai nilai utama. Dunia kehidupannya kini terhubung erat dengan ritme masyarakat sekitar, terutama pelanggan dari kalangan mahasiswa, karyawan, dan keluarga.

Melalui jasa yang ia bangun, Dwi tidak hanya melayani kebutuhan logistik, tetapi juga menghadirkan nilai kedekatan dan keandalan yang memperkuat identitas usahanya. Dalam pengalaman sehari-hari itulah, peran Dwi sebagai mahasiswa dan entrepreneur saling membentuk, melatih kedewasaan, ketekunan, serta daya adaptasi yang tumbuh secara alami dari medan nyata kehidupan.

Dari observasi langsung pada outlet dan media sosial, tampak bahwa dunia kehidupan para pelaku usaha mahasiswa menyatu dengan keseharian konsumen. Interaksi digital melalui Instagram dan Shopee bukan hanya alat promosi, tetapi juga media komunikasi dan pembentukan identitas. Hal ini menunjukkan bahwa lifeworld mahasiswa entrepreneur berkembang ke ranah yang lebih luas, mencakup aspek ekonomi, sosial, dan teknologi secara bersamaan.

Fenomena ini membuktikan bahwa mahasiswa tidak hanya memaknai dirinya sebagai subjek akademis, tetapi juga sebagai aktor sosial dalam arena pasar.

Kehadiran mereka sebagai pelaku usaha mengimplikasikan keterlibatan penuh dalam jaringan komunikasi sosial yang aktif. Dunia kehidupan mereka menjadi ruang tempat nilai, pengalaman, dan peran saling bertemu, membentuk pemahaman baru tentang diri dan lingkungan.

#### **4.3.2 Makna dan Motif: *Because & In Order To***

Penelitian ini menggambarkan bagaimana mahasiswa FIKOM Reguler 2 Universitas Mercu Buana Menteng memaknai peran ganda mereka sebagai mahasiswa dan entrepreneur, berdasarkan pengalaman subjektif yang lahir dari dunia kehidupan (*lifeworld*) mereka. Para informan menjalani proses dinamis dalam merespons realitas sosial ekonomi, menyusun tujuan, dan menyesuaikan diri terhadap tantangan, dengan motivasi yang berakar dari kondisi personal dan lingkungan sekitar. Pendekatan fenomenologis Alfred Schutz membantu menguraikan tindakan para mahasiswa dalam dua ranah: motif sebab (*because motive*) dan motif tujuan (*in order to motive*), yang membentuk pemahaman atas pilihan mereka berwirausaha di usia produktif.

Secara umum, motif yang mendorong mahasiswa menjadi entrepreneur berkaitan erat dengan faktor ekonomi, kebutuhan hidup, pengalaman pribadi di masa lalu, dan inspirasi yang diperoleh dari media sosial. Dalam perspektif Alfred Schutz, motif tindakan ini dapat dikategorikan ke dalam dua jenis: motif sebab (*because motive*) dan motif tujuan (*in order to motive*). Motif sebab berkaitan dengan pengalaman dan kondisi masa lalu yang mendorong seseorang bertindak, sementara motif tujuan menjelaskan arah dan harapan yang ingin dicapai dari tindakan tersebut.

##### **1. Motif Sebab (*Because Of Motive*) Mahasiswa Sebagai Entrepreneur**

Bagi Ninda, pengalaman membantu orang tua berdagang sejak kecil membentuk sikap tangguh dalam menghadapi tantangan ekonomi. Setelah keluar dari pekerjaan sebelumnya, ia memilih membuka usaha dimsum bukan semata-mata karena tren, tetapi sebagai respons terhadap kebutuhan bertahan hidup. Motif sebab ini muncul dari pengalaman hidup yang tertanam dalam memori kolektif dan membentuk struktur kesadaran sosialnya.

Sementara itu, Dwi memulai bisnis jasa titip dan kurir di Tanjungpinang karena menyadari terbatasnya akses layanan pembelian online di daerahnya. Kondisi ini ia alami sendiri, dan dari sana timbul dorongan untuk menciptakan solusi praktis. Dengan begitu, realitas lokal menjadi pemicu lahirnya inovasi berbasis kebutuhan personal dan komunitas sekitar.

Ervan menjadikan latar belakang profesionalitas ayahnya dan pengalaman pribadi dalam mempelajari perdagangan internasional sebagai fondasi untuk membangun platform edukasi ekspor. Ia merasa terpanggil ketika melihat minimnya literasi ekspor di kalangan UMKM.

Sementara itu, Handri memulai usahanya dari ketertarikannya terhadap hobi merawat sepatu. Kegemarannya tersebut kemudian berkembang menjadi ide bisnis yang lebih serius, yakni menjual produk perawatan sepatu. Ia melihat peluang dari kebutuhan konsumen akan produk lokal yang berkualitas dan edukasi perawatan alas kaki. Dari sana, lahirlah brand Summer Shoes Care yang ia kelola dengan pendekatan branding modern dan konten digital.

## 2. Motif Tujuan (*In Order To Motive*) Mahasiswa Menjadi Entrepreneur

Dalam konteks motif tujuan, seluruh informan menunjukkan pandangan visioner terhadap arah usaha yang mereka bangun. Ninda, misalnya, memimpikan brand Gurih2Dimsum berkembang menjadi jaringan waralaba nasional yang memiliki cabang di berbagai kota. Ia tidak hanya ingin mengejar profit, tetapi juga ingin menciptakan dampak sosial dengan membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar. Cita-cita ini menjadi bagian dari tanggung jawab sosial yang ia sematkan dalam bisnisnya sejak awal.

Ervan memiliki misi sosial yang kuat dalam membangun platform edukasi ekspor bernama DieksporAja. Ia ingin menciptakan ekosistem ekspor digital yang dapat diakses oleh UMKM dari berbagai daerah di Indonesia. Menurutnya, banyak pelaku usaha kecil yang memiliki potensi besar namun terkendala akses informasi dan bimbingan. Melalui platform ini, Ervan berharap bisa memperluas jangkauan edukasi dan menjadikan DEA sebagai pusat pembelajaran praktis berbasis digital.

Dwi mengarahkan usahanya menjadi jaringan layanan jasa titip yang terpercaya dan profesional. Ia ingin menjangkau konsumen dari berbagai kalangan, mulai dari pelajar hingga pekerja kantoran, dengan layanan yang mudah diakses dan responsif. Visi jangka panjangnya adalah memperluas jaringan layanan ini ke berbagai kota di Indonesia. Dengan sistem yang semakin tertata dan pengalaman pelanggan yang baik, Dwi berharap jasanya menjadi solusi lokal yang berdaya saing nasional.

Sedangkan Handri ingin mengembangkan Summer Shoes Care lebih dari sekadar toko produk perawatan sepatu. Ia membayangkan brand-nya sebagai sarana edukasi gaya hidup yang mengajarkan pentingnya merawat barang pribadi dengan baik. Selain menjual produk, ia rutin membuat konten informatif dan branding visual yang mendidik konsumen muda. Visi ini membuat Summer Shoes Care tampil sebagai kombinasi antara bisnis dan platform kreatif yang membentuk budaya baru dalam dunia perawatan sepatu.

### 3. Makna Peran Ganda dan Transformasi Diri

Menjalani dua peran sekaligus sebagai mahasiswa dan entrepreneur memberikan pengalaman yang sangat bermakna bagi para informan. Dalam pendekatan fenomenologi Alfred Schutz, pengalaman ini bukan sekadar aktivitas fungsional, melainkan bagian dari “dunia kehidupan” (*lifeworld*) yang penuh makna dan refleksi. Para informan tidak hanya bekerja untuk memenuhi kebutuhan ekonomi, tetapi juga menjadikan kegiatan wirausaha sebagai ruang pengembangan diri, aktualisasi nilai-nilai hidup, serta tempat untuk menemukan identitas personal yang lebih utuh.

Ninda, misalnya, menyebut bahwa menjalankan usaha membuatnya belajar hidup lebih terstruktur, bertanggung jawab, dan berorientasi pada solusi. Observasi terhadap aktivitas usahanya menunjukkan pola kerja yang konsisten, pembagian tugas dengan rekan produksi, serta interaksi aktif dengan pelanggan. Hal ini menandakan adanya transformasi dari mahasiswa pasif menjadi pelaku usaha aktif yang mampu mengambil keputusan.

Ervan mengungkapkan bahwa menjadi *entrepreneur* membuatnya lebih tangguh dalam menghadapi tekanan, terutama karena ia harus memimpin tim

edukasi ekspor di platform DieksporAja. Ia menilai dunia usaha melatihnya berpikir kritis dan bertindak cepat, sesuatu yang menurutnya tidak banyak diperoleh dari pengalaman kuliah. Dari observasi akun media sosial dan website DEA, terlihat bahwa ia menjalankan perannya dengan pendekatan professional, mengadakan kelas daring, live session, dan mentoring.

Dwi merasakan bahwa keberhasilan membangun usaha jastip bukan hanya menghasilkan pemasukan, tetapi membentuk pola pikir baru: bahwa ia mampu memimpin, merancang sistem layanan, dan bernegosiasi dengan klien. Ini menunjukkan munculnya rasa percaya diri sebagai dampak dari pengalaman konkret, bukan semata karena gelar akademik.

Sementara itu, Handri memaknai usaha Summer Shoes Care sebagai bagian dari pencarian jati diri dan ruang untuk tumbuh. Observasi pada platform toko online-nya menunjukkan pendekatan branding yang kuat, pengelolaan konten visual yang rapi, serta pengetahuan digital yang terus diasah melalui komunitas dan pelatihan daring.

Dari keseluruhan pengalaman ini, terlihat bahwa proses menjadi entrepreneur di usia muda membawa transformasi personal yang mendalam. Mahasiswa belajar untuk mengelola tekanan, mengambil keputusan, menjalin relasi profesional, menyelaraskan nilai-nilai hidup mereka dengan peran sosial sebagai pelaku usaha. Aktivitas wirausaha menjadi media latihan *skill of life* dan *passion of life*, dua konsep penting dalam pengembangan eksistensi manusia modern. *Skill of life* mencakup kemampuan adaptif seperti komunikasi, manajemen waktu, dan *problem solving*, sementara *passion of life* menjadi dorongan intrinsik yang menghidupkan semangat dan konsistensi mereka dalam berkarya.

#### **4.3.3 Intersubjektivitas dan Dukungan Sosial**

Intersubjektivitas dalam kerangka fenomenologi merujuk pada pengalaman bersama yang dibangun melalui interaksi sosial, dimana makna atas suatu tindakan dipahami dan dibentuk bersama oleh individu dan lingkungan sosialnya. Dalam konteks mahasiswa entrepreneur, keberhasilan maupun tantangan dalam menjalankan bisnis tidak hanya berasal dari diri sendiri, tetapi juga terbentuk melalui hubungan dengan orang lain, keluarga, teman, komunitas, maupun institusi

pendidikan. Relasi sosial ini menjadi ruang saling memahami yang memperkuat makna dari perjalanan wirausaha itu sendiri.

Subjek penelitian secara umum menyatakan bahwa usaha yang mereka jalankan tidak mungkin berkembang tanpa keterlibatan pihak lain. Ninda, misalnya, mengisahkan bahwa teman-temannya tidak hanya menjadi konsumen awal, tetapi juga aktif membantu mempromosikan bisnis kulinernya melalui media sosial. Keluarganya pun terlibat dalam proses produksi saat pesanan sedang tinggi, terutama pada masa-masa awal usahanya dimulai. Bentuk dukungan ini tidak hanya bersifat teknis, tetapi juga memberi penguatan psikologis berupa rasa diakui dan dihargai sebagai pelaku usaha muda.

Hal yang serupa juga dialami oleh Ervan, yang membangun platform edukasi ekspor DieksporAja (DEA). Dalam perjalanannya, ia mendapatkan dukungan dari komunitas pelaku UMKM, rekan sesama penggiat ekspor, hingga dosen yang memahami visinya. Kolaborasi ini menciptakan ekosistem yang suportif, memperluas jaringan bisnis, dan memberikan validasi bahwa apa yang ia lakukan memiliki nilai sosial yang nyata. Ervan juga mendapatkan umpan balik dan masukan dari pengguna platform-nya, yang menurutnya menjadi dorongan untuk terus mengembangkan produk secara berkelanjutan. s

Dwi, yang menjalankan bisnis jasa titip dan pengiriman lokal, juga menegaskan pentingnya dukungan dari keluarga. Ia menyebut bahwa kepercayaan yang diberikan oleh orang tua serta toleransi akademik dari beberapa dosen membuatnya lebih tenang dalam membagi waktu antara studi dan usaha. Selain itu, Dwi mendapatkan motivasi dari lingkaran pertemanan yang menjadi pelanggan tetap sekaligus penyampai kritik dan saran untuk peningkatan layanan. Di sinilah intersubjektivitas tercipta: bisnis tidak lagi sekadar upaya individual, tetapi tumbuh dalam ruang sosial yang penuh dengan interaksi, masukan, dan keterlibatan emosional.

Sementara itu, Handri menyebut bahwa keterlibatannya dalam komunitas wirausaha turut membentuk pola pikirnya dalam membangun dan mengembangkan bisnis *Summer Shoes Care*. Ia merasa didukung bukan hanya secara teknis melalui pelatihan, tetapi juga secara emosional karena merasa "berada di lingkaran yang

sama" dengan mereka yang memiliki mimpi dan semangat serupa. Selain itu, Handri mendapatkan dukungan dari keluarganya yang memberikan ruang dan kepercayaan untuk bereksperimen dengan ide-ide baru. Dalam pengalamannya, keberadaan lingkungan yang suportif menjadi penopang utama saat ia mengalami hambatan atau kegagalan.

Melalui hubungan sosial yang mendalam, mahasiswa tidak hanya menjalani usaha secara teknis, tetapi juga mengalami proses penguatan identitas, validasi atas peran ganda yang mereka jalani, serta pembentukan makna kolektif atas perjuangan mereka sebagai mahasiswa dan pelaku bisnis. Dukungan sosial menjadi elemen penting yang tidak hanya membantu secara fungsional, tetapi juga memperkuat struktur makna yang menopang keberlanjutan usaha mereka.

Dukungan dari kampus meski masih bersifat terbatas, tetap diakui sebagai sumber pembentukan wawasan teoritis. Mata kuliah kewirausahaan memberikan dasar pengetahuan awal, meskipun mahasiswa merasa perlu ada program pendampingan yang lebih aplikatif. Intersubjektivitas ini menjelaskan bahwa pengalaman kewirausahaan mahasiswa dibentuk dalam kerangka hubungan sosial yang kompleks dan saling mengisi.

Lebih jauh, interaksi mahasiswa dengan pelanggan juga membentuk identitas mereka sebagai pelaku usaha. Respon terhadap testimoni, kritik, dan pujian di media sosial menjadi ruang dialog yang memperkuat ikatan emosional dengan konsumen. Dengan demikian, bisnis mahasiswa bukan sekadar aktivitas pribadi, tetapi sebuah proses sosial yang sarat makna.

#### **4.3.4 Dampak Aktivitas Wirausaha**

Aktivitas wirausaha yang dijalani oleh para mahasiswa tidak hanya berdampak pada aspek finansial dan kompetensi teknis, tetapi juga membawa dinamika emosional yang kompleks. Dalam menjalankan usaha sambil kuliah, para informan kerap menghadapi tekanan yang memunculkan berbagai perasaan seperti stres, cemas, lelah, namun juga semangat, bangga, dan puas. Dalam perspektif fenomenologi, pengalaman emosional ini menjadi bagian dari dunia kehidupan (*lifeworld*) yang turut membentuk identitas dan makna personal dari proses berwirausaha.

Ninda, misalnya, mengisahkan adanya masa-masa sulit ketika pesanan membludak sementara tugas kuliah juga menumpuk. Ia pernah merasa kewalahan dan kelelahan, bahkan sempat mempertanyakan apakah bisa terus menjalankan keduanya. Namun di saat lain, ia merasakan kebanggaan dan kebahagiaan yang besar ketika pelanggan memberi testimoni positif dan usahanya mendapat banyak pesanan. Emosi yang fluktuatif ini memperlihatkan bagaimana aktivitas wirausaha menjadi ruang aktualisasi sekaligus ujian mental yang nyata.

Ervan juga menghadapi tantangan emosional, terutama ketika membangun tim dan harus mengambil keputusan penting. Ia menyadari bahwa menjalankan bisnis bukan hanya tentang strategi, tetapi juga bagaimana mengelola relasi dan tekanan psikologis. Ia pernah merasa tertekan saat gagal memenuhi target peserta kelas online atau saat harus mengatur konflik internal tim. Namun, ia menganggap semua itu sebagai bagian dari proses bertumbuh. Ini menunjukkan bahwa tantangan emosional justru menjadi sarana pembentukan ketangguhan pribadi.

Dwi mengalami kesulitan serupa ketika harus menangani pelanggan yang rewel dan permintaan tinggi saat timnya belum terbentuk secara rapi. Rasa frustrasi muncul, terutama karena ia harus merespons pesan pelanggan sambil menghadiri kelas atau mengerjakan tugas. Namun, setelah berhasil melewati fase itu, ia mengaku lebih percaya diri dan matang dalam mengambil keputusan. Emosi yang pada awalnya negatif, dalam prosesnya justru melatih stabilitas dan ketahanan psikologis.

Sementara Handri mengaku sempat merasa tertekan ketika harus membagi waktu antara produksi konten, menjaga performa toko daring, serta menyelesaikan tanggung jawab akademik. Namun ia juga menyatakan bahwa perasaan bangga selalu muncul ketika melihat produknya diminati banyak orang, dan konten edukasi yang ia buat mendapat respons positif dari komunitas. Observasi pada akun bisnisnya menunjukkan ritme unggahan yang terjadwal, interaksi yang responsif, dan pendekatan branding yang konsisten, semua ini menunjukkan dedikasi yang erat dengan emosi positif seperti antusiasme dan kebahagiaan.

Dinamika emosional ini tidak berdiri sendiri. Para informan merasakan bahwa dukungan sosial memiliki peran sentral dalam menjaga keseimbangan

emosi. Dukungan ini datang dari berbagai sumber: keluarga, teman, komunitas, hingga dosen. Ninda menyatakan bahwa ibunya sering membantu menyiapkan bahan dan memberi motivasi saat ia merasa lelah. Teman-teman kuliah juga sering membantu promosi di media sosial. Dukungan semacam ini memberikan validasi sosial dan memperkuat rasa percaya diri.

Ervan menyebut tim kerja dan komunitas ekspor sebagai penyangga semangatnya. Ia merasa dikelilingi orang-orang yang satu visi, sehingga semangatnya terjaga. Dwi juga mendapatkan dukungan dari orang tua dan beberapa dosen yang memaklumi jika ia terlambat mengumpulkan tugas, selama tetap menunjukkan tanggung jawab. Sementara Handri mendapatkan support dari komunitas wirausaha yang ia ikuti secara daring, di mana mereka saling berbagi tips, pengalaman, dan semangat untuk berkembang.

Dalam konteks fenomenologi, dukungan sosial ini menjadi bagian dari struktur intersubjektivitas yang memperkuat *lifeworld* para mahasiswa. Mereka tidak hanya berjuang sendirian, tetapi hidup dalam jejaring relasi sosial yang turut memaknai dan menopang aktivitas mereka. Dengan kata lain, keberhasilan mahasiswa dalam menjalankan peran ganda sebagai *entrepreneur* tidak hanya ditentukan oleh kompetensi individu, tetapi juga oleh lingkungan sosial yang suportif dan responsif.

#### **4.3.5 Tantangan dan Titik Balik Transformasional**

Dalam menjalankan usaha di tengah aktivitas akademik, para mahasiswa tidak hanya dihadapkan pada rutinitas teknis, tetapi juga dihadapkan pada tantangan yang bersifat eksistensial. Tantangan ini muncul dalam bentuk tekanan waktu, konflik peran, krisis keuangan, ketidakpastian pasar, hingga kelelahan mental. Namun menariknya, dari serangkaian kesulitan ini muncul titik-titik balik yang justru membentuk karakter, memperdalam makna hidup, serta mempengaruhi cara pandang mereka terhadap masa depan.

Ninda, misalnya, pernah mengalami masa ketika usahanya hampir berhenti karena kekurangan modal dan waktu. Ia merasa putus asa dan sempat mempertimbangkan untuk berhenti. Namun, titik balik datang ketika ia mendapatkan pesanan besar dari pelanggan yang berlangganan secara rutin, yang

membuatnya kembali semangat. Dari pengalaman tersebut, ia mulai menyusun sistem kerja lebih rapi dan merekrut satu asisten, yang akhirnya membuat usahanya lebih stabil.

Ervan menghadapi tantangan dalam membangun tim dan sistem kerja platform DieksporAja (DEA). Ia sempat merasa kecewa karena beberapa rekan tidak sejalan dengan visi yang ia bawa. Titik balik terjadi saat ia mulai menggandeng mentor profesional dan bergabung dalam komunitas ekspor digital. Dukungan dari komunitas tersebut membuka jalan baru bagi usahanya berkembang lebih strategis. Dari titik inilah Ervan menyadari pentingnya kepemimpinan visioner dan keberanian untuk menyusun ulang arah kerja tim.

Dwi menghadapi tantangan dalam bentuk konflik antara jadwal kuliah dan waktu operasional usahanya. Sering kali ia harus memilih antara menghadiri kelas atau melayani pelanggan. Ketika mengalami penurunan pesanan akibat ketidakkonsistenan pelayanan, ia merasa kecewa pada dirinya sendiri. Namun, titik balik terjadi saat ia memutuskan untuk merekrut mitra kerja dan membuat sistem shift sederhana. Setelah itu, ia mampu menyeimbangkan keduanya. Transformasi ini mengajarkan padanya tentang kepercayaan, kolaborasi, dan perencanaan jangka panjang.

Sementara itu, Handri mengalami titik balik ketika produk perawatan sepatu miliknya mulai dikenal melalui media sosial. Pada awalnya, ia merasa ragu apakah bisnis tersebut memiliki pasar yang jelas. Namun respons positif dari pelanggan dan komunitas penggemar sneakers membuatnya yakin bahwa usahanya layak untuk dikembangkan. Ia pun mulai serius membuat konten branding dan memperluas jangkauan pemasaran digital. Titik balik ini mendorong Handri membentuk identitas baru sebagai brand owner sekaligus edukator gaya hidup.

Fenomena titik balik ini menunjukkan bahwa proses menjadi entrepreneur bukanlah lintasan yang lurus dan pasti, tetapi penuh liku dan dinamika. Dalam pendekatan Schutz, perubahan perspektif terhadap realitas usaha dan makna hidup yang dialami para informan menggambarkan terbentuknya struktur baru dalam dunia kehidupan mereka. Setiap tantangan menjadi ruang belajar yang

memunculkan bentuk-bentuk pengetahuan baru, serta mengubah cara mereka memaknai diri dan masa depan.

Dengan demikian, tantangan bukan hanya sesuatu yang dihindari, melainkan bagian dari proses eksistensial yang memperkaya pengalaman. Titik-titik balik tersebut tidak hanya mendorong perubahan perilaku, tetapi juga memperdalam makna identitas mereka sebagai mahasiswa sekaligus entrepreneur. Inilah bentuk transformasi yang menjadi esensi dari pengalaman fenomenologis dalam dunia kewirausahaan mahasiswa.

#### **4.3.6 Keterampilan, Pengetahuan, dan Skill of Life**

Pengalaman berwirausaha yang dijalani mahasiswa turut membentuk kompetensi praktis dan pengetahuan baru yang tidak diperoleh di ruang kelas. Proses pembelajaran terjadi secara kontekstual, langsung dari lapangan. Dari wawancara dan observasi, terungkap bahwa para subjek mengembangkan kemampuan dalam bidang promosi digital, manajemen waktu, pelayanan pelanggan, hingga desain visual.

Ninda, misalnya, mengasah kemampuan membuat konten promosi dan mengelola keuangan usaha secara mandiri melalui pengalaman langsung mengelola akun media sosial @gurih2dimsum. Ia juga bertanggung jawab atas seluruh proses produksi, mulai dari belanja bahan baku, memasak, mengemas, hingga distribusi ke pelanggan.

Sementara itu, Ervan membangun kapasitas manajerial dan kepemimpinan tim melalui platform edukasi ekspor DieksporAja yang ia rintis. Ia terbiasa melakukan perencanaan konten, negosiasi dengan mitra, serta pengembangan sistem edukasi daring untuk pelaku UMKM.

Pengalaman serupa juga dirasakan oleh Dwi, yang mengelola usaha jasa titip lokal di Tanjungpinang. Ia terbiasa mengatur rute pengantaran barang, berkoordinasi dengan konsumen, serta menyelesaikan berbagai kendala lapangan secara langsung. Hal tersebut membentuk kemampuannya dalam menyusun prioritas kerja dan berkomunikasi secara efektif di bawah tekanan waktu.

Sedangkan Handri, melalui brand Summer Shoes Care, mengembangkan keterampilan di bidang pemasaran digital, pelayanan pelanggan, dan pengelolaan

inventaris produk. Ia juga terlibat dalam proses edukasi konsumen tentang perawatan sepatu, yang mendorongnya untuk terus belajar dan menyampaikan informasi secara komunikatif dan menarik.

Keterampilan tersebut dapat dikategorikan sebagai *skill of life*, yaitu kemampuan esensial yang mendukung adaptasi individu dalam menghadapi kompleksitas kehidupan. Termasuk dalam kategori ini adalah disiplin, kemampuan mengambil keputusan, manajemen stres, dan komunikasi *interpersonal*. Mahasiswa menyadari bahwa keterampilan ini tidak hanya berguna untuk bisnis, tetapi juga dalam kehidupan sosial dan profesional ke depan.

Kontribusi kewirausahaan terhadap pembentukan *skill of life* memperkuat argumen bahwa aktivitas ekonomi dapat menjadi ruang pendidikan informal yang efektif. Mahasiswa tidak hanya memperoleh penghasilan, tetapi juga modal sosial dan kompetensi yang relevan dengan kebutuhan abad 21. Dengan demikian, praktik kewirausahaan mahasiswa memiliki nilai pembelajaran yang holistik.

#### **4.3.7 Passion of Life dan Perjalanan Emosional**

Dalam perjalanan kewirausahaan, mahasiswa tidak hanya menjalani proses rasional tetapi juga emosional. Perasaan takut gagal, lelah, dan kebanggaan atas pencapaian merupakan bagian dari dinamika yang mengiringi proses tersebut. Dari sini, muncul pemaknaan yang lebih dalam bahwa bisnis yang dijalani bukan sekadar alat ekonomi, tetapi juga ekspresi dari *passion of life*, kegigihan untuk menjalani hidup yang bermakna.

Ninda menyampaikan bahwa bisnis dimsum yang ia jalankan bukan lagi sekadar aktivitas mencari tambahan pendapatan, tetapi sudah menjadi bagian dari dirinya. Ia mengatur strategi pemasaran, menghadapi pelanggan secara langsung, dan merasa bertanggung jawab terhadap brand yang ia bangun. Sementara itu, Ervan menggambarkan platform DieksporAja sebagai jalan hidup yang membawa nilai sosial lebih besar. Ia merasa bertanggung jawab untuk mendampingi UMKM agar dapat mengakses pasar ekspor. Sikap ini menunjukkan bahwa bisnis yang dijalani telah menyatu dengan visi hidup jangka panjang yang sarat makna.

Dwi juga menghadapi pengalaman emosional serupa. Ia sempat merasa tertekan saat harus memenuhi pesanan di tengah ujian kuliah, sementara di sisi lain

juga harus mengurus pengantaran barang kepada pelanggan. Namun, pengalaman inilah yang membentuk ketahanannya. Titik balik muncul ketika ia berhasil menyelesaikan keluhan pelanggan dan justru mendapatkan kepercayaan lebih tinggi. Perjalanan ini mengasah ketangguhannya dalam mengelola stres dan mengambil keputusan cepat di lapangan.

Begitu juga dengan Handri. Ia mengaku pernah berada di titik jenuh ketika penjualan produk perawatan sepatunya stagnan, sementara tanggung jawab akademik terus menumpuk. Namun, ia memutuskan untuk tidak menyerah. Justru dari keterpurukan itu, ia belajar memperbarui strategi digital marketing dan memperluas target konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa emosi menjadi kekuatan pendorong yang menyeimbangkan antara idealisme dan realitas bisnis.

Dengan demikian, perjalanan emosional para mahasiswa *entrepreneur* ini memperkaya makna dari praktik kewirausahaan itu sendiri. Mereka tidak hanya belajar cara berbisnis, tetapi juga mengenali diri, membangun ketahanan batin (*resilience*), dan memahami arti perjuangan dalam kehidupan nyata. *Passion of life* yang dimiliki tidak berhenti pada semangat awal, melainkan tumbuh menjadi komitmen jangka panjang yang tahan uji oleh waktu, tekanan, dan kegagalan.

Namun, di balik semangat tersebut tersimpan pula kisah tentang kelelahan, kegagalan, bahkan keterpurukan. Beberapa subjek mengalami masa-masa sulit saat omzet turun, terjadi komplain dari pelanggan, atau ketika tanggung jawab akademik menumpuk. Titik balik muncul ketika mereka berhasil keluar dari masa sulit dan melihat dampak positif dari konsistensi yang dijalani.

Perjalanan emosional ini memperkaya pengalaman subjektif mahasiswa dan membentuk resilien sebagai ciri khas *entrepreneur* muda. Mereka belajar untuk bangkit, memperbaiki kesalahan, dan tumbuh dari kegagalan. Dalam konteks ini, *passion* bukan hanya tentang semangat, tetapi juga tentang komitmen yang tahan uji dalam menghadapi berbagai tantangan.

#### **4.3.8 Tantangan dan Strategi Adaptasi**

Menjalankan dua peran sekaligus sebagai mahasiswa dan *entrepreneur* bukan tanpa tantangan. Keterbatasan waktu, tekanan akademis, dan tuntutan konsumen menjadi hambatan utama yang dirasakan oleh seluruh informan. Ninda,

misalnya, harus membagi fokus antara proses produksi makanan, pemasaran, hingga menyelesaikan tugas-tugas kuliah. Ketegangan itu menjadi pengalaman sehari-hari yang memaksa dirinya untuk berpikir cepat dan bertindak efisien.

Ervan menghadapi kompleksitas berbeda. Sebagai founder platform ekspor DieksporAja, ia dihadapkan pada manajemen tim, edukasi publik, dan pengelolaan konten digital berskala luas. Di tengah padatnya jadwal kuliah, ia menyusun strategi untuk tetap terlibat aktif tanpa kehilangan kendali atas tim. Hal ini menunjukkan bagaimana tekanan justru memunculkan inovasi dalam manajemen sumber daya dan waktu.

Dwi, yang menjalankan jasa titip makanan dan barang, menghadapi kesulitan dalam hal pengiriman dan koordinasi, terutama saat permintaan membludak. Ia harus menghadapi keluhan pelanggan, menyesuaikan waktu pengantaran, dan tetap menghadiri kelas. Untuk menyasiasi kondisi ini, Dwi mulai membentuk tim kecil dan memanfaatkan aplikasi manajemen pengiriman. Tantangan operasional ini tidak hanya mendorongnya untuk lebih terorganisir, tetapi juga mengajarkannya pentingnya kepercayaan dan kerja sama dalam tim.

Begitu pula Handri, yang membangun bisnis produk perawatan sepatu. Ia mengaku pernah kewalahan saat harus mengurus pesanan sekaligus mengerjakan proyek kampus. Dalam kondisi tersebut, ia mengandalkan sistem kerja yang fleksibel dan membiasakan diri dengan multitasking. Dengan pendekatan tersebut, ia belajar bagaimana menyeimbangkan kreativitas dan tanggung jawab akademik.

Strategi adaptasi yang digunakan para informan mencakup penggunaan alat digital seperti *Google Calendar* dan *Trello* untuk manajemen waktu, pembagian tugas secara sistematis, dan penerapan prioritas harian. Dari observasi langsung terhadap usaha mereka, terlihat bagaimana para mahasiswa entrepreneur mampu mengelola pesanan secara daring dan luring sekaligus, meskipun dengan keterbatasan sumber daya. Kegiatan produksi dilakukan di sela waktu kuliah, sementara proses promosi dan komunikasi pelanggan sering dilakukan di malam hari.

Lebih dari sekadar bertahan, mereka mulai menunjukkan inisiatif membangun sistem kerja yang lebih terstruktur, termasuk membentuk tim kerja

kecil, mengembangkan SOP internal, dan menjadwalkan evaluasi berkala. Semua ini menunjukkan bahwa tekanan dan hambatan yang dihadapi menjadi ruang belajar yang konkret dan berharga. Mahasiswa tidak hanya belajar mengelola bisnis, tetapi juga belajar tentang diri sendiri, tentang batas energi, tentang pentingnya istirahat, dan tentang cara membangun ketahanan jangka panjang.

Dengan demikian, tantangan yang dihadapi dalam menjalani peran ganda telah menjadi wadah pembentukan identitas baru sebagai individu yang tangguh, reflektif, dan adaptif. Dalam perspektif fenomenologi, pengalaman-pengalaman ini membentuk dunia kehidupan (*lifeworld*) mereka, di mana bisnis dan pendidikan tidak lagi dipisahkan, tetapi dijalani sebagai satu kesatuan proses hidup yang saling melengkapi.

#### **4.3.9 Analisis Derajat Pertama dan Kedua dari Fenomenologi**

Dalam penelitian fenomenologi yang dikembangkan oleh Alfred Schutz, terdapat dua bentuk pemaknaan terhadap pengalaman manusia: derajat pertama (*first-order constructs*) dan derajat kedua (*second-order constructs*). Derajat pertama merujuk pada pemaknaan subjektif yang datang langsung dari individu yang mengalami suatu fenomena, sedangkan derajat kedua merupakan interpretasi ilmiah dari peneliti terhadap pengalaman tersebut dalam konteks teoritis dan sosial yang lebih luas.

##### **1. Derajat Pertama (*First-Order Constructs*)**

Derajat pertama mencerminkan bagaimana para subjek penelitian memaknai pengalaman mereka sebagai mahasiswa yang juga menjadi entrepreneur. Makna ini berasal dari kesadaran dan refleksi langsung yang mereka alami sehari-hari. Beberapa kutipan berikut merepresentasikan derajat pertama:

"Aku ngerasa ini bagian dari proses belajar hidup juga. Gak cuma soal teori di kelas, tapi juga praktek langsung di lapangan."  
(Wawancara dengan Ninda Umertha, 22 Mei 2025)

"Saya memandangnya sebagai proses pembentukan diri."  
(Wawancara dengan Ervan Sanjani, 28 Oktober 2023)

"Sangat bangga dan membuat saya bersemangat karena saya bisa menghasilkan penghasilan disaat saya masih kuliah." (Wawancara dengan Dwi Afriyanto, 27 April 2024)

"Saya belajar tanggung jawab, kerja keras, dan disiplin dari dua sisi kehidupan yang berbeda." (Wawancara dengan Handri Handayani, 26 Mei 2025)

## 2. Derajat Kedua (*Second-Order Constructs*)

Derajat kedua merupakan hasil interpretasi peneliti terhadap makna-makna subjektif yang telah dikemukakan oleh para informan. Interpretasi ini dilakukan dengan merujuk pada teori fenomenologi Alfred Schutz, khususnya mengenai konsep '*because motive*' dan '*in order to motive*'. Melalui pendekatan ini, peneliti memahami bahwa motif tindakan para mahasiswa entrepreneur berasal dari pengalaman masa lalu (seperti kondisi ekonomi yang sulit, pengalaman pribadi, dan dorongan lingkungan) dan diarahkan kepada tujuan masa depan (seperti membangun brand, membuka lapangan kerja, atau menciptakan inovasi teknologi).

Selain itu, peneliti menginterpretasikan bahwa peran ganda mahasiswa dan entrepreneur bukan sekadar aktivitas paralel, tetapi merupakan bentuk pembentukan identitas sosial baru. Proses ini menunjukkan adanya relasi intersubjektif antara pengalaman pribadi dan konteks sosial, yang memperkuat identitas mahasiswa sebagai aktor sosial yang dinamis.

Dengan demikian, derajat pertama memberikan pemahaman langsung dari pengalaman hidup para mahasiswa, sementara derajat kedua memperluas makna tersebut dalam bingkai teoritis dan konseptual, sehingga menghasilkan pemahaman yang lebih mendalam terhadap fenomena mahasiswa sebagai *entrepreneur*.