

LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara Mendalam (Interview Guide)

No	Fokus Penelitian	Pertanyaan Wawancara
1	Identitas Informan	- Bisa diceritakan profil singkat Anda? - Sejak kapan Anda mulai menjalankan usaha dan di bidang apa? - Dalam sebulan, biasanya usaha Anda menghasilkan omzet berapa, jika boleh disebutkan kisarannya?
2	Motif menjadi entrepreneur (<i>Because/In Order To Motive</i>)	- Apa yang mendorong Anda memulai usaha ini? - Apakah ada peristiwa khusus yang membuat Anda memutuskan berwirausaha? - Apakah keputusan Anda dipengaruhi oleh keluarga, teman, kampus, atau media sosial? - Apa tujuan jangka panjang Anda sebagai entrepreneur?
3	Makna peran ganda mahasiswa dan entrepreneur	- Bagaimana Anda membagi waktu antara kuliah dan bisnis? - Apa tantangan terbesar dalam menjalani dua peran ini? - Apa makna pribadi dari menjalankan peran ganda tersebut?
4	Pengalaman dan pengembangan diri	- Keterampilan apa yang Anda pelajari selama menjadi entrepreneur? - Apakah pengalaman ini membentuk karakter atau pola pikir Anda? - Apakah memengaruhi cara Anda berinteraksi di lingkungan kampus? - Apakah Anda mengikuti pelatihan/komunitas bisnis tertentu?
5	Persepsi terhadap lingkungan sosial	- Apakah ada dukungan dari keluarga, teman, atau dosen? Bentuk dukungannya seperti apa? - Bagaimana Anda melihat peran kampus dalam mendorong kewirausahaan mahasiswa?
6	Penutup	- Apa pesan Anda bagi mahasiswa lain yang ingin memulai bisnis? - Apakah Anda berencana melanjutkan bisnis ini setelah lulus? Mengapa?

Lampiran 2 Transkrip Wawancara

Ninda Umertha – Gurih Gurih Dimsum (Wawancara pada tanggal 22 Mei 2025)

Fokus Penelitian	Pertanyaan Wawancara	Jawaban Wawancara
Identitas Informan	- Bisa diceritakan profil singkat Anda? - Sejak kapan Anda mulai menjalankan usaha dan di bidang apa? - Dalam sebulan, biasanya usaha Anda menghasilkan omzet berapa, jika boleh disebutkan kisarannya?	- Nama Saya Ninda Umertha. Saat ini saya berusia 23 tahun dan sedang menempuh studi di Mercu Buana Kampus Menteng mengambil Program Studi Public Relations, saat ini Saya sudah memasuki semester 8. Saya sejak dulu punya ketertarikan di bidang komunikasi dan kreativitas, tapi di sisi lain, saya juga punya jiwa wirausaha yang cukup kuat. Mungkin karena dari kecil terbiasa melihat orang tua yang juga aktif mencari peluang usaha, jadi semangat itu terbawa sampai sekarang. - Sekitar dua tahun yang lalu, saya mulai mencoba peruntungan di dunia bisnis kuliner, tepatnya menjual dimsum bakar dan mentai. Awalnya sih dari coba-coba kecil, hanya iseng menjual ke teman-teman kampus atau tetangga sekitar. Tapi ternyata responnya sangat baik, dan dari situ saya mulai lebih serius menekuni usaha ini. Saya pikir, kuliner adalah bidang yang tidak pernah mati, selama orang butuh makan, akan selalu ada pasar. - Alhamdulillah, dari usaha ini saya bisa mendapatkan omzet bulanan yang cukup stabil, yaitu di kisaran 7 sampai 10 juta rupiah per bulan.
Motif Menjadi Entrepreneur (Because/In Order To Motive)	- Apa yang mendorong Anda memulai usaha ini?	- Awal mula aku memutuskan untuk mulai usaha itu sebenarnya karena kondisi kepepet, sih. Waktu itu aku baru aja resign dari pekerjaan

	- Apakah ada peristiwa khusus yang membuat Anda memutuskan berwirausaha? - Apakah keputusan Anda dipengaruhi oleh keluarga, teman, kampus, atau media sosial? - Apa tujuan jangka panjang Anda sebagai entrepreneur?	sebelumnya, dan jujur aja, bingung banget harus dapet pemasukan dari mana buat nutupin biaya kuliah dan kebutuhan sehari-hari. Situasinya cukup mendesak, jadi aku mulai mikir alternatif lain. Kebetulan aku sering lihat di media sosial, banyak orang yang jualan makanan, terutama dimsum, dan responsnya bagus. Dari situlah muncul ide: kenapa nggak aku coba juga? - Sebenarnya, aku juga sempat punya pengalaman bantu keluarga jualan waktu kecil, jadi walaupun belum profesional, aku udah lumayan paham alur dagang itu seperti apa. Selain karena kebutuhan, kondisi itu juga bikin aku merasa kayaknya ini saat yang tepat untuk bangun sesuatu sendiri, sesuatu yang aku bisa atur waktunya dengan fleksibel karena nggak mungkin juga ambil kerja kantoran yang jamnya padat. - Yang paling ngaruh buat ngedorong aku waktu itu adalah media sosial. Liat banyak anak muda sukses mulai dari nol, dari dapur sendiri, itu tuh bikin aku makin semangat. Selain itu, teman-teman aku juga banyak yang mendukung. Mereka bantu promosiin usahaku, bahkan ada yang bantuin pas produksi rame. Keluarga pun alhamdulillah dari awal udah percaya dan ngedukung, jadi aku makin yakin buat jalanin ini. - Tujuan jangka panjangnya jelas, aku pengen banget 'Gurih2Dimsum' bisa berkembang, nggak cuma jualan
--	---	--

		online atau di pinggir jalan, tapi bisa buka cabang di kota-kota lain. Dan kalau bisa, brand ini bisa jadi sarana buat buka lapangan kerja, bantu orang lain juga.
Makna Peran Ganda Mahasiswa dan Entrepreneur	- Bagaimana Anda membagi waktu antara kuliah dan bisnis? - Apa tantangan terbesar dalam menjalani dua peran ini? - Apa makna pribadi dari menjalankan peran ganda tersebut?	- Ngatur waktu antara kuliah dan usaha tuh tantangan banget. Tapi ya harus diakalin. Biasanya pagi sampai siang aku pakai buat fokus cicil isi forum dan kuis kuliah, apalagi kalau lagi ada kelas offline. Nah, setelah itu baru aku fokus ke usaha, mulai dari produksi, balesin chat customer, sampai pengiriman. Kadang pas kelas online, aku juga sambil mantau orderan. Intinya sih harus multitasking dan pintar-pintar bagi prioritas. - Tantangan terbesarnya tentu capek, ya. Capek fisik dan pikiran. Kadang harus ngerjain tugas kuliah sambil mikirin stok bahan atau keluhan customer. Tapi karena udah dijalani cukup lama, sekarang udah lebih bisa menyesuaikan ritmenya. - Secara pribadi, aku merasa peran ganda ini ngajarin banyak banget hal penting. Kuliah ngajarin teori, tapi usaha ini ngajarin aku tentang realita. Dua-duanya penting, tapi aku merasa justru dari usaha ini aku belajar tentang kehidupan sebenarnya, tentang tanggung jawab, manajemen waktu, dan gimana tetap berdiri ketika tantangan datang.
Pengalaman dan Pengembangan Diri	- Keterampilan apa yang Anda pelajari selama menjadi entrepreneur?	- Selama dua tahun jalanin usaha, aku belajar banyak hal baru yang sebelumnya nggak kepikiran sama sekali. Dari hal teknis kayak stok bahan, cara promosiin produk lewat

	- Apakah pengalaman ini membentuk karakter atau pola pikir Anda? - Apakah memengaruhi cara Anda berinteraksi di lingkungan kampus? - Apakah Anda mengikuti pelatihan/komunitas bisnis tertentu?	media sosial, sampai ngurus keuangan sendiri, semuanya benar-benar aku pelajari sambil jalan. Bahkan aku juga jadi belajar desain sedikit karena harus bikin konten promosi sendiri. - Yang paling kerasa dari sisi pribadi adalah aku jadi jauh lebih sabar dan mandiri. Dulu aku gampang panik kalau ada masalah, tapi sekarang lebih tenang dan fokus ke solusi. Selain itu, aku juga makin disiplin, karena waktu harus bener-bener dikelola biar semuanya jalan. - Soal interaksi sosial, memang ada sisi yang berubah. Aku nggak bisa terlalu sering nongkrong atau kumpul-kumpul sama teman karena waktu banyak tersita untuk usaha. Tapi di sisi lain, justru jadi banyak yang kenal aku lewat usaha ini. Jadi bisa dibilang relasiku malah bertambah, terutama dengan sesama pelaku usaha atau pelanggan yang loyal. - Untuk pelatihan atau komunitas, sejauh ini aku belum sempat ikut. Tapi ke depan pengen banget gabung komunitas wirausaha, supaya bisa tukar pikiran, belajar dari pengalaman orang lain, dan mungkin bisa kolaborasi juga.
Persepsi Terhadap Lingkungan Sosial	- Apakah ada dukungan dari keluarga, teman, atau dosen? Bentuk dukungannya seperti apa?	- Kalau bicara soal dukungan, aku merasa beruntung banget. Keluarga selalu ada dari awal, bahkan sering bantuin kalau produksi lagi rame. Teman-teman aku juga support, mereka bantu promosi lewat story

	- Bagaimana Anda melihat peran kampus dalam mendorong kewirausahaan mahasiswa?	Instagram atau sekadar kasih testimoni positif. Itu ngebantu banget buat bangun kepercayaan customer. - Kalau dari sisi kampus, menurut aku masih perlu ditingkatkan lagi. Masih banyak program kewirausahaan yang cuma sebatas teori, padahal mahasiswa yang udah terjun langsung ke usaha itu butuh dukungan nyata. Mungkin bisa disediakan inkubator bisnis atau program pendampingan yang bisa bantu kita berkembang.
Penutup	- Apa pesan Anda bagi mahasiswa lain yang ingin memulai bisnis? - Apakah Anda berencana melanjutkan bisnis ini setelah lulus? Mengapa?	- Buat teman-teman mahasiswa yang punya niat buat mulai usaha, pesanku cuma satu: jangan nunggu semuanya sempurna baru mulai. Coba aja dulu. Mulai dari yang kecil, yang ada di tangan. Nggak harus punya modal besar dulu. Yang penting ada niat, konsisten, dan siap belajar dari kegagalan. - Aku sendiri Insya Allah akan terus lanjutin usaha ini setelah lulus nanti. Karena bukan cuma soal uang atau bisnis, tapi ini udah jadi bagian dari hidup aku. Aku percaya, kalau dijalani dengan niat baik dan konsisten, brand ini bisa berkembang jauh lebih besar dari sekarang.

Ervan Sanjani – DiEksporAja (DEA) (Wawancara pada tanggal 28 Oktober 2023)

Fokus Penelitian	Pertanyaan Wawancara	Jawaban Wawancara
Identitas Informan	- Bisa diceritakan profil singkat Anda? - Sejak kapan Anda mulai menjalankan usaha dan di bidang apa? - Dalam sebulan, biasanya usaha Anda menghasilkan omzet berapa, jika boleh disebutkan kisarannya?	- Perkenalkan, saya Ervan Sanjani. Saat ini saya berusia 33 tahun dan sedang menempuh kuliah semester 8 di Universitas Mercu Buana Menteng, mengambil Program Studi Ilmu Komunikasi. MarComm. Di samping menjalani kuliah, saya juga membangun sebuah usaha. - Usaha yang saya jalani ini sudah berjalan selama kurang lebih dua tahun. di bidang Education Technology, khususnya platform edukasi ekspor yang saya beri nama 'DieksporAja'. - Rata-rata omzet per bulan yang dihasilkan berada di kisaran 5 hingga 10 juta rupiah. Bagi saya, angka itu bukan hanya soal materi, tapi lebih pada nilai dampak yang bisa diberikan untuk UMKM Indonesia.
Motif Menjadi Entrepreneur (Because/In Order To Motive)	- Apa yang mendorong Anda memulai usaha ini? - Apakah ada peristiwa khusus yang membuat Anda memutuskan berwirausaha?	- Keputusan saya untuk membangun usaha ini berawal dari keinginan kuat untuk memberikan kontribusi nyata bagi pelaku UMKM di Indonesia. Waktu itu saya melihat betapa sulitnya produk-produk lokal bisa menembus pasar ekspor. Banyak kendala, mulai dari minimnya akses, keterbatasan edukasi, hingga proses yang terasa rumit dan berbelit. Dari situ saya berpikir, kenapa nggak coba bantu lewat pendekatan digital? - Ini bukan karena pengalaman pribadi sih, tapi lebih ke karena saya menyadari bahwa kebutuhan itu

	- Apakah keputusan Anda dipengaruhi oleh keluarga, teman, kampus, atau media sosial? - Apa tujuan jangka panjang Anda sebagai entrepreneur?	nyata di lapangan. Saya sempat mencoba memahami alur ekspor dan ternyata cukup kompleks ya untuk pemula. Maka saya berinisiatif membuat sebuah platform edukasi yang menyajikan langkah-langkah ekspor secara sistematis, supaya bisa dipelajari siapa pun, bahkan dari nol. - Lingkungan sekitar juga punya peran besar dalam keputusan ini. Saya banyak berdiskusi dengan teman-teman yang punya semangat kewirausahaan, dan dari situ saya merasa termotivasi. Ditambah lagi, banyak konten inspiratif di media sosial yang membahas ekspor dan potensi UMKM. Semua itu menyadarkan saya bahwa peluang itu ada, tinggal bagaimana kita memanfaatkannya. - Tujuan jangka panjang saya sih pengen menjadikan DieksporAja sebagai one stop education platform untuk ekspor UMKM di Indonesia. Saya ingin platform ini bisa menjadi jembatan antara produk lokal dan pasar global, serta menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan ekonomi kerakyatan.
Makna Peran Ganda Mahasiswa dan Entrepreneur	- Bagaimana Anda membagi waktu antara kuliah dan bisnis?	- Mengatur waktu antara kuliah dan usaha tentu enggak mudah ya, tapi bukan hal yang mustahil juga. Saya terbiasa menggunakan alat bantu digital seperti Google Calendar untuk menyusun jadwal. Dengan itu, saya bisa memastikan kalau tidak ada benturan antara kelas dan kegiatan usaha. Ketika ada ujian atau tugas

	- Apa tantangan terbesar dalam menjalani dua peran ini? - Apa makna pribadi dari menjalankan peran ganda tersebut?	vbesar, saya delegasikan sebagian tugas operasional ke tim agar tetap berjalan. - Tantangan terbesarnya sih lebih ke menjaga konsistensi energi dan fokus. Terkadang ada momen ketika deadline kuliah bersamaan dengan maintenance aplikasi, dan itu lumayan menguras pikiran. Tapi saya jadi belajar untuk tetap tenang, karena kalau panik, nanti semuanya malah jadi berantakan. - 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. Justru dua hal ini tuh saling melengkapi ya, apa yang saya pelajari di kelas bisa saya terapkan langsung nih di lapangan.
Pengalaman dan Pengembangan Diri	- Keterampilan apa yang Anda pelajari selama menjadi entrepreneur? - Apakah pengalaman ini membentuk karakter atau pola pikir Anda?	- Dari usaha ini, saya belajar banyak hal baru. Saya mulai memahami alur ekspor, cara bernegosiasi dengan pihak luar negeri, sampai bagaimana mengelola logistik dan pemasaran digital. Selain itu, saya juga belajar menjadi pemimpin yang tidak hanya bisa mendengarkan, tapi juga bisa mengarahkan tim. - Secara karakter sih saya merasa jauh lebih dewasa ya. Saya jadi lebih sabar dalam menghadapi tantangan, enggak buru-buru dalam mengambil keputusan. Saya juga menjadi lebih

	- Apakah memengaruhi cara Anda berinteraksi di lingkungan kampus? - Apakah Anda mengikuti pelatihan/komunitas bisnis tertentu?	disiplin karena waktu saya sangat terbatas. Dulu tuh saya cenderung suka menunda-nunda, sekarang saya terbiasa bekerja cepat dan terstruktur. Bahkan, saya jadi terbiasa nih menangani segala pertanyaan-pertanyaan teknis dari pelanggan di DM Instagram secara efisien. - Untuk kehidupan sosial di kampus, jujur saya jadi lebih selektif sih dalam memilih waktu untuk bersosialisasi. Tapi di sisi lain, pengalaman ini justru membuat saya lebih percaya diri saat berdiskusi di kelas. Teman-teman juga mulai mengenal saya bukan hanya sebagai mahasiswa aja, tapi juga sebagai pelaku usaha yang bisa membagikan pengalaman nyata. - Untuk saat ini, saya belum sempat mengikuti pelatihan atau komunitas wirausaha.
Persepsi Terhadap Lingkungan Sosial	- Apakah ada dukungan dari keluarga, teman, atau dosen? Bentuk dukungannya seperti apa? - Bagaimana Anda melihat peran kampus dalam mendorong kewirausahaan mahasiswa?	- Alhamdulillah, keluarga saya sangat mendukung, terutama secara moral. Mereka menjadi penyemangat saat saya lelah atau ragu. Teman-teman juga membantu banyak, terutama dalam hal promosi dan pengembangan ide. Rasanya saya tidak mungkin sampai di titik ini kalau tidak dikelilingi oleh lingkungan yang suportif. - Kalau bicara soal dukungan dari kampus, menurut saya sistem pendidikan di kampus masih bisa ditingkatkan. Saat ini sudah ada mata kuliah kewirausahaan, tapi banyak yang masih bersifat teoritis. Rasanya akan sangat bermanfaat jika kampus

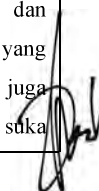
		mulai menghadirkan program mentoring langsung dari praktisi, atau membuka kolaborasi dengan dunia industri dan pelaku usaha.
Penutup	- Apa pesan Anda bagi mahasiswa lain yang ingin memulai bisnis? - Apakah Anda berencana melanjutkan bisnis ini setelah lulus? Mengapa?	- Untuk teman-teman mahasiswa yang ingin memulai usaha, pesan saya sederhana: jangan menunggu sampai semuanya sempurna. Mulailah dengan apa yang kamu punya, dan jangan takut untuk gagal. Karena di setiap kegagalan pasti ada pelajaran yang memperkuat mental kita sebagai pelaku usaha. - Bagi saya, bisnis ini bukan sekadar pekerjaan sampingan. Ini adalah misi hidup saya, bagaimana membawa produk UMKM Indonesia menembus pasar global. Saya yakin masa depan ekspor Indonesia bisa dibentuk oleh generasi muda, dan saya ingin menjadi bagian dari perjalanan besar itu.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Dwi Afriyanto – Kurir Jastip Amanah (Wawancara tanggal 27 April 2024)

Fokus Penelitian	Pertanyaan Wawancara	Jawaban Wawancara
Identitas Informan	- Bisa diceritakan profil singkat Anda? - Sejak kapan Anda mulai menjalankan usaha dan di bidang apa? - Dalam sebulan, biasanya usaha Anda menghasilkan omzet berapa, jika boleh disebutkan kisarannya?	- Nama saya Dwi Afriyanto. Saya berusia 31 Tahun dan saat ini sedang menempuh pendidikan di Universitas Mercu Buana Menteng, Program Studi Periklanan, semester 8. Di sela-sela kegiatan kuliah, saya juga menjalankan sebuah usaha di bidang jasa. - Usaha ini sudah saya bangun sejak empat tahun lalu. Usaha ini fokus pada layanan pemesanan makanan berbasis lokal di wilayah Tanjungpinang. - Saat ini, dari bisnis ini saya bisa mendapatkan rata-rata omzet bulanan sekitar 25 juta rupiah.
Motif Menjadi Entrepreneur (<i>Because/In Order To Motive</i>)	- Apa yang mendorong Anda memulai usaha ini? - Apakah ada peristiwa khusus yang membuat Anda memutuskan berwirausaha?	- Ide awal bisnis ini muncul ketika saya menyadari bahwa layanan seperti GoFood dan GrabFood di Tanjungpinang masih sangat terbatas, baik dari sisi pilihan makanan maupun jangkauan area. Sebagai seseorang yang terbiasa menggunakan layanan pesan-antar makanan ketika tinggal di Jakarta, terutama karena saya tidak memiliki kendaraan. Saya merasa kesulitan ketika kembali ke Tanjungpinang dan menghadapi minimnya pilihan layanan serupa. Dari situ saya melihat ada peluang yang belum banyak digarap. - Motivasi saya cukup sederhana tapi kuat, saya ingin menjawab kebutuhan

	- Apakah keputusan Anda dipengaruhi oleh keluarga, teman, kampus, atau media sosial? - Apa tujuan jangka panjang Anda sebagai entrepreneur?	yang nyata di sekitar saya. Saya melihat langsung bagaimana masyarakat kesulitan memesan makanan yang mereka inginkan karena keterbatasan layanan. Pengalaman pribadi itulah yang jadi pemicu utama saya untuk membangun solusi lewat bisnis. - Menariknya, keputusan ini murni lahir dari keinginan dan pengamatan pribadi. Bukan karena pengaruh teman, keluarga, atau kampus. Memang tidak ada latar belakang wirausaha sebelumnya di keluarga saya, tapi justru dari situ saya semakin terpacu untuk membuktikan bahwa saya bisa menciptakan sesuatu yang punya nilai dan berdampak. - Untuk ke depan, pastinya saya punya cita-cita jangka Panjang. Saya sangat ingin mengembangkan layanan ini menjadi aplikasi sendiri yang lebih simpel, mudah digunakan, dan praktis, bahkan sesederhana mengirim pesan via WhatsApp. Saya percaya, teknologi yang membumi akan lebih mudah diterima oleh masyarakat luas, terutama mereka yang belum terbiasa dengan aplikasi digital yang kompleks.
Makna Peran Ganda Mahasiswa dan Entrepreneur	- Bagaimana Anda membagi waktu antara kuliah dan bisnis?	- Salah satu hal yang cukup memudahkan saya adalah sistem kuliah yang sebagian besar dilakukan secara online. Jadi saya punya fleksibilitas lebih untuk bisa terlibat langsung di operasional bisnis. Saya bisa mengatur waktu kuliah di pagi hari dan lanjut bekerja di siang

	- Apa tantangan terbesar dalam menjalani dua peran ini? - Apa makna pribadi dari menjalankan peran ganda tersebut? 	sampai malam. Di saat tertentu, saya bahkan bisa memantau bisnis sambil tetap mengikuti kelas secara daring. - Tantangan yang paling terasa tuh saat ada masalah penting di bisnis, misalnya keluhan pelanggan besar atau kendala operasional, tapi di saat yang sama saya juga harus menghadapi ujian atau tugas besar. Di situ saya belajar bagaimana mengatur fokus, mengelola stres, dan menentukan prioritas. - 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. Hal itu jadi motivasi tersendiri dan membuat saya merasa lebih mandiri.
Pengalaman dan Pengembangan Diri	- Keterampilan apa yang Anda pelajari selama menjadi entrepreneur? - Apakah pengalaman ini membentuk karakter atau pola pikir Anda?	- Selama menjalani usaha ini, saya banyak belajar tentang bagaimana mengelola sumber daya manusia, karena bidang usaha saya sangat bergantung pada tim lapangan. Saya juga belajar bagaimana menghadapi pelanggan, khususnya klien besar, yang memiliki ekspektasi tinggi. - Dari sisi pribadi, saya merasa berkembang cukup pesat. Saya jadi lebih disiplin, lebih tangguh, dan terbiasa mengambil keputusan cepat. Saya belajar menyelesaikan masalah dengan tenang, tidak panik, dan selalu berusaha mencari solusi yang rasional. Kebiasaan saya juga berubah, yang tadinya suka 

	- Apakah memengaruhi cara Anda berinteraksi di lingkungan kampus? - Apakah Anda mengikuti pelatihan/komunitas bisnis tertentu?	menunda-nunda, sekarang saya terbiasa bekerja cepat dan terencana, karena ritme usaha memang menuntut ketepatan dan kecepatan respons. - Kalau ditanya soal sosialisasi, ya, saya memang jadi lebih selektif. Waktu saya terbatas, jadi saya lebih pilih-pilih dalam mengikuti kegiatan sosial atau nongkrong. Tapi di sisi lain, bisnis ini justru membuka banyak pintu relasi baru. Saya jadi sering bertemu dengan pelaku usaha lain, pelanggan, bahkan calon investor, yang semuanya menambah jaringan dan pengalaman saya. - Saya pernah ikut beberapa webinar kewirausahaan yang diadakan kampus, khususnya di Universitas Mercu Buana. Dari situ saya belajar banyak, mulai dari pentingnya <i>branding</i>, manajemen keuangan, hingga cara mengembangkan layanan. Meskipun singkat, materi-materi itu sangat aplikatif dan bermanfaat.
Persepsi Terhadap Lingkungan Sosial	- Apakah ada dukungan dari keluarga, teman, atau dosen? Bentuk dukungannya seperti apa?	- Kalau soal dukungan, saya merasa sangat beruntung. Keluarga saya selalu memberi semangat, terutama secara moral. Mereka mungkin tidak terlibat langsung dalam operasional, tapi dukungan mereka sangat penting bagi saya. Teman-teman juga ikut bantu promosi, terutama saat usaha saya baru mulai. Bahkan beberapa dosen juga pernah memberi kelonggaran saat tugas kuliah saya bentrok dengan urusan bisnis, selama

	- Bagaimana Anda melihat peran kampus dalam mendorong kewirausahaan mahasiswa?	saya tetap bertanggung jawab secara akademik. - Saya menilai kampus cukup mendukung mahasiswanya yang punya semangat berwirausaha. Beberapa mata kuliah langsung membahas topik kewirausahaan, dan dosen-dosennya juga terbuka menerima ide-ide bisnis. Selain itu, program seperti seminar dan pelatihan juga sering diadakan, yang memberikan ruang bagi mahasiswa untuk berkembang di luar kelas.
Penutup	- Apa pesan Anda bagi mahasiswa lain yang ingin memulai bisnis? - Apakah Anda berencana melanjutkan bisnis ini setelah lulus? Mengapa?	- Untuk teman-teman mahasiswa yang mungkin sedang berpikir untuk mulai usaha, saran saya: jangan tunggu sampai semuanya sempurna. Kalau punya ide dan punya semangat, mulai saja dulu. Kamu akan belajar banyak di lapangan, jauh lebih banyak dari yang diajarkan di kelas. Tapi tetap, jangan abaikan kuliah. Ilmu dari bangku kuliah itu tetap penting, terutama untuk membentuk pola pikir dan pendekatan strategis. - Saya sendiri tentu ingin terus melanjutkan bisnis ini setelah lulus. Pasarnya sudah terbentuk, usahanya sudah stabil, dan saya masih punya banyak ide pengembangan, termasuk rencana besar saya untuk membuat aplikasi sendiri. Bagi saya, ini bukan sekadar bisnis—ini adalah hasil dari pengamatan, pengalaman pribadi, dan semangat untuk menciptakan solusi nyata di lingkungan tempat saya tinggal.

Handri Handayani – Summer Shoe Care (Wawancara tanggal 26 Mei 2025)

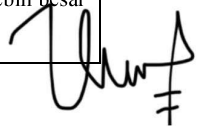
Fokus Penelitian	Pertanyaan Wawancara	Jawaban Wawancara
Identitas Informan	- Bisa diceritakan profil singkat Anda? - Sejak kapan Anda mulai menjalankan usaha dan di bidang apa? - Dalam sebulan, biasanya usaha Anda menghasilkan omzet berapa, jika boleh disebutkan kisarannya?	- Saya Handri Handayani. Saat ini saya berusia 29 tahun dan sedang menempuh pendidikan di Universitas Mercu Buana Menteng, Program Studi Marketing Komunikasi, semester 7. Di luar dunia akademik, saya juga menjalankan usaha di bidang Fast Moving Consumer Goods atau FMCG. - Usaha ini sudah saya rintis sejak empat tahun lalu, dan Alhamdulillah, sekarang sudah berkembang cukup pesat. - Saat ini, omzet per bulan dari usaha ini berkisar di angka 600 juta rupiah.
Motif Menjadi Entrepreneur (Because/In Order To Motive)	- Apa yang mendorong Anda memulai usaha ini? - Apakah ada peristiwa khusus yang membuat Anda memutuskan berwirausaha?	- Saya memulai usaha ini bukan karena langsung punya mimpi besar, tapi lebih karena kebutuhan hidup. Saya ingin bisa mandiri secara finansial dan tidak terus bergantung pada orang lain. Waktu itu saya sempat bekerja, tapi gaji yang saya dapat belum mencukupi untuk kebutuhan pokok, apalagi untuk menabung atau membantu keluarga. Dari situ saya mulai berpikir, harus ada cara lain untuk menambah penghasilan. Akhirnya saya coba mulai usaha kecil-kecilan, dan ternyata dari situ berkembang jadi sumber penghasilan utama. - Bisa dibilang motivasi awal saya sangat personal. Saya ingin bisa hidup lebih mandiri dan membawa

	- Apakah keputusan Anda dipengaruhi oleh keluarga, teman, kampus, atau media sosial? - Apa tujuan jangka panjang Anda sebagai entrepreneur?	dampak, baik untuk diri sendiri maupun untuk orang lain. Saya ingin suatu hari nanti punya perusahaan yang bisa membuka lapangan kerja dan menjadi solusi nyata di masyarakat. - Pengalaman pribadi jadi pemicu utama saya masuk ke dunia usaha. Awalnya saya hanya cari uang tambahan karena kebutuhan, tapi seiring berjalannya waktu, saya justru menemukan passion dan potensi besar dari bisnis yang saya jalani. Waktu itu, kondisi ekonomi keluarga dan pasangan juga menjadi dorongan yang cukup kuat. Jadi bukan hanya karena ingin sukses, tapi karena memang harus bertahan dan mencari jalan keluar. - Untuk tujuan jangka panjang, saya ingin usaha ini tumbuh jadi brand yang dikenal luas, punya sistem operasional yang solid, dan bisa terus berkembang menjadi perusahaan yang berkelanjutan. Saya percaya, visi tanpa eksekusi hanya jadi mimpi, makanya saya terus belajar dan berproses.
Makna Peran Ganda Mahasiswa dan Entrepreneur	- Bagaimana Anda membagi waktu antara kuliah dan bisnis?	- Menjalani dua peran sekaligus sebagai mahasiswa dan pengusaha memang bukan hal yang mudah. Tapi saya percaya kalau diatur dengan disiplin, semua bisa berjalan seimbang. Saya sendiri menerapkan manajemen waktu yang ketat. Saya buat jadwal harian yang jelas—pagi sampai sore untuk kuliah dan belajar, sementara malam hingga akhir pekan saya fokus ke bisnis. Weekend

	- Apa tantangan terbesar dalam menjalani dua peran ini? - Apa makna pribadi dari menjalankan peran ganda tersebut?	biasanya jadi waktu paling padat untuk urusan usaha. - Tantangan terbesarnya Saya lebih ke membagi waktu dan tenaga. Kadang tugas kuliah menumpuk, tapi bisnis juga nggak bisa ditinggal. Saya harus benar-benar tahu mana yang jadi prioritas saat itu. Ini melatih saya untuk cepat berpikir, mengambil keputusan, dan tetap fokus walau dalam tekanan. - Saya melihat peran ganda ini sebagai latihan hidup. Dari kuliah, saya belajar teori dan konsep pemasaran. Tapi dari bisnis, saya langsung praktek di lapangan. Keduanya sangat membentuk saya jadi pribadi yang lebih tangguh, disiplin, dan bertanggung jawab.
Pengalaman dan Pengembangan Diri	- Keterampilan apa yang Anda pelajari selama menjadi entrepreneur? - Apakah pengalaman ini membentuk karakter atau pola pikir Anda?	- Banyak sekali keterampilan baru yang saya pelajari selama menjalani usaha. Saya belajar pemasaran digital, bagaimana membangun hubungan dengan pelanggan, dan juga dasar-dasar keuangan bisnis. Selain itu, saya juga belajar bagaimana memimpin tim dan menyelesaikan masalah secara sistematis. - Pengalaman ini benar-benar mengubah cara saya berpikir. Saya jadi lebih percaya diri, terbiasa berpikir kritis dan strategis, serta lebih tenang saat menghadapi tantangan. Setiap masalah yang datang, saya hadapi dengan logika dan solusi, bukan panik atau menyerah.

	- Apakah memengaruhi cara Anda berinteraksi di lingkungan kampus? - Apakah Anda mengikuti pelatihan/komunitas bisnis tertentu?	- Secara sosial, tentu ada perubahan. Waktu saya sangat terbatas, jadi saya lebih selektif dalam memilih kegiatan sosial di kampus. Tapi di sisi lain, saya juga jadi punya banyak koneksi dari luar kampus, mulai dari sesama pelaku usaha, supplier, hingga mitra bisnis. Ini memperluas jaringan saya, yang sebenarnya sangat berguna juga untuk pengembangan usaha." - Saya pernah mengikuti beberapa workshop seperti branding, digital marketing, keuangan, pengembangan diri, dan juga tergabung dalam komunitas wirausaha untuk menambah wawasan dan relasi bisnis.
Persepsi Terhadap Lingkungan Sosial	- Apakah ada dukungan dari keluarga, teman, atau dosen? Bentuk dukungannya seperti apa? - Bagaimana Anda melihat peran kampus dalam mendorong kewirausahaan mahasiswa?	- Kalau bicara soal dukungan, saya sangat bersyukur karena keluarga dan teman-teman cukup suportif. Mereka bukan cuma kasih semangat, tapi juga bantu dalam bentuk nyata—misalnya bantu promosi atau jadi pelanggan pertama. Beberapa dosen juga mengerti situasi saya, dan pernah memberikan kelonggaran saat jadwal kuliah bertabrakan dengan urusan bisnis, asalkan saya tetap bertanggung jawab. - Menurut saya, kampus juga mulai menunjukkan dukungan untuk mahasiswa yang berwirausaha. Ada beberapa mata kuliah yang membahas kewirausahaan, dan saya juga pernah ikut workshop tentang branding, digital marketing, dan pengembangan diri. Bahkan saya ikut tergabung dalam komunitas yang

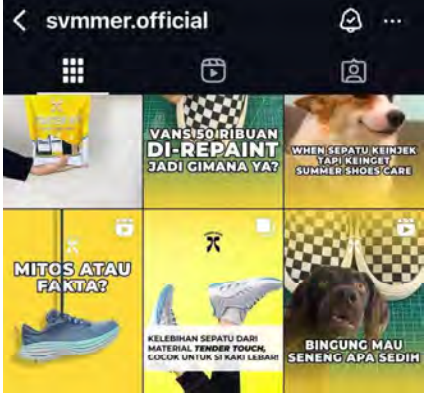
		cukup aktif membahas dunia usaha. Tapi menurut saya, kampus masih bisa lebih mendukung lagi, misalnya lewat program inkubasi bisnis, pendampingan hukum usaha, atau bantuan legalitas.
Penutup	- Apa pesan Anda bagi mahasiswa lain yang ingin memulai bisnis? - Apakah Anda berencana melanjutkan bisnis ini setelah lulus? Mengapa?	- Untuk teman-teman mahasiswa yang sedang berpikir untuk mulai usaha, pesan saya cuma satu: jangan tunggu sampai semuanya siap atau sempurna. Mulai aja dulu. Mulai dari kecil, dari yang kamu bisa, sambil terus belajar dan berkembang. Percayalah, banyak hal yang nggak akan kamu pelajari di kelas tapi bisa kamu dapatkan langsung dari pengalaman di lapangan. - Saya pribadi akan terus melanjutkan bisnis ini setelah lulus. Saya sudah menginvestasikan waktu, tenaga, dan pikiran di sini. Bisnis ini bukan cuma pekerjaan, tapi sudah jadi bagian dari hidup saya. Saya percaya, dengan kerja keras dan konsistensi, potensi bisnis ini masih bisa jauh lebih besar ke depannya.



Lampiran 3 Observasi Media Sosial Summer Shoes Care

Gambar	Konten	Detail
	Identitas Akun	Nama Akun: @svmmmer.official Nama Brand: SUMMER SHOES CARE Deskripsi Bio: "Shoes Care Products, Made in Indonesia. Beri perhatian yang layak ke sepatumu." Jumlah Pengikut: 59,9K Akun Jumlah Mengikuti: 11 Akun Jumlah Postingan: 505 Post
	Foto Produk	Foto produk "Starter Kit Medium" yang berisi: Shoe Brush, Shoe Cleanser, Shoe Perfume & Microfiber
	Video Penggunaan	Video demonstrasi penggunaan produk VELTO Shoe Glue

	Testimoni	Testimoni dari pelanggan
	Konten Edukatif	Konten edukatif tentang perawatan sepatu
	Promosi	Promosi dan diskon musiman PAY DAY SALE

	Gaya Visual	Dominasi warna netral dan earth tone Estetika minimalis dan bersih Penggunaan font sans-serif modern
	Respons Terhadap Pengguna	Aktif membalas komentar dan pertanyaan
	Repost Konten	Aktif merepost konten dari pengguna yang menandai akun

	Kampanye dan Promosi	Mengadakan giveaway
	Kampanye dan Promosi	Kolaborasi dengan influencer

Lampiran 4 Observasi Media Sosial Gurih Gurih Dimsum

Gambar	Konten	Detail
	Identitas Akun	Nama Akun: @gurih2dimsum Nama Brand: Gurih Gurih Dimsum Deskripsi Bio: "Senin-Sabtu Mampang Prapatan Raya (Di bawah JPO Mampang Prapatan) Depan LPPI Kemang Condet (Samping B-Store) Halal." Jumlah Pengikut: 173 Akun Jumlah Mengikuti: 1 Akun Jumlah Postingan: 62 Post
	Foto Produk	Foto produk Dimsum dengan berbagai varian; Dimsum Bakar Mentai, Dimsum Bakar, Dimsum Gurih Cheese & Dimsum Mentai
	Lokasi & Operational	Informasi lokasi dan jam operasional outlet

	Testimoni	Testimoni dari pelanggan
	Promosi	Promosi hampers untuk momen spesial seperti Idul Fitri
	Gaya Visual	Desain sederhana fokus pada tampilan produk Penggunaan warna cerah untuk menarik perhatian

	Respons Terhadap Pengguna	Aktif membalas komentar dan pertanyaan
	Repost Konten	Menerima dan membagikan testimoni positif dari pelanggan

	Kampanye dan Promosi	Kolaborasi dengan influencer
---	-----------------------------	-------------------------------------

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Lampiran 5 Observasi Media Sosial DiEkspor Aja (DEA)

Gambar	Konten	Detail
	Identitas Akun	Nama Akun: @dieksporaja Nama Brand: DiEkspor Aja (DEA) Deskripsi Bio: "Aplikasi belajar menjadi Eksportir dan berbisnis jadi lebih mudah! #DiEksporAja" Jumlah Pengikut: 3.023 Akun Jumlah Mengikuti: 13 Akun Jumlah Postingan: 157 Post
	Konten Edukatif	Konten edukatif tentang ekspor dan bisnis internasional
	Tips	Tips dan strategi untuk menjadi eksportir sukses

	Aplikasi	Informasi tentang aplikasi dan layanan Diekspor Aja
	Gaya Visual	Desain profesional dengan penggunaan warna yang konsisten Penggunaan teks yang jelas dan informatif dalam setiap postingan
	Kampanye Edukatif	Mengadakan kampanye edukatif untuk meningkatkan kesadaran tentang ekspor

	Respons Terhadap Pengguna	Responsif terhadap pertanyaan dan komentar dari pengikut
	Promosi	Promosi berlangganan Aplikasi dengan benefit berkesempatan untuk berkunjung dan belajar langsung di Pabrik Bersama para Mentor

Lampiran 6 Data Sekunder

No	Kategori Sumber	Rincian Data	Klasifikasi Tema
1	Data Statistik Nasional	- Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Indonesia Februari 2023 sebesar 5,45% (BPS) - Rata-rata upah buruh Februari 2023 sebesar Rp2,94 juta per bulan (BPS) - Rasio wirausaha Indonesia 2023 sebesar 3,47% dari total penduduk (BPS)	Kondisi Ekonomi Nasional & Tren Kewirausahaan
2	Literatur Akademik dan Teori	- Teori fenomenologi Alfred Schutz: <i>because motive & in order to motive</i> - Hisrich et al. (2008): <i>Entrepreneurship</i> - Alma (2011): <i>Kewirausahaan</i> - Sugiyono (2018): <i>Metodologi Penelitian Kualitatif</i> - Teori motivasi Maslow & McClelland	Landasan Teori & Kerangka Konseptual Penelitian
3	Dokumen Institusi Pendidikan	- Profil kampus Universitas Mercu Buana Menteng (situs resmi & dokumen internal) - Struktur kurikulum kewirausahaan - Program seminar entrepreneur, magang bisnis, inkubasi usaha mahasiswa	Konteks Pendidikan dan Program Kewirausahaan Kampus
4	Media Sosial dan Observasi Digital	- Observasi akun Instagram mahasiswa wirausaha: @svmmer.official, @gurih2dimsum, @dieksporaja - Analisis visual & naratif personal branding, pemasaran digital, dan narasi entrepreneur	Personal Branding & Praktik Bisnis Mahasiswa di Era Digital

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Lampiran 7 Dokumentasi Wawancara

No	Dokumentasi Wawancara	Keterangan Wawancara
1		Nama Informan: Ninda Umertha Usaha: Kuliner (Gurih Gurih Dimsum) Tanggal Wawancara: 24 Mei 2025 Lokasi/Media: Gurih Gurih Dimsum Outlet Condet / Offline Durasi Wawancara: ±1 Jam Tema Utama: - Motif ekonomi karena kebutuhan biaya kuliah dan hidup - Pengaruh pengalaman membantu keluarga berjualan - Inspirasi dari media sosial - Dukungan keluarga dan teman sejak awal - Pengaturan waktu multitasking kuliah dan bisnis - Pengembangan keterampilan manajerial mandiri - Harapan membangun brand besar dan membuka lapangan kerja
2		Nama Informan: Ervan Sanjani Usaha: Platform Ekspor (DiEksporAja) Tanggal Wawancara: Lokasi/Media: Google Meet / Online Durasi Wawancara: ±1 Jam Tema Utama: - Misi sosial membantu UMKM ekspor - Tantangan prosedur ekspor & edukasi - Dukungan diskusi dengan teman dan inspirasi dari media sosial - Manajemen waktu dengan Google Calendar - Pembentukan karakter, disiplin, dan leadership - Penguasaan logistik, ekspor, digital marketing - Dukungan keluarga dan pengembangan diri bisnis - Kritik sistem pendidikan kampus yang masih teoritis

3		Nama Informan: Dwi Afriyanto Usaha: Jasa Pengantaran (Kurir Jastip Amanah) Tanggal Wawancara: Lokasi/Media: McD Salemba / Offline Durasi Wawancara: ±45 Menit Tema Utama: - Peluang pasar lokal Tanjungpinang karena keterbatasan layanan - Pengalaman pribadi sebagai pengguna GoFood sebelumnya - Fleksibilitas kuliah online untuk mengatur bisnis - Tantangan benturan waktu ujian dan bisnis - Pengembangan manajemen SDM dan klien besar - Dukungan keluarga, teman, dan dosen kampus - Mengikuti webinar kewirausahaan kampus - Target membuat aplikasi jasa pesan antar sendiri
4		Nama Informan: Handri Handayani Usaha: Multi Brand FMCG (Summer Shoes Care) Tanggal Wawancara: 27 Mei 2025 Lokasi/Media: PT. Kreasi Produk Nusantara / Offline Durasi Wawancara: ±1 Jam Tema Utama: - Motif ekonomi keluarga dan pribadi - Awalnya butuh penghasilan tambahan hingga jadi penghasilan utama - Pengembangan bisnis menjadi brand nasional - Penguasaan digital marketing, customer service, keuangan - Pembentukan karakter lebih kritis, percaya diri dan solutif - Dukungan keluarga, teman, workshop, komunitas wirausaha - Kritik kampus & saran inkubasi bisnis legalitas usaha

CURRICULUM VITAE



MEGA FAIZAH ALKAROMAH

SALES SUPPORT

Contact

Phone

+62 812 1352 0176 / +62 817 7072 1062

Email

meelsmega@gmail.com

Address

Jl. Sayuti 1 Gang D RT. 001 RW. 06 No.18
Rawasari, Jakarta Pusat

Education

Advertising & Marketing Communication
Mercu Buana University

2020 - Present

Expertise

- Proficiency In English
- High-level problem solving
- Public speaking & negotiation skills
- Good communication
- responsible and highly motivated

Achievements

Promoted as Senior Staff within 1 year
period of employment

Selected as nomination Rocky of The
Year Panorama Award 2016

Selected as one of Employee of the Year
MG Group 2018

About Me

A highly experienced talent in the Hospitality industry with a notable 10 years of career experience. I am excited to seek an opportunity where I can become a valuable asset to the people I may work with and I am eager to learn and do new tasks for individual growth with an impact on company growth. I am also looking forward to utilizing my in-depth knowledge of travel and tour with a high understanding of handling corporate clients and developing my various skills through every responsibility that I will face ahead.

Experience

Jan 2025 - Present

Panorama Sentrawisata (Panorama Group)

Sales Support

- Support the sales team by coordinating sales data and materials across Panorama Sentrawisata's five business pillars.
- Ensures seamless alignment between holding-level strategies & business unit execution to drive sustainable growth.

Oct 2023 - Dec 2024

Panorama Destination Indonesia

MICE Corporate

- Monitoring on following up with clients about travel and/or event plans and making adjustments as needed, including coordinating with the client's point of contact as the event approaches to ensure client satisfaction.
- Preparing tailored quotations for each event.

Jun 2015 - Aug 2024

Corporate Room Deal

Customer Relation - MICE - Administration

- Handling and monitoring incoming emails and inquiries, addressing complaints, and making decisions as needed.
- Supports the Operation Manager in organizing the team, coordinating with other divisions, and performing administrative tasks.
- Generates various reports including daily activity, monthly rosters, and budget plans, while monitoring team performance and client satisfaction.

PERNYATAAN SIMILARITY CHECK

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan, bahwa karya ilmiah yang ditulis oleh

Nama : Mega Faizah Alkaromah
NIM : 44319120018
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Bidang Studi : Periklanan dan Komunikasi Pemasaran

Dengan judul "FENOMENA MAHASISWA FIKOM UNIVERSITAS MERCU BUANA
REGULER 2 KAMPUS MENTENG SEBAGAI ENTREPRENEUR (*Studi Fenomenologi Alfred
Schutz*)", telah dilakukan pengecekan *similarity* dengan sistem Turnitin pada tanggal 12 Juli
2025, didapatkan nilai persentase sebesar 8%

Jakarta, 12 Juli 2025
Administrator Turnitin



Rizki Agustin. S.Kom

MERCU BUANA