

MAHASISWA BERWIRAUSAHA

Oleh: Firdausi Dwi Isnaini

firdausidwi@gmail.com

Pembimbing: Drs. Syafrizal, M.Si

syafrizal@lecturer.unri.ac.id

Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Riau

Kampus Bina Widya, Jalan H.R Soebrantas, Km. 12,5 Simpang Baru,
Pekanbaru-Riau 29283-Telp/Fax. 0761-63277

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis proses dan jaringan yang dialami oleh beberapa mahasiswa dari beberapa fakultas di Universitas Riau yang berani untuk menjadi pengusaha muda. Teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teori jaringan sosial. Data penelitian ini dikumpulkan melalui metode wawancara observasi dan dokumentasi. Analisis data dengan menggunakan analisis kualitatif deskriptif dengan cara menentukan informan menggunakan *purposive sampling*. Dari observasi dilapangan dan identifikasi ditentukan subjek penelitian sebanyak enam orang. Hasil dari penelitian ini terdapat beberapa komponen dalam proses mahasiswa yang berwirausaha. Latar belakang mereka dalam membuka usaha ialah hobi, *passion*, adanya peluang dan pandangan mengenai gaya hidup masyarakat saat ini. Pengalaman kerja juga dianggap memiliki peran dalam mendorong intensi berwirausaha mahasiswa. Adanya karakter yang kuat seperti niat untuk terus berwirausaha hingga kesabaran yang harus selalu diutamakan demi menjadi seorang pengusaha sukses dikemudian hari. Dalam proses menciptakan usaha mahasiswa memiliki hambatan seperti pengelolaan waktu yang kurang efisien dan kurangnya bantuan atau tenaga kerja. Mahasiswa yang berwirausaha juga menggunakan media sosial dalam proses pemasaran dan pengembangan. Media sosial yang digunakan yaitu WhatsApp dan Instagram. Adapun jaringan sosial yang terjalin yaitu kepada pihak seperti Distributor, Reseller juga Konsumen dilakukan melalui teknologi seperti *Handphone*. Adapun jaringan yang dibangun berdasarkan jaringan *Sentiment*, *Power* dan *Interest*.

Kata Kunci: Mahasiswa Berwirausaha, Jaringan Sosial

ENTREPRENEURIAL STUDENT

By: Firdausi Dwi Isnaini

firdausidwi@gmail.com

Supervisor: Drs. Syafrizal, M.Si

syafrizal@lecturer.unri.ac.id

*Department of Sociology, Faculty of Social and Political Sciences
Universitas Riau*

*Bina Widya Campus, Jalan H.R Soebrantas, Km. 12,5 Simpang Baru,
Pekanbaru-Riau 28293-Phone/Fax. 0761-63277*

ABSTRACT

This research analyzes the processes and networks experienced by several students from several faculties in Riau University that capable to become young entrepreneurs. The theory used in this research is the theory of social networks. This research Data is collected through observation methods and documentation. Analysis of data by using a qualitative analysis of descriptive by specifying the informant using purposive sampling. From observations in the field and identification of the research subject of six people. The results of this study have several components in the student process of entrepreneurship. Their background in opening a business is a hobby, passion, opportunities and a view of the society's lifestyle today. Work experience is also considered to have a role in encouraging student's entrepreneurial intentions. The existence of strong character such as intention to continue entrepreneurial to patience that must always take precedence to become a successful entrepreneur in the day. In the process of creating a student business has obstacles such as management of less efficient time and lack of assistance or labor. Entrepreneurial students also use social media in the marketing and development process. Social Media used are WhatsApp and Instagram. As for social networks that are intertwined to parties such as distributors, resellers also consumers are done through technology like mobile. As for network built based on network Sentiment, Power and Interest.

Keywords: Entrepreneurial student, social network

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Saat ini mahasiswa kurang dapat memanfaatkan waktu luang yang dimiliki. Keberhasilan peserta didik dalam belajar tergantung dari bagaimana sikap mereka dalam menggunakan waktu senggangnya. Banyak mahasiswa yang memanfaatkan waktu luangnya untuk hal-hal yang kurang efektif. Namun ada pula beberapa mahasiswa menggunakan waktu mereka untuk kegiatan yang efektif serta dapat menghasilkan keuntungan bagi dirinya seperti dengan membuka sebuah usaha atau berwirausaha.

Beberapa mahasiswa aktif yang mengalami kesulitan dalam hal biaya kuliah ataupun masalah untuk keperluan hidup terkhusus mahasiswa dari golongan menengah kebawah menanganinya dengan cara bekerja dengan tujuan meringankan beban orang tua. Namun ada juga mahasiswa yang memilih membuka usaha dengan alasan kemandirian menggunakan salah satu Media Sosial. Ada juga mahasiswa yang bekerja karena dorongan minat, kesukaan atau hobi dari individu tersebut sehingga bekerja bukanlah sebuah beban melainkan kesenangan yang bisa dilakukan untuk memanfaatkan waktu luang agar lebih produktif.

Mahasiswa yang memilih kuliah sambil bekerja pada dasarnya memiliki banyak manfaat berguna saat nantinya terjun di dunia kerja. Dunia pendidikan dalam hal ini juga berperan meningkatkan kualitas mahasiswa yang siap pakai di masyarakat. Mahasiswa yang kuliah sambil bekerja biasanya lebih dewasa dan biasa menyelesaikan masalah dan memecahkan masalah. Mereka lebih

banyak mempelajari strategi serta biasa dalam membuat solusi-solusi dalam masalah yang di temukan di dunia pekerjaan. Berwirausaha ini memiliki banyak keuntungan yang dapat memotivasi seseorang untuk melakukan wirausaha, yakni dengan berwirausaha seseorang dapat mengatur dan merencanakan usahanya sendiri sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai, jika memilih berwirausaha maka kita dapat menjadi pimpinan atau bos bagi usaha sendiri. Peran dari seorang wirausaha secara umum memiliki 2 peran, yaitu: sebagai penemu dan sebagai perencana. Sebagai penemu, wirausaha menemukan dan menciptakan produk baru, teknologi dan cara baru, ide-ide baru dan organisasi usaha baru. Sedangkan sebagai perencana, wirausaha berperan merancang usaha baru, merencanakan strategi perusahaan baru, merencanakan ide-ide dan peluang dalam perusahaan (Suryana, 2006:4).

Kewirausahaan tidak semata-mata berkaitan dengan soal bisnis dan perdagangan. Kewirausahaan dapat diartikan sebagai semangat, sikap, perilaku dan kemampuan individu dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih dan memperoleh keuntungan yang besar.

Tidak semua mahasiswa yang mencoba terjun dalam dunia wirausaha gagal lalu berhenti. Terdapat beberapa yang tetap terus mempertahankan usahanya di tengah banyaknya kendala dan hambatan bahkan kegagalan yang dihadapi. Belajar dari pengalaman-

pengalaman tersebut akan membantu untuk mencapai hasil yang lebih positif di masa yang akan datang, dan keberhasilan merupakan buah dari usaha-usaha yang tidak mengenal lelah tersebut. Dalam teori pendahuluan dan observasi awal, diperoleh fakta bahwa beberapa mahasiswa memulai usaha dikarenakan mereka memiliki hobi atau passion dalam bidang usaha yang mereka tekuni.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas maka diperoleh rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana latar belakang mahasiswa dalam berwirausaha?
2. Bagaimana jaringan sosial yang dilakukam mahasiswa dalam menjalanlan usahanya?

Tujuan Penelitian

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

1. Untuk menganalisis latar belakang mahasiswa dalam berwirausaha
2. Untuk menganalisis jaringan sosial yang dilakukam mahasiswa dalam menjalankan usahanya

Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka terdapat manfaat dari penelitian ini antara lain:

1. Manfaat Teoritik

Secara teoritik penelitian ini diharapkan memberikan manfaat:

- a. Menambah wawasan atau informasi tentang proses mahasiswa dalam berwirausaha dan mengetahui jaringan

sosial yang dibangun dalam berwirausaha.

- b. Sebagai referensi bagi penelitian sejenis dimasa yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Universitas Riau

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah koleksi bacaan sehingga dapat digunakan sebagai acuan dalam meningkatkan pengetahuan dan menambah wawasan.

- b. Bagi Peneliti

Menambah pengetahuan dan pengalaman peneliti terjun langsung kemasyarakat dalam penelitian yang dapat dijadikan bekal untuk melakukan penelitian-penelitian selanjutnya.

TINJAUAN PUSTAKA

Teori Jaringan Sosial

Jaringan Sosial merupakan hubungan-hubungan yang tercipta antar banyak individu dalam suatu kelompok ataupun antar suatu kelompok dengan kelompok lainnya. Hubungan-hubungan yang terjadi bisa dalam bentuk yang formal maupun bentuk informal. Hubungan sosial adalah gambaran atau cerminan dari kerjasama dan koordinasi antar warga yang didasari oleh ikatan sosial yang aktif dan bersifat resiprosikal (Damsar, 2002:157).

Analisis jaringan sosial dimulai dengan gagasan sederhana namun sangat kuat, bahwa usaha utama dalam kajian sosiologis adalah mempelajari struktur sosial dalam

menganalisis pola ikatan yang menghubungkan anggota-anggota kelompoknya. Granovetter melukiskan hubungan ditingkat mikro itu seperti tindakan yang melekat dalam hubungan pribadi konkret dan dalam struktur (jaringan sosial) terhadap hubungan itu. Hubungan ini berlandaskan gagasan bahwa setiap aktor (individu atau kolektivitas) mempunyai akses berbeda terhadap sumber daya yang bernilai seperti kekayaan, kekuasaan, dan informasi.

Jaringan sosial melihat hubungan antar individu yang memiliki makna subyektif yang berhubungan atau dikaitkan dengan sesuatu sebagai simpul dan ikatan. Simpul dilihat melalui aktor individu di dalam jaringan, sedangkan ikatan merupakan hubungan antar para aktor tersebut (Damsar, 2011: 158). Hubungan-hubungan yang terjadi bisa dalam bentuk formal maupun bentuk informal. Hubungan sosial merupakan bentuk gambaran atau cerminan dari kerjasama dan koordinasi antar warga yang didasari oleh ikatan sosial yang aktif. (Field, 2010: 39).

Secara teoritik, interaksi yang terjadi dikalangan pengusaha ini akan membentuk suatu sistem sosial dalam lingkup yang lebih luas. Jalinan komunikasi dan kontak sosial yang terbentuk akan menjadi suatu pola tersendiri yang merupakan pola-pola interaksi sosial pedagang tersebut.

Fenomena yang sering dijumpai di kalangan mahasiswa yaitu adanya peran teknologi yang semakin maju dan mudah untuk diakses membuat mahasiswa yang sudah memiliki kemampuan dan minat dalam berwirausaha diberbagai bidang lebih mampu mewujudkan keinginannya.

Salah satu teknologi yang digunakan mahasiswa dalam menjalankan usahanya yaitu Handphone. Mereka menjadikan Handphone sebagai alat komunikasi dalam beberapa hal seperti pemasaran dan pemesanan produk yang mereka jual. Bantuan dari Media Sosial juga sangat membantu mahasiswa dalam mengenalkan usaha yang mereka jalani. Dalam jaringan sosial yang dibangun dalam berwirausaha tentunya terbagi dalam beberapa jenis, adapun jenis-jenis jaringan sosial adalah :

1. Jaringan *Interest* yaitu jaringan yang terbentuk karena adanya hubungan sosial yang bermuatan kepentingan.
2. Jaringan *power* yaitu hubungan yang terbentuk karena adanya kekuasaan yang mana seseorang sebagai unit yg memiliki kemampuan dalam mempengaruhi perilaku serta berperan sebagai pengambil keputusan melalui pengendalian.
3. Jaringan *sentiment* yaitu hubungan yang terjalin karena adanya ikatan seperti pertemanan, kekeluargaan dan lain-lain.

Semua jenis jaringan tersebut mempunyai peran dalam menjalankan dan mengembangkan usaha dari mahasiswa yang menjadi subjek pada penelitian ini. Alasan penggunaan jaringan sosial dalam penelitian ini adalah karna teori ini sesuai dengan fenomena yang ingin peneliti ketahui, karena peneliti ingin melihat bagaimana mahasiswa yang berwirausaha membangun jaringan sosialnya dari segi memasarkan beberapa produknya, bagaimana komunikasi yang dibentuk antara mahasiswa yang memiliki usaha

dengan beberapa konsumen, distributor, supplier, dan reseller, untuk mengetahui jenis-jenis jaringan yang mereka gunakan selama berwirausaha serta untuk mengetahui bagaimana hasil dari jaringan yang mereka bangun serta mengetahui mengenai proses mereka membangun dan menjalankan usaha tersebut.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Disini penulis mengambil lokasi penelitian di Kampus Universitas Riau. Alasan pemilihan lokasi ini karena adanya mahasiswa akhir yang berwirausaha dengan kriteria yang diinginkan peneliti serta dekatnya lokasi penelitian yang menjadi tempat peneliti berkuliah. Ini merupakan pertimbangan bagi peneliti untuk kemudahan dalam hal biaya dan waktu penelitian.

Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah beberapa mahasiswi FISIP yang menjalankan aktivitas kuliah sambil bekerja yang memiliki pengalaman kerja minimal 6 bulan. Karena penelitian ini kualitatif diperlukan wawancara secara mendalam. Berdasarkan kriteria dalam pengambilan subjek diatas, maka penelitian ini menggunakan analisis data dengan cara *purposive sampling* dengan kriteria mahasiswa/i di Universitas Riau.

Peneliti memilih beberapa informan dengan mengaitkannya berdasarkan kriteria khusus seperti mahasiswa semester akhir yang memiliki usaha yang merupakan milik pribadi dengan minimal usaha berjalan selama 6 bulan, mahasiswa yang

berperan sebagai produsen maupun supplier dari produk yang mereka jual, memasarkan produk dengan menggunakan media sosial, memiliki pengikut instagram minimal 500 followers dan memiliki brand miliknya sendiri yang didapat dengan pengambilan produk dari distributor dengan jumlah yang sangat banyak. Dari hasil setelah peneliti terjun ke lapangan, peneliti mendapatkan 6 mahasiswa yang memenuhi kriteria dalam penelitian ini. Terdiri dari mahasiswa yang berwirausaha dibidang kecantikan seperti *scincare* krim muka, masker, dan *handbody* yang diracik sendiri, mahasiswa yang memiliki usaha dibidang tekstil seperti kain tenun, mahasiswa yang memiliki usaha dibidang kuliner dan minuman kesehatan.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian, teknik pengumpulan data merupakan faktor penting demi keberhasilan penelitian. Hal ini berkaitan dengan bagaimana cara mengumpulkan data, siapa sumbernya, dan apa alat yang digunakan.

Metode pengumpulan data merupakan teknik atau cara yang dilakukan untuk mengumpulkan data. Metode menunjuk suatu cara sehingga dapat diperlihatkan penggunaannya melalui wawancara, observasi, dokumentasi dan sebagainya.

Penulis memerlukan data yang baik dan relevan, maka penulis memerlukan data sekunder maupun primer. Adapun memperoleh data primer yaitu:

1. Wawancara

Wawancara adalah kegiatan yang dilakukan secara langsung

kepada sumber atau informan. Yang menjadi informan penelitian kali ini adalah mahasiswa yang berbisnis (Online Shop). Peneliti mengajukan beberapa pertanyaan kepada informan mengenai proses dan jaringan sosial dalam berwirausaha sebagai sumber untuk membantu menjawab persoalan yang menjadi penelitian.

2. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala atau fenomena yang diselidiki. Yang harus menjadi observasi dalam penelitian ini adalah Mahasiswa yang memiliki usaha dengan menggunakan brand miliknya sendiri, berperan sebagai produsen dan usaha yang dijalani telah berjalan minimal 6 bulan.

Jenis dan Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data langsung yang menyangkut tentang pendapat dari responden tentang variabel penelitian yang bisa diperoleh dari jawaban hasil interview dan observasi. Data primer dalam penelitian ini adalah:

1. Latar Belakang mahasiswa memilih berwirausaha
2. Jaringan yang digunakan dalam menjalankan usahanya

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh untuk melengkapi data primer yang didapatkan seperti: laporan-laporan, literatur-literatur, dan lampiran-lampiran yang dipublikasikan yang mana dapat dan menjelaskan masalah penelitian.

Analisis Data

Teknik yang digunakan dalam penelitian adalah teknik analisis kualitatif Deskriptif, dimana hal tersebut didasarkan pada beberapa pendapat yang menyatakan bahwa analisa data merupakan proses memberi arti pada data. Dengan demikian analisa data tersebut terbatas pada penggambaran, penjelasan dan penguraian secara mendalam dan sistimatis tentang keadaan yang sebenarnya. Pengeaisasian data dalam penelitian ini dilakukan sejak mula diperoleh data diawal kegiatan penelitian dan berlangsung terus sepanjang penelitian. Data yang diperoleh akan dikumpulkan untuk dijadikan bahan masukan yang akan digunakan sebagai bahan bukti dalam pelaksanaan penelitian ini.

Penelitian ini didukung dengan pelaksanaan kegiatan wawancara secara mendalam. Dari hasil wawancara tersebut diperoleh keterangan-keterangan berupa tanggapan dan hasil pengamatan responden terhadap objek yang menjadi focus penelitian.

Latar Belakang dan Pelaksanaan Ide

Jenis usaha sangat menentukan keberhasilan bagi seorang mahasiswa. Ketika mahasiswa ingin membuat sebuah usaha, mereka menemui berbagai keterbatasan. Diantaranya keterbatasan modal, waktu dan tenaga. Mereka harus selektif terhadap jenis bisnis yang akan dikerjakan. Mahasiswa harus rasional ketika menciptakan suatu bisnis.

Bisnis yang berskala kecil terlebih dahulu cocok bagi para mahasiswa. Mereka memulainya dari

bawah. Dari hasil wawancara, diketahui bahwa para mahasiswa menemukan ide tentang jenis usaha yang akan dilakukan dari realita kehidupan sehari-hari dan dari passion atau hobi mereka. Mahasiswa melihat suatu peluang dalam kehidupan sehari-hari untuk dijadikan suatu bisnis.

Mahasiswa menemukan ide melalui realita atau permasalahan dalam kehidupan sehari-hari. Mereka melihat ada peluang dalam masalah tersebut, sehingga mereka mencoba mengolah ide menjadi sebuah usaha. Selain itu mahasiswa menemukan ide dari kesenangannya terhadap sesuatu. Dari kesenangannya tersebut, mereka mencoba untuk menjadikannya sebuah usaha. Kini ide-ide mahasiswa tersebut membuat mereka menjadi sukses menjalankan sebuah usaha.

Langkah Awal Dalam Berwirausaha

Dengan berwirausaha sendiri kita dapat memiliki banyak kesempatan untuk terus maju dan berkembang, selain itu didalam berwirausaha harus memiliki ide kreatif agar usaha tersebut bisa berjalan dengan baik. Dibutuhkan pemahaman tentang diri sendiri dan strategi-strategi yang digunakan sehingga mendapatkan keuntungan yang besar. Hal-hal yang merupakan pertimbangan awal dalam berwirausaha yaitu modal.

Pengalaman Dalam Berwirausaha

Banyak jalan yang pastinya di rasakan oleh siapapun yang memilih untuk menjadi pengusaha. Mulai dari memiliki jalan yang mudah dan yang membuat sukses dengan cepat, namun ada pula wirausaha yang harus mengalami jatuh bangun dalam membangun bisnisnya. Hal ini

membuktikan bahwa didalam membangun sebuah usaha selalu akan mendapatkan banyak pengetahuan dan juga pengalaman.

Dalam berwirausaha tentunya harus memiliki ide dan inovasi yang menarik agar lebih mudah untuk menumbuhkan minat pembeli. Cara penemuan ide dan inovasi tersebut bisa didapatkan secara sederhana yang salah satunya datang dari apa yang dibayangkan. Namun juga harus mempertimbangkan serta menganalisis setiap aspek dan resiko termasuk untung dan rugi. Pengalaman juga merupakan hal yang sangat membantu dalam membuka usaha. Hal ini dikarenakan pengalaman mampu memberikan pelajaran tentang cara menyikapi persoalan-persoalan yang terjadi selama berwirausaha. Mereka mendapatkan banyak pengalaman sebelum akhirnya memilih untuk menetap pada usaha yang mereka jalani saat ini. Dari pengalaman tersebut tentunya mahasiswa lebih bijak dan siap dalam menjalani dan mempertahankan usaha ini untuk kedepannya.

Modal Awal Mahasiswa Berwirausaha

Modal merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah bisnis atau usaha. Tanpa modal bisnis tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya. Mulai dari bisnis yang besar maupun bisnis yang kecil pun membutuhkan modal untuk menjalankannya. Pada intinya modal adalah aset utama dalam membangun suatu usaha. Modal yang dimaksud umumnya berbentuk uang atau keahlian. Dengan uang suatu bisnis usaha bisa berjalan dengan

lancar untuk mendukung proses produksi hingga pemasaran.

Dalam pembahasan mengenai modal usaha pada mahasiswa yang berwirausaha, peneliti menemukan bahwa banyak mahasiswa yang memulai usahanya dengan menggunakan modal perseorangan atau modal yang didapat dari dana pribadi seperti uang tabungan.

Berdasarkan hasil wawancara keenam informan tersebut, dapat diketahui bahwa mahasiswa memulai berwirausaha dengan menggunakan uang tabungannya. Mereka memilih untuk mengalihkan tabungan mereka untuk membangun usaha agar menjadi pemasukan tambahan. Dari modal tersebut mahasiswa berhasil menjadi pengusaha muda diberbagai bidang seperti bidang kecantikan, kesehatan dan jasa. Melalui modal tersebut kini mahasiswa yang berwirausaha tersebut bisa menjadi mandiri dalam memenuhi kebutuhan pribadinya.

Hambatan Dalam Usaha

Jika melihat kenyataan yang sudah ada, jumlah wirausahawan yang ada di Indonesia ini masih kurang dari jumlah yang semestinya. Pada dasarnya kemampuan berwirausaha dimiliki setiap orang, hanya saja belum mampu dimaksimalkan dengan kendala-kendala tertentu baik dari faktor individu maupun dari pemerintah tersebut.

Dalam berwirausaha tentunya ada beberapa kendala yang terjadi yang menjadikan usaha tersebut terhambat. Mulai dari segi pembagian waktu, keterlambatan dalam pengambilan barang, tenaga kerja dan juga rasa jenuh. Ada beberapa hal yang lain muncul ketika membahas

masalah kewirausahaan. Salah satunya adalah faktor yang menjadikan seseorang berhasil dalam berwirausaha dan juga faktor yang menjadikan gagal.

Kurangnya kehandalan SDM dan tidak kompeten serta kurangnya pengalaman ketika menjalankan strategi dalam berwirausaha. Menempatkan orang-orang yang tidak kompeten di tempat yang sangat strategis akan memperburuk jalannya usaha. faktor lainnya yang menjadi penghambat atau kendala dalam berwirausaha adalah kurangnya pemahaman bidang usaha yang diambil karena tidak dapat memvisualisasikan dengan jelas usaha yang akan digeluti.

Faktor Pendukung Keberhasilan Mahasiswa Wirausahawan

Dalam membangun sebuah usaha tujuan utama seorang wirausahawan adalah menuju suatu keberhasilan. Mahasiswa wirausahawan telah menunjukkan keberhasilannya dalam membuat sebuah usaha. Mereka mampu menciptakan usaha serta mengelolanya dengan baik sehingga memberikan keuntungan positif. Beberapa dari mahasiswa wirausahawan telah sukses lepas dari peran orang tua terkait masalah keuangan. Mereka mampu membiayai kehidupan sehari-hari dan membiayai kebutuhan kuliah.

Kunci sukses mahasiswa dalam menciptakan dan menjalankan sebuah usaha antara lain adalah memiliki kepercayaan diri yang baik, keyakinan yang kuat dan berfikir positif. Selain itu mahasiswa harus memiliki banyak ide kreatif. Selanjutnya mahasiswa harus pandai membaca peluang,

gencar melakukan promosi, memasarkan produk dengan cara yang bisa menarik pelanggan, pantang menyerah dan mengikuti perkembangan market place. Terakhir mereka memerlukan adanya dukungan dari kerabat terdekat.

Jaringan Sosial Mahasiswa Berwirausaha

Dalam menjalankan sebuah usaha tentunya akan terjadi beberapa jaringan sosial. Seorang wirausahawan memasarkan dan mengembangkan produknya kepada konsumen melewati hubungan dengan beberapa pihak terkait usaha yang akan mereka jalankan. Adanya koneksi bisnis ini sangat diperlukan dalam proses menjalankan usaha. Semakin banyak jaringan yang dibangun semakin memudahkan bagi mereka yang memiliki niat untuk mulai berwirausaha.

Jaringan Sosial Antara Mahasiswa Berwirausaha Distributor/ Suplier/ Pedagang

Mendirikan suatu usaha tentunya tidak bisa hanya mengandalkan diri sendiri. Terutama usaha yang dijalankan membutuhkan bahan baku dari pihak tertentu. Seperti mahasiswa yang berwirausaha yang memiliki agen dalam memperoleh serta memproses barang untuk dagangannya. Berbagai macam agen yang dibutuhkan oleh mahasiswa yang berwirausaha sesuai dengan usaha yang dijalankannya dan agen tersebut akan menjadi agen tetap dikarenakan sudah saling percaya satu sama lainnya. Namun ada pula beberapa mahasiswa yang memiliki agen sementara menjelang mendapatkan

agen yang lebih besar dengan keuntungan yang lebih dari sebelumnya. Salah satu faktor lainnya yang menyebabkan perpindahan agen ke agen yang lainnya adalah apabila terjadi kenaikan harga barang yang membuat usahawan tersebut harus mencari agen yang memiliki harga yang lebih murah. Pada penelitian ini peneliti mendapatkan informan dengan agen yang tetap seperti pada tabel berikut:

No	Nama	Jenis Usaha	Distributor/ Suplier/ Pedagang
1	Della Febrianti Surya	<i>Scincare</i>	Tetap
2	Ade Irma	Minuman Kesehatan	Tetap
3	Gusti Ayu Ajeng Anastesy	Minuman Kesehatan	Tetap
4	Mutia Rahmatul Laela	<i>Scincare (Handbody dan Serum)</i>	Tetap
5	Yolanda Ocenia	Kantin Online	Tetap
6	Angelia Karisma Wulan Yolanda	Tenunan	Tetap

Sumber: Data Penulis, 2019

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa semua informan memilih untuk memiliki agen yang tetap. Dalam proses pemesanan bahan melalui seorang agen maka tentunya akan terjadi interaksi antara si penjual dan pembeli. Karena terjadinya interaksi dalam melakukan perdagangan tersebut maka hubungan antara mahasiswa yang berwirausaha dan hubungan bersama agen dan distributor tidak mungkin terjalin sendiri tanpa adanya jaringan sosial dan kepercayaan yang berpotensi pada produktifitasnya.

Jaringan sosial sebagai salah satu unsur yang dapat memfasilitasinya terjadinya komunikasi dan interaksi. Jaringan sosial yang erat akan memperkuat bentuk kerja sama. Kemudian kepercayaan didefinisikan sebagai rasa saling mempercayai antara individu dan antar kelompok. Kepercayaan dapat membuat orang-orang bekerja sama secara efektif. Kepercayaan memang dapat membuat orang-orang bekerjasama secara efektif. Kepercayaan memang merupakan peran yang penting dalam memperoleh akses jaringan sosial (Field J. , Media Sosial. 2010). Sedangkan norma sosial sebagai unsur modal sosial berfungsi untuk mengatur perilaku seseorang agar tidak menyimpang dari kebiasaan yang berlaku dikelompok sosial.

Jaringan sosial merupakan aset yang sangat bernilai. Jaringan memberikan dasar bagi kohesi sosial karena mendorong orang bekerja sama satu sama lain dan tidak sekedar dengan orang yang mereka kenal secara langsung untuk memperoleh manfaat timbal balik (Jhon, 2010). Fungsi jaringan-jaringan diterima sebagai suatu sumber informasi penting yang sangat menentukan dalam mengeksplotasi peluang bisnis. Aktor-aktor diikat oleh satu dengan yang lainnya. Jaringan sosial adalah salah satu bahan penting dalam modal sosial adalah tipe modal sosial.

Jaringan sosial berfungsi sebagai sumber informasi penting dalam mengidentifikasi dan menggali peluang usaha sehingga membentuk relasi usaha. Relasi tersebut tidak akan berlangsung dengan baik jika tidak didasari dengan rasa kepercayaan. Kepercayaan merupakan modal sosial

dimana seseorang memiliki peran penting dalam mempertahankan hubungan dan kelangsungan aktivitas perdagangan. Jaringan sosial juga merupakan salah satu hal yang harus diperhatikan dalam modal sosial, pertanyaannya adalah seperti apa tipe jaringan sosial yang dikembangkan oleh mahasiswa berwirausaha.

Dari hasil wawancara dengan beberapa informan maka dapat disimpulkan bahwa mahasiswa berwirausaha memiliki agen langganan dalam memperoleh bahan baku pembuatan produk yang akan mereka buat dan olah sesuai dengan jenis usaha mereka masing-masing. Ada beberapa mahasiswa yang mendapatkan bahan-bahan pembuatan produknya melalui distributor besar atau beberapa agen. Ada pula beberapa mahasiswa yang memang membeli bahan baku usahanya melalui tempat-tempat tradisional maupun kios dan pedagang jalanan. Akan tetapi semuanya terjalin berdasarkan adanya kepercayaan antara masing-masing mahasiswa yang memiliki usaha dengan distributor dan agen pemesanan barang. Jenis jaringan yang digunakan disini yaitu merupakan jaringan interest. Karena komunikasi dan hubungan yang dibangun antara mahasiswa dengan beberapa distributor atau penjual dari produk yang akan mereka ciptakan dan mereka jual atas dasar kepentingan.

Jaringan Sosial Antara Mahasiswa Berwirausaha Dengan Konsumen

Dalam menjalani usaha, tentunya diperlukan komunikasi antara penjual dan pembeli. Mulai dari cara yang digunakan untuk menarik perhatian dari pembeli hingga cara untuk

mempertahankan pembeli kembali memesan produk yang dijual. Di era globalisasi saat ini, teknologi informasi berperan sangat penting. Dengan menguasai teknologi dan informasi maka seorang yang memulai sebuah usaha akan memiliki modal yang cukup untuk menjadi pemenang dalam persaingan global.

Peran Media sosial sekarang cenderung banyak dipilih oleh pelaku yang ingin memiliki usaha maupun yang sudah menjalankan usaha, karena diasumsikan lebih praktik dan efisien. Implikasinya para usahawan lebih dominan memilih media sosial sebagai ajang mengenalkan produk yang akan mereka dijual. Seperti yang dilakukan oleh beberapa mahasiswa di Universitas Riau yang memiliki usaha dan memulainya dengan memasarkannya melalui akun-akun media sosial pribadi miliknya hingga akun khusus produk yang akan mereka jual.

Adanya hubungan jaringan yang dibangun atas dasar pertemanan atau kekerabatan ini semakin memudahkan mahasiswa dalam menjual produk usaha mereka karena bentuk komunikasi yang terjalin lebih bebas. Mahasiswa juga memilih untuk memasarkan produk usaha mereka melalui bantuan media sosial, baik media sosial dengan akun pribadi maupun akun yang khusus diperuntukkan untuk memasarkan semua usaha mereka. Mereka menganggap bahwa media sosial dan teknologi seperti *handphone* sangat membantu mereka dalam menjalani usaha yang mereka rintih dan lebih mudah mengenalkan produk dan memancing pembeli untuk memesan produk yang mereka dagang

dikarenakan media yang memiliki peran lebih luas dalam segi informasi sehingga produk yang mereka jual lebih mudah meluas dan semakin dikenali oleh banyak masyarakat.

Jaringan Sosial Mahasiswa Berwirausaha Dengan Reseller

Mahasiswa yang berwirausaha dalam penelitian ini, dalam menjalankan usahanya tentunya memiliki hubungan dengan banyak pihak. Diantara banyak pihak tersebut salah satunya adalah reseller. Reseller dapat diartikan seseorang yang menjual kembali barang atau item kepada konsumen dengan selisih harga yang dapat menguntungkan reseller. Pada dasarnya reseller akan mengambil atau membuat stok barang dari penjual besar atau sering disebut sebagai distributor atau supplier. Biasanya penyetok besar ini membuat harga yang jauh lebih murah dari harga pasaran. Maka disinilah peran reseller untuk mengambil keuntungan sendiri.

Beberapa mahasiswa yang mempunyai reseller menganggap bahwa dengan menggunakan jasa dari reseller tersebut ia dapat lebih mudah menghabiskan produk yang ia jual serta dapat mengenalkan produknya kepada masyarakat umum secara lebih luas. Fungsi reseller juga dianggap sebagai pemasukan pundi keuntungan. Terbukti dari keenam informan dua informan yang memiliki kerja sama dengan reseller mampu memperoleh keuntungan hingga berkali-kali lipat dibandingkan dengan mahasiswa yang tidak memiliki reseller. Adapun jenis jaringan yang terjadi disini yaitu jaringan *power* dan jaringan *interest*. Karena adanya kepentingan dari mereka yang memiliki usaha untuk

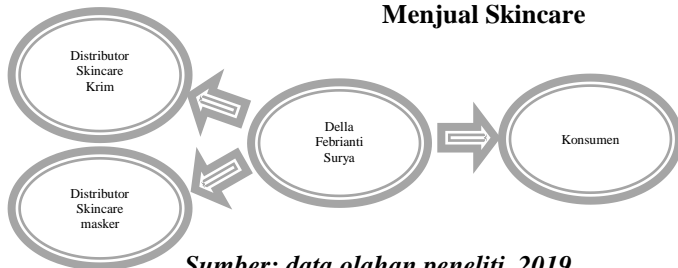
lebih mengenalkan produknya kepada beberapa masyarakat dengan membuka kerja sama dengan reseller dari beberapa daerah. Adanya kerja sama dengan reseller juga merupakan bentuk dari jaringan *power* karena membuat produk yang mereka jual bisa diketahui banyak orang, sehingga peluang mendapatkan keuntungan dan menjadikan kemungkinan bertambahnya peminat produk yang mereka buat semakin banyak. Banyaknya reseller juga bisa dianggap sebagai kesuksesan dan telah berkembangnya usaha yang mereka jalankan. Namun ada pula beberapa mahasiswa yang memilih untuk tetap menjalankan usahanya seorang diri mulai dari mempromosikan dan menjual barang atau item yang mereka buat dikarenakan berbagai alasan seperti usaha yang dijalankan masih terlalu kecil dan ketidak sanggupannya mereka dalam memproduksi barang dalam jumlah yang besar.

Pola Jaringan Sosial Mahasiswa Dalam Berwirausaha

Adapun pola dalam jaringan sosial yang terjadi antara mahasiswa yang berwirausaha dengan beberapa distributor, konsumen dan reseller sebagai berikut.

1. Informan Pertama (Della Febrianti Surya)

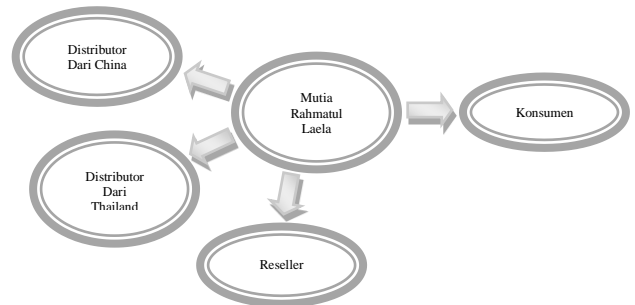
Bagan 5.1
Pola Jaringan Della Dalam Menjual Skincare



Sumber: data olahan peneliti, 2019

2. Informan Kedua (Mutia Rahmatul Laela)

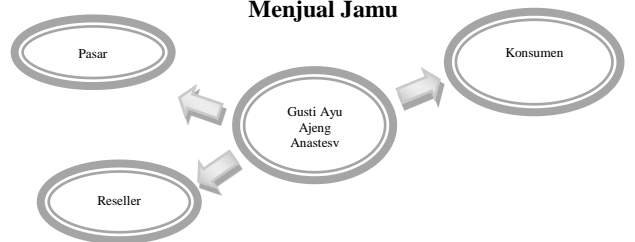
Bagan 5.2
Pola Jaringan Mutia Dalam Menjual Lotion



Sumber: data olahan peneliti, 2019

3. Informan Ketiga (Gusti Ayu Ajeng Anastesy)

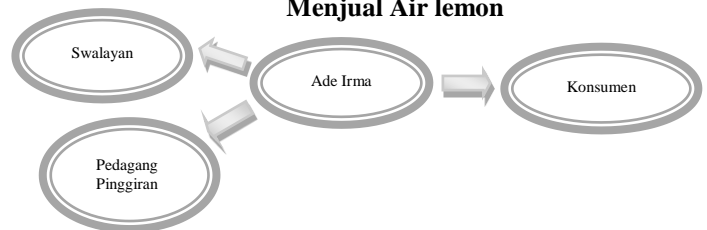
Bagan 5.3
Pola Jaringan Ajeng Dalam Menjual Jamu



Sumber: data olahan peneliti, 2019

4. Informan Keempat (Ade Irma)

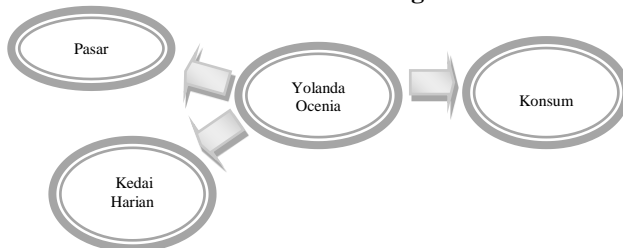
Bagan 5.4
Pola Jaringan Ade Dalam Menjual Air lemon



Sumber: data olahan peneliti, 2019

5. Informan Kelima (Yolanda Ocenia)

Bagan 5.5
Pola Jaringan Anda Dalam
Menjual Konsumsi dan
Catering



Sumber: data olahan peneliti, 2019

6. Informan Keenam (Angelia Karisma Wulan)

Bagan 5.6
Pola Jaringan Wulan Dalam
Menjual Kain Tenun



Sumber: data olahan peneliti, 2019

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Latar belakang yang menjadi penyebab munculnya ide beberapa mahasiswa yang memilih untuk berwirausaha terbagi dalam hobi, keahlian dan keinginan untuk bisa mencukupi kebutuhan pribadi. Peneliti juga menemukan bahwa tidak semua mahasiswa yang memiliki usaha tersebut berasal dari keluarga yang kaya. Ada beberapa mahasiswa yang berasal dari keluarga dengan kategori berada pada strata atas membuka usaha dikarenakan alasan kemandirian. Mereka menggunakan uang tabungan

pribadi sebagai modal untuk awal memulai usaha. Adapun beberapa hambatan yang terjadi adalah kurangnya tenaga kerja dan manajemen waktu dalam berwirausaha. Faktor yang menjadi pendorong kesuksesan mereka yaitu niat, sikap kepercayaan diri dan giat dalam melakukan pemasaran serta adanya dukungan dari beberapa pihak seperti keluarga dan kerabat.

2. Dari penelitian ini juga ditemukan bahwa satu dari enam informan yang memiliki masalah dalam mengakibatkan terjadinya gangguan dari segi akademik di kampus seperti mendapatkan nilai yang buruk. Hal ini terjadi karena penempatan waktu yang salah dalam menggabungkan waktu berwirausaha dengan waktu perkuliahan.
3. Jaringan yang dibangun dalam berwirausaha yaitu dengan beberapa pihak seperti distributor dan supplier yang berperan sebagai tempat pengambilan bahan yang akan dijual, jaringan bersama konsumen sebagai penikmat produk yang dipasarkan dan juga reseller sebagai penyambung produk yang membuat usahanya semakin sukses dipasaran dan keuntungan semakin meningkat.
4. Adanya bantuan dari Media Sosial yang digunakan sebagai alat untuk memperkenalkan dan memasarkan produk yang mereka jalani dalam usahanya. Adapun media sosial yang digunakan dalam usaha ini adalah Instagram dan WhatsApp. Beberapa mahasiswa

mempromosikan produk yang mereka buat bukan menggunakan akun instagram pribadi melainkan dengan membuat akun baru. Melalui media juga mahasiswa yang berwirausaha dapat membangun jaringan dengan beberapa distributor. Melalui bantuan dari media sosial mahasiswa berhasil mengembangkan dan mengenalkan produk yang mereka buat secara global kepada konsumen di beberapa daerah.

Saran

1. Bagi Mahasiswa yang berwirausaha diharapkan bisa terus menjalankan usahanya dan mengembangkannya hingga menjadi pengusaha sukses dan membantu membuka lapangan pekerjaan bagi banyak orang.
2. Bagi mahasiswa yang hendak memulai berwirausaha hendaknya bisa manajemen waktu untuk berwirausaha dan perkuliahan
3. Bagi mahasiswa lain hendaknya lebih termotivasi untuk memanfaatkan waktu luang dengan cara memulai berwirausaha dengan ide-ide kreatif dan kemampuan masing-masing.
4. Bagi Universitas hendaknya memberikan kesempatan bagi mahasiswa yang hendak berwirausaha dengan membantu memfasilitasi maupun mengadakan pelatihan.
5. Bagi pemerintah hendaknya pemerintah lebih memberikan apresiasi dalam bentuk award seperti kemudahan pem-injaman

modal bagi siapapun yang ingin memulai berwirausaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Adler, P. S. & S. Kwon. 2002. *Social Capital: Prospect for a New Concept*. Academy of Management Review. 27: 17-40.
- Alan, K. 2007. *Manajemen Waktu*. Jakarta: Mata Katulistiwa.
- Alma, Boukari. 2001. *Kewirausahaan*, Bandung : Alfabeta.
- Alma, Boukari. 2010, *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*. Bandung : Alfabeta.
- Anoraga, Panji. & Sudantoko, D. 2002. *Koperasi, kewirausahaan, dan usaha kecil*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Anoraga, Panji. 2009. *Managemen Bisnis*.