BAB IV

INTERAKSI SOSIAL MAHASISWA ENTREPRENEUR: TINJAUAN GEORGE HERBERT MEAD

A. Deskripsi Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah Singkat Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya[77]

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya adalah salah satu perguruan tinggi negeri di Surabaya yang menyelenggarakan pendidikan ilmu-ilmu keislaman multidispliner serta sains teknologi. UIN Surabaya diberi nama Sunan Ampel, adalah nama salah seorang Walisongo tokoh penyebar Islam di Indonesia. Berubahnya IAIN Sunan Ampel menjadi UINSA Surabaya melalui keputusan Presiden RI No.65/2013 agar fakultas-fakultas di UINSA lebih luas namun tidak luput dari pengetahuan agama. Pada dasarnya UINSA adalah universitas dengan basic islam. Dengan perubahan dari IAIN menjadi UINSA, maka banyak sekali yang signifikan meskipun masih dalam proses, diantaranya: pertambahan fakultas dan meluasnya dunia pembelajaran salah satunya adalah fakultas ilmu sosial dan ilmu politik. Keberadaan kampus UIN Sunan Ampel di wilayah Surabaya bagian selatan Jl. Ahmad Yani no. 117 Surabaya tepatnya di selatan Jatim Expo International dan di depan Mapolda Jawa Timur.

[77] Panduan Penyelenggaraan Program Strata Satu (S1) dan Program Magister (S2), (Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2013), 1.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pada akhir dekade 1950, beberapa tokoh masyarakat muslim Jawa Timur mengajukan gagasan untuk mendirikan perguruan tinggi agama Islam yang bernaung di bawah Departemen Agama. Untuk mewujudkan gagasan tersebut, mereka menyelenggarakan pertemuan di Jombang pada tahun 1961. Dalam pertemuan itu, profesor Soenarjo (Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga) hadir sebagai narasumber untuk menyampaikan pokok-pokok pikiran yang diperlukan sebagai landasan berdirinya perguruan tinggi agama Islam dimaksud. Dalam sesi akhir pertemuan bersejarah tersebut, forum mengesahkan beberapa keputusan penting yaitu: 1. Membentuk panitia pendirian IAIN, 2. Mendirikan Fakultas Syari'ah di Surabaya, 3. Mendirikan Fakultas Tarbiyah di Malang. Selanjutnya, pada tanggal 9 Oktober 1961 dibentuk Yayasan Badan Wakaf Kesejahteraan Fakultas Syari'ah dan Fakultas Tarbiyah yang menyusun rencana kerja sebagai berikut:

a. Mengadakan persiapan pendirian IAIN Sunan Ampel yang terdiri dari Fakultas Syari'ah di Surabaya dan Fakultas Tarbiyah di Malang.
b. Menyediakan tanah untuk pembangunan kampus IAIN Sunan Ampel seluas delapan (8) hektar yang terletak di Jl. Ahmad Yani No. 117 Surabaya.
c. Menyediakan rumah dinas bagi para Guru Besar.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pada tanggal 28 Oktober 1961, Menteri Agama menerbitkan SK No.17/1961 untuk mengesahkan pendirian Fakultas Syari'ah di Surabaya dan Fakultas Tarbiyah di Malang. Kemudian pada tanggal 01 Oktober 1964, Fakultas Ushuluddin di Kediri diresmikan berdasarkan SK Menteri Agama No.66/1964.

Berawal dari tiga (3) fakultas tersebut, Menteri Agama memandang perlu untuk menerbitkan SK No.20/1965 tentang pendirian IAIN Sunan Ampel yang berkedudukan di Surabaya seperti dijelaskan di atas. Sejarah mencatat bahwa tanpa membutuhkan waktu yang panjang IAIN Sunan Ampel ternyata mampu berkembang dengan pesat. Dalam rentang waktu antara 1966-1970 IAIN Sunan Ampel telah memiliki delapan belas (18) fakultas yang tersebar di tiga (3) propinsi: Jawa Timur, Kalimantan Timur dan Nusa Tenggara Barat. Namun, ketika akreditasi fakultas di lingkungan IAIN diterapkan lima (5) dari delapan belas (18) fakultas tersebut ditutup untuk digabungkan ke fakultas lain yang terakreditasi dan berdekatan lokasinya.

Selanjutnya dengan adanya peraturan pemerintah Nomor 33 tahun 1985, Fakultas Tarbiyah Samarinda dilepas dan diserahkan pengelolaannya ke IAIN Antasari Banjarmasin. Disamping itu, Fakultas Tarbiyah Bojonegoro dipindahkan ke Surabaya dan statusnya berubah menjadi Fakultas Tabiyah IAIN Surabaya. Dalam pertumbuhan selanjutnya, IAIN Sunan Ampel memiliki 12 (dua belas)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

fakultas yang tersebar di seluruh Jawa Timur dan 1 (satu) fakultas di Mataram, Lombok, Nusa Tenggara Barat.

Sejak pertengahan 1997, melalui Keputusan Presiden No. 11 Tahun 1997, seluruh fakultas yang berada di bawah naungan IAIN Sunan Ampel yang berada di luar Surabaya lepas dari IAIN Sunan Ampel menjadi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) yang otonom. IAIN Sunan Ampel sejak saat itu pula terkonsentrasi hanya pada 5 (lima) fakultas yang semuanya berlokasi di kampus Jl. A. Yani 117 Surabaya.

Pada 28 Desember 2009, IAIN Sunan Ampel Surabaya melalui Keputusan Menkeu No. 511/KMK.05/2009 resmi berstatus sebagai Badan Layanan Umum (BLU). Dalam dokumen yang ditandasahkan pada tanggal 28 Desember 2009 itu IAIN Sunan Ampel Surabaya diberi kewenangan untuk menjalankan fleksibilitas pengelolaan keuangan sesuai dengan PP Nomor 23 Tahun 2005 tentang Pengelolaan Keuangan Badan Layanan Umum (PK-BLU).

Terhitung mulai tanggal 1 oktober 2013, IAIN Sunan Ampel berubah menjadi UIN Sunan Ampel (UINSA) Surabaya berdasarkan keputusan Presiden RI No.65/2013. Sejak berdiri hingga kini (1965-2015), UINSA Surabaya sudah dipimpin oleh 8 rektor, yakni:

1. Prof. H. Tengku Ismail Ya'qub, SH, MA (1965-1972)
2. Prof. KH. Syafii A. Karim (1972-1974)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Drs. Marsekan Fatawi (1975-1987)
4. Prof. Dr. H. Bisri Affandi, MA (1987-1992)
5. Drs. KH. Abd. Jabbar Adlan (1992-2000)
6. Prof. Dr. HM. Ridlwan Nasir, MA (2000-2008)
7. Prof. Dr. H. Nur Syam, M.Si (2009-2012)
8. Prof. Dr. H. Abd A'la, M.Ag (2012-2018)

Saat ini UINSA Surabaya berdasarkan keputusan Presiden RI No.65/2013 mempunyai 9 fakultas sarjana dan pascasarjana, serta 44 program studi (33 program sarjana, 8 program magister, dan 3 doktor) sebagai berikut:

1. Fakultas Adab dan Humaniora:

   Prodi Bahasa dan Sastra Arab, Prodi Sejarah dan Kebudayaan Islam, dan Prodi Sastra Inggris.
2. Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi:

   Prodi Ilmu Komunikasi, Prodi Komunikasi Penyiaran Islam, Prodi Pengembangan Masyarakat Islam, Prodi Bimbingan Konseling Islam, Prodi Manajemen Dakwah.
3. Fakultas Syari'ah dan Hukum:

   Prodi Ahwal al-Syahshiyah (Hukum Keluarga Islam), Prodi Siyasah Jinayah (Hukum Tatanegara dan Hukum Pidana Islam), Prodi Muamalah (Hukum Bisnis Islam).
4. Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Prodi Pendidikan Agama Islam, Prodi Pendidikan Bahasa Arab, Prodi Manajemen Pendidikan Islam, Prodi Pendidikan Matematika, Prodi Pendidikan Bahasa Inggris, Prodi Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah, Prodi Pendidikan Raudhotul Athfal.

5. Fakultas Ushuluddin dan Pemikiran Islam:

   Prodi Aqidah Filsafat, Prodi Perbandingan Agama, Prodi Tafsir, Prodi Hadist.

6. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik:

   Prodi Ilmu Politik, Prodi Hubungan Internasional, Prodi Sosiologi.

7. Fakultas Psikologi dan Kesehatan:

   Prodi Psikologi.

8. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam:

   Prodi Ekonomi Syariah, Prodi Ilmu Ekonomi, Prodi Akutansi, Prodi Manajemen.

9. Fakultas Sains dan Teknologi

   Prodi Sistem Informasi, Prodi Teknik Lingkungan, Prodi Ilmu Kelautan, Prodi Teknik Arsitektur, Prodi Matematika, Prodi Biologi.

Seperti halnya perguruan tinggi negeri yang lain, UIN Sunan Ampel juga membuka program pasca sarjana untuk program Magister (S2) dan Doktor (S3). Program Magister (S2) di UIN Sunan Ampel ini membuka beberapa jurusan diantaranya Pemikiran Islam Ekonomi Islam, Tafsir Hadits, Dakwah, Pendidikan Bahasa Arab, Syi'ah dan

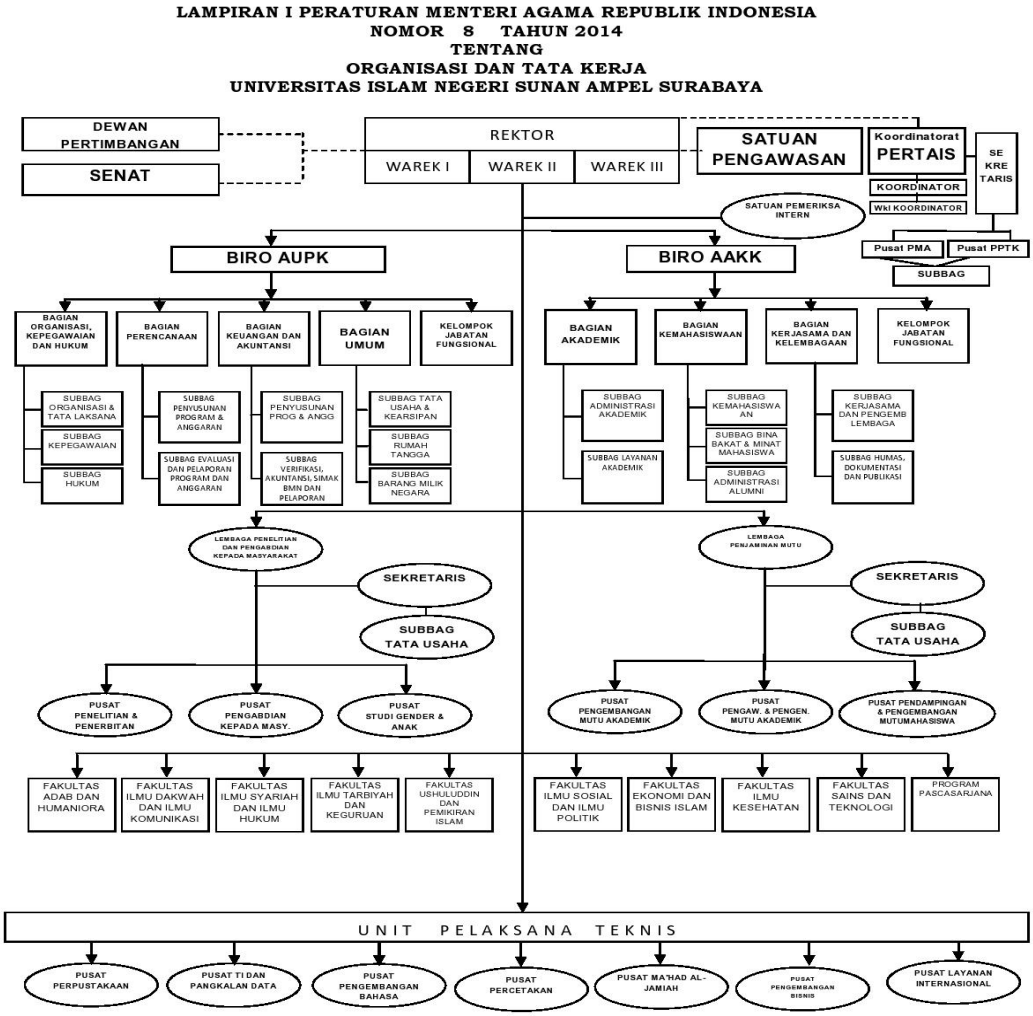
digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pendidikan Islam. Sedangkan program Doktor (S3) UIN Sunan Ampel mempunyai Al-Dirasat dan Al-islamiyah (*Islamic Studies*) yang mengkaji tentang keislaman dengan pengkajian empirik dan non empirik, menganalisis dan menggali fakta kontemporer dalam masyarakat islam khususnya di Indonesia.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Bagan 4.1

Struktur Organisasi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

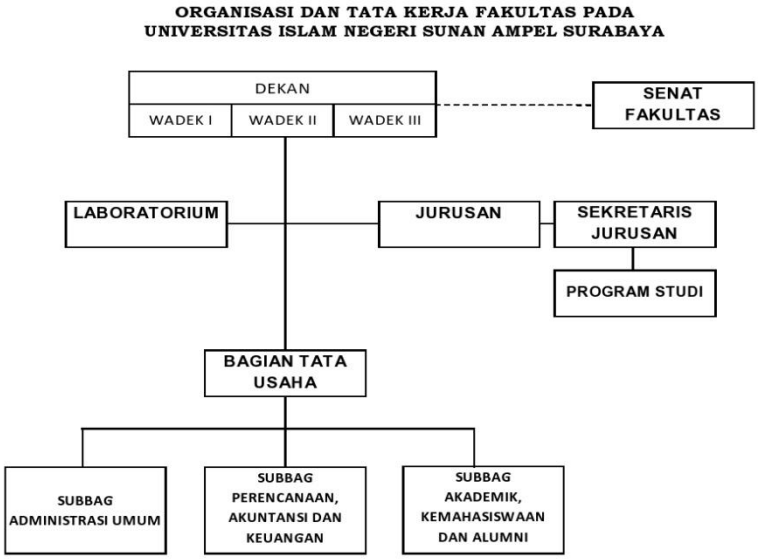


Sumber: http://www.uinsby.ac.id/id/193/ortaker-uinsa.html diakses pada tanggal 7 januari 2017 19.32 wib

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Bagan 4.2

Struktur Organisasi Fakultas Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya



Sumber : http://www.uinsby.ac.id/id/193/ortaker-uinsa.html diakses pada tanggal 7 januari 2017 19.32 wib.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Lembaga Pengembangan Kewirausahaan dan Bisnis Islam di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

LPKBI[78] adalah sebuah lembaga think tank non structural di bawah Rektor UIN Sunan Ampel yang bergerak di bidang pendidikan dan pengajaran, penelitian dan pengabdian pada masyarakat khususnya terkait dengan inovasi dan kreativitas dalam Islamic Studies.

> "LPKBI[79] berdiri sejak tahun 2012, LPKBI adalah Lembaga non struktural untuk pengembangan kewirausahaan di UINSA. Memang itu berawal dari programnya IDB dimana beberapa dosen dikirim untuk mengikuti workshop kewirausahaan di Australia. Setelah pulang dari sana kita mengembangkan apa yang kita peroleh di workshop itu maka berdirilah lembaga ini. Jadi lembaga itu memang maunya untuk diantaranya adalah 1. mengembangkan kewirausahaan di UINSA, 2. Meningkatkan motivasi mahasiswa, 3. Meningkatkan skill dosen, 4. Bagaimana membuat jaringan baik nasional maupun internasional. Dengan adanya hal itu diharapkan mahasiswa tidak hanya ahli dalam sisi keilmuan masing-masing prodi tapi punya skill yang lain yaitu entrepreneur. Lembaga ini tidak hanya untuk mahsiswa akan tetapi juga dosen, karena dosen kan punya tanggung jawab untuk mengembangkan itu karena dari pihak lembaga tidak bisa sendiri kalau tidak ada dosennya. Mata kuliah entrepreneurship memang dari universitas. Tapi beberapa teman pada waktu itu memang ketika melakukan review dari apa yang sudah dilakukan masih bisa ditangani oleh lembaga tapi sekarang sudah tidak karena banyak tim yang sekolah sehingga tidak konsen dan akhirnya hanya beberapa teman saja, berhubung riview itu terkait dengan kebijakan jadi itu yang agak sulit. Kantin kejujuran merupakan value yang universal yang memang harus ada di UINSA. Veleu-veleu yang ada di UINSA juga terkait dengan nilai-nilai yang harus dimiliki seorang entrepreneur diantaranya yaitu jujur seperti Rasulullah saat menjalankan usahanya. Kalau program yang konsisten itu kompetisi kewirausahaan karena kalau review kurikulum itu kesulitan dalam mengkordinir dosen-dosen yang mengampuhi mata kuliah itu, kalo awalnya masih bisa tapi seiring berjalannya waktu agak kesulitan. Tapi yang rutin itu setiap tahun ada kompetisi kewirausahaan dengan format yang mengalami

[78] http://sites.uinsby.ac.id/lpkb/about-lpkbi-1 pada 17 Januari 2017 pukul 15.41 Wib

[79] Hasil wawancara dengan bu Andri ketua LPKBI senin 20 Februari 2017 pukul 14.59 Wib di Twintower B lantai 1.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

evalusi setiap tahunnya jadi melihat situasinya, bagaimana bentuknya setiap tahun pasti ada perubahan dari format bentuk kompetisi itu."

Dimana visinya adalah menjadi think tank yang terkemuka di tingkat nasional maupun internasional dalam pengembangan Kewirausahaan dan Bisnis Islam.

Yang memiliki 3 Misi diantaranya adalah :

1. Penelitian: Merencanakan, melaksanakan, mengembangkan dan menyebarluaskan hasil penelitian.
2. Pendidikan dan Pelatihan: Melaksanakan program bagi peningkatan pengetahuan, keahlian terapan dan penelitian di berbagai lembaga pendidikan, pemerintahan, swasta dan lainnya.
3. Pengabdian Masyarakat: Menyelenggarakan aktivitas konsultasi dan pendampingan pada berbagai pemerintah dan swasta.

Terdapat empat alasan mengapa menjadi entreprenurial centre ini menjadi centre of excelence dalam peningkatan kualitas pendidikan tinggi khususnya pendidikan tinggi Islam.

1. Kewirausahaan dapat memperkuat isi kurikulum pendidikan. Dengan memasukkan enterprenership content salah satu perkuliahan misalnya, bisa membuat mahasiswa lebih kreatif dalam mengembangkan pengetahuan dan keterampilan dasar dari mata kuliah tersebut. Sebagai contoh, dalam Perkuliahan Fiqih Ibadah terdapat konsep persucian atau toharo. Dengan sentuhan semangat kewirausahaan pada perkuliahan ini, maka seorang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mahasiswa dapat mengembangkan atau berinovasi teknologi yang membuat umat Islam lebih mudah untuk melakukan wudlu dengan menyediakan mesin wudlu. Mesin yang secara ekonomis lebih menghemat air namun tetap sesuai dengan rukun wudlu.

2. Kewirausahaan dapat memperkuat Institut atau universitas itu sendiri dengan sistem pembiayaan yang sustainanble. Hal ini dikarenakan perguruan tinggi di Indonesia sangat bergantung pada anggaran pemerintah. Misalkan apabila ada hubungan yang kurang harmonis antara pemerintah dan DPR maka akan membuat daftar belanja dan program untuk perguruan tinggi dipending karena belum disetujui oleh DPR. Apabila hal ini terjadi maka bisa membuat sebuah perguruan tinggi sulit untuk menjalankan aktivitas mereka secara normal. Dalam rangka untuk mengantisipasi hal tersebut dan dalam upaya bahwa dengan meningkatkan sumber pembiayaan maka perguruan tinggi bisa menggali dana dari kegiatan atau bisnis universitas yang tidak melanggar hukum. Misalnya, Indonesia dikenal sebagai negara Muslim terbesar, pada bulan bulan Dzulhijjah misalnya banyak ummat yang berkeinginan untuk pergi haji ke Makah. Untuk permintaan itu, sebuah universitas Islam dapat menawarkan jasa untuk melakukan bimbingan haji dan bisa mengadakan tour and travel untuk penyelenggaraan haji dan Umroh ke Makah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Kewirausahaan bisa mengintegrasikan sistem pendidikan Islam dari sistem pendidikan dasar sampai dengan sistem pendidikan yang lebih tinggi. Tidak dapat dipungkiri bila saat ini, sistem pendidikan ekonomi dari sekolah dasar sampai universitas belum terintegrasi. Sistem pengajarannya masih dilakukan secara partial dalam tiap jenjang kependidikan. Dengan memperkenalkan konsep kewirausahaan di setiap tingkat pendidikan, maka hal itu bisa mengintegrasikan pendidikan ekonomi di semua level dengan merancang dan memasukkan komponen kewirausahaan pada pendidikan ekonomi dari tinggal pendidikan dasar sampai pendidikan tinggi.
4. Pendidikan kewirausahaan bisa mengurangi citra negatif pendidikan Tinggi Islam yang mungkin dikenal hanya sebagai penghasil pengkhotbah/ penceramah atau malahan melahirkan kelompok garis keras atau radikal. Dengan enterpreurship, pendidikan tinggi Islam akan dikenal sebagai salah satu sumber dimana pengusaha yang santun didik, karena itu beberapa citra negatif dari radikalisme beragama dapat dikurangi.

Melalui tiga instrument yang saat ini dimiliki yaitu pengajaran, penelitian dan pengabdian masyarakat, LPKBI beruasha untuk memberi sentuhan tambahan dalam sistem pengajaran di UIN Sunan Ampel yang bertujuan agar lulusan selain menguasai ilmu-ilmu keislaman atau Islamic Studies namun juga memiliki semangat

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

entreprenurial. Disisi lain untuk memiliki sistem pengajaran yang memadai juga harus ditunjang dengan kemampuan riset yang mumpuni. Untuk itu LPKBI juga berusaha untuk menjadi salah satu Centre of Islamic entrepreneurship research in Indonesia termasuk di dalamnya bisa memiliki pusat pengembangan usaha yang bisa diakses dan dimanfaatkan tidak hanya oleh mahasiswa namun juga oleh masyarakat umum.

Untuk memenuhi misi itu makan diciptakan Integrated strategy resources yang berbasis ”Asking”, ”Trying” dan ”Doing” dimana inti dari strategi ini adalah “Learn lesson from others“. Dengan keterbatasan yang dimiliki saat ini, LPKBI sebagai centre of Excelence memfokuskan pada empat hal untuk program satu tahun pertama.[80]

1. Membangun semangat entrepreneurship melalui kompetisi. Sementara ini kompetisi yang dilakukan adalah Kontest Kreativitas dan Design Usaha Antar Jurusan dan Program Study se UIN Sunan Ampel yang diselenggarakan pada setiap moment wisuda di UIN Sunan Ampel.
2. Mencoba membangun data base penelitian berbasis kewirausahaan, hal pertama yang dilakukan adalah dengan meyelenggarakan workshop methodologi penelitian kewirausahaan bagi mahasiswa. Tujuan dari kegiatan ini adalah mendorong mahasiswa S1 dari berbagai disiplin ilmu untuk melakukan penelitian kewirausahaan dalam Islamic

[80] http://sites.uinsby.ac.id/lpkb/layanan pada 17 Januari 2017 pukul 15.56 Wib

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

perspective. Selain itu tidak menutup kemungkinan juga untuk dilakukan penelitian pada jenjang S2 atau S3.

3. Peningkatan Kapasitas dan kapabilitas sumber daya manusia. Usaha pertama yang dilakukan adalah dengan mengadakan workshop up grade kemampuan dan pengetahuan terkait pengembangan kewirausahaan secara rutin. Kedua adalah dengan mencoba mengakses program-program pelatihan dalam dan luar negeri dan menawarkan kepada Sumber daya manusia di UIN Sunan Ampel agar bisa mengakses dan mengikuti program tersebut.
4. Melakukan Usaha sederhana yang bisa dijadikan sumber pembiayaan organisasi. Usaha sederhana yang dimaksud sementara ini kami memberikan jasa layanan sebagai berikut: 1. Konsultasi Usaha, 2. Konsultasi Riset, Penelitian dan Penulisan, 3. Konsinyasi Usaha.

3. Mahasiswa Entrepreneur di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Kampus merupakan pusat kegiatan utama mahasiswa yakni tempat untuk menimba ilmu pengetahuan, wawasan serta pengalaman. Kampus memberi peluang menguasai bidang ilmu yang dapat mendukung *skill* yang dimiliki mahasiswa, salah satunya yaitu usaha. Mahasiswa tidak hanya mendapatkan ilmu pengetahuan melalui teori-teori yang diberikan dosen melalui mata perkuliahan akan tetapi haruslah diimbangi dengan praktik.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Salah satu *skill* di sini adalah menjadi mahasiswa entrepreneur. Tidak dapat dipungkiri mahasiswa sering kali mencari pengalaman atau mengeksplor dirinya selama di dunia kampus. Mencari jati diri dan mencoba segala hal untuk menambah pengalaman dan wawasannya, salah satunya adalah menjadi mahasiswa entreprenur di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

Belakangan ini mulai terlihat berbagai macam usaha yang dijalankan oleh mahasiswa entrepreneur di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya. Bukan hanya mahasiswa jurusan bisnis saja yang menjalankan usahanya sebagai entrepreneur, akan tetapi bahkan hampir di seluruh fakultas terdapat mahasiswa yang menjadi mahasiswa entrepreneur. Terlebih lagi terdapat fasilitas yang diberikan oleh fakultas untuk tempat mereka menjalankan usahanya berjualan atau sering kita kenal dengan "kantin kejujuran" yang dapat mendukung usahanya tersebut. Dengan adanya kantin kejujuran ini dirasa dapat mempermudah para mahasiswa untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukan dikampus dan dapat menjadi peluang besar untuk para mahasiswa yang mempunyai *skill* dan keinginan belajar menjadi seorang entrepreneur.

B. Interaksi Sosial Mahasiswa Entrepreneur di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Setelah memaparkan terkait deskripsi umum Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya. Peneliti akan memaparkan data yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

diperoleh selama penelitian. Pada hari rabu tanggal 16 November 2016 peneliti menemui informan pertama yaitu Mariana mahasiswi FISIP jurusan Sosiologi semester 5 di lobby lantai 1 fisip pukul 10.14 Wib. Suasana saat itu ramai karena jam perkuliahan mahasiswa sudah selesai dan banyak yang bersantai di lobby sambil menunggu jam perkuliahan selanjutnya.

> "Sebenarnya sih pertamanya iseng aja kan bantuin pacarku toh itu yang punya outlet nyoklat kan ibunya dia, terus itu dapat orderan banyak di Unair dari pihak kantin yang pesan. Lha kita nyoba-nyoba jualan di Uinsa kali aja laku keras kayak di Unair gitu soalnya kalo di Unair sekali ngirim itu sehari sampek 250 gelas bisa, paling sedikit kalo di Unair itu 50 gelas gitu lho. Ternyata tak coba di sini bisa lha uang untungnya itu lumayan lah buat tambahan jajan."
>
> Aku jualannya belum ada 1 bulan, lokasi jualannya itu di fisip, ushuluddin atau di jembatan sebelah ushuluddin arah mau ke pesmi itu, kalo sabtu malam minggu di taman Bungkul. Icenya kan sudah jadi trus di tata di boxnya ice yang sterofom itu, trus kita ngangkat box gitu sambil bilang "ice nyoklatnya" gitu.
>
> Saya jual produk ini soalnya emang di rumah itu ibunya pacar saya ikut kemitraan nyoklat jadi ada outlatenya di rumah, trus kita tinggal bawa doang. Kalo jualan nggak mesti sih kalo lagi kepingin aja kalo misalnya aku sama dia kuliahnya agak longgar itu baru jualan, kalo selasa rabu itu nggak jualan soalnya kan itu kuliahnya full, jadi nanti kalo dia jualan sendiri kasihan.
>
> Kita nawarin "ice nyoklatnya mb" biasanya kan nggak di respon gitu, oh bisa dilihat dulu ada pilihan topingnya lho trus dibukain boxnya kan tampilannya menarik toh jadi nanti itu biasanya dia mau beli. Kalo di daerah kampus itu yang beli mahasiswi-mahasiswi jarang kalo mahasiswa mau beli. Kalo di taman Bungkul itu ke anak-anak kecil, malam minggu kan mesti rame banyak yang habis main sepatu roda otomatis kan haus jadi banyak yang beli. Cara penjualan ice kita ya efisien biasanya di bungkul itu 34 gelas nggak ada 1 jam udah habis langsung laku.
>
> Kalo masalah kendala itu biasanya konsumen itu nawar kok nggak 5 rb aja di samain sama produk yang kayak gitu tapi jenis

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lain gitu, trus saya jelasin beda produknya soalnya kita dari nyoklat trus topingnya dari coklat asli juga.

Saya dapat harga reseler, dari ibunya 6 rb trus saya jual 8 rb jadi untung 2 rb udah sama bensin soalnya bawanya itu pakai mobil kalo pakai motor nanti topingnya berantakan jadi nggak menarik lagi.

Hm saya tidak mengenal mahasiswa yang jualan soalnya jualan ini juga cuman iseng.

Kalo ada modal pengen punya usaha sendiri aja mbak hehe. Sejak lama sih mbak sejak aku masih sekolah, dari dulu aku nggak ada niatan kerja soale kan aku pemalas. Dari SMP aku wes jual pulsa mbak sama pas waktu itu kan lagi musim headband jadi aku bikin itu trus tak jual. Berhubung aku sama mondok jadi fakum. Trus kuliah ini ya bantu pacar jual es nyoklat itu, aku juga ngelesi, bantu promotin salon sama riasnya tante sama mbakku, kalo puasaan aku jual kue kering sama mbak yang bikin trus tak bantuin gitu."

Peneliti menyudahi wawancara karena masih belum siap untuk mencari informan selanjutnya yang sedang berada di kantin kejujuran FEBI. Besoknya pada hari kamis 17 November 2016 peneliti mencoba memberanikan diri dan meminta waktu untuk mewawancarai mahasiswa yang berada di kantin kejujuran FEBI tersebut. Setelah peneliti membeli makanan di sana dan memcoba menanyakan kepada para mahasiswa entrepreneur tersebut yang bersedia untuk diwawancarai yaitu Putri mahasiswi FISIP jurusan Sosiologi semester 1 pukul 10.13 Wib di lantai 1 depan stand penjualan FEBI.

"Awalnya itu dapat inspirasi dari temenku dulu, dia itu ngajari aku bikin tahu bulat udah dari dulu gitu sebelum kuliah tapi aku baru menjalankan sekarang soalnya kendalanya dari orang tua belum boleh buat jualan cuman aku nekat aja, jadi orang tuaku nggak tau kalau aku jualan ini. Udah 3 bulan ini jualan tahu bulat. Di fakultas sama di luar banyak aku naruhnya di warung kopi, kantin sekolah sama di pondok itu.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pertamanya cari peluang di warkop sama sekolah biar nggak cuman jagain yang di kampus, jadi tiap warkop atau sekolah saya tawari produk jualannya habis itu kalo dari pihak warkop atau sekolah udah fix dengan harganya juga ya besok harinya langsung saya kirim buat naruh di situ, kalo yang di pondok itu memang saya nggak nawarin dan dari pihak pondok yang meminta produk tersebut. Kalo warkop itu mulai dari daerah Pondok Tjandra, belakang UINSA, sama Blackopal. Sedangkan kalo di sekolah itu di SMA Wahid Hasyim, SMA 10 daerah Jemursari sama sekolah Ketintang.

Untuk produk tahu bulat ini aku ambil di sidoarjo aku beli trus dijual lagi, soalnya gini dulu kan sempat bikin sendiri soalnya masih sedikit lha sekarang kan sudah banyak jadi gak kuat yang bikin sendiri. Ada temenku itu punya pegawai juga jadi aku kasih modal ke pegawainya itu nanti dibikinin pegawainya jadi aku tinggal jual aja trus bayar pegawainya gitu. Kalo aku berangkatnya pagi itu jam setengah 5.an udah beres yang di luar kalo di sini kan tinggal taruh nanti kan ada mbak-mbaknya yang jaga.

Awalnya jualan di sini izin dulu ke ketuanya tanya ada tempat yang kosong nggak, klo ada kan baru bisa naruh. Kemarin itu pernah ditegur sama dekan kalo jualan di kelas, kan temen-temen banyak yang beli di kelas pas waktu itu ditegur katanya nggak boleh jualan keliling, tapi masih banyak kok anak-anak yang jualan keliling di fakultas gini.

Alhamdulillah sih meskipun kantin kejujuran tetep bayar kok konsumen malah susahnya cari uang receh kadang nggak ada kembaliannya jadi besok anaknya ngambil jajan lagi gitu.

Kalo tahu yang masih sisa sebenernya bisa diolah lagi jadi kripik tahu, tapi aku udah capek jadi dibuang aja soalnya tahannya cuman 1 hari, sebenernya besoknya itu masih bisa tapi rasanya sama teksturnya itu udah beda rasanya masih enak cuman aku gak mau kayak gitu 1 hari ya 1 hari. Alhamdulillah habis trus kok kebetulan kuliah saya selesai kan sampai sore tahunya juga habis.

Kalo sama mahasiswa entrepreneur yang lain saya kenal sama yang jualan di fakultas ini kebanyakan anak febi, kalo kumpul itu biasanya shering kadang-kadang ada yang hilang uangnya diomongin bareng-bareng, bahas bisnis di luar kampus, cara-cara mereka bikin produknya (resep), kadang bercandaan ya banyak lah. Sistemnya disini itu gak ada kompetisi gitu laku nggak laku kan rejekinya. Disini juga ada jadwal nunggu kantinnya gitu jadi tanggung jawab yang nunggu yang melayani pembeli.

Alhamdulillah uang hasil dari bisnis ini kalo tahun ini tak buat beli motor ambil kredit cicilan, uang jajan juga nggak minta orang tua, uang kos aja yang minta. Kalo cita-cita saya ya pengen di dunia usaha gini aja, soalnya saya sudah nyaman dengan apa yang saya lakukan sekarang, kalo pengen bisnis ini lebih besar iya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pasti pengen cuman kan belum tau kedepannya gimana tapi harus optimis lebih besar lagi."

Setelah selesai wawancara dengan Putri saya langsung bergegas ke FTK karena sudah ada janji dengan Dita teman saya untuk bertemu dengan temannya yang kebetulan adalah mahasiswa entrepreneur yaitu Laila dan Atika. Pertama wawancara dimulai dengan Laila yang pada saat itu sedang bersantai duduk di loby lantai 4 gedung FTK, Laila adalah mahasiswi FTK jurusan PGRA kelas B semester 1, wawancara di lakukan pada hari kamis tanggal 17 November 2016 pukul 11.06 Wib.

"Awalnya dulu dari SMK itu diajak kakak kelas bisnis oriflaim, trus merasa kalo bisnis itu penting ketika saya sudah lulus sekolah pas cari kerja itu susah trus saya kembali ke oriflaim soalnya banyak keuntungannya, lha namanya mahasiswa kalo pegang uang dari hasil sendiri kan seneng meskipun sedikit. Kalo yang jualan gorengan itu dari SMK juga, jadi ibu yang bikin aku yang jual.

Sebenernya di fakultas itu ada tempat buat khusus jualan makanan di lantai 1 tapi anak-anak yang namanya udah di lantai 4 itu wegah yang mau turun buat jajan, akhirnya saya tawarin ke teman-teman kalo saya dulu itu pernah jualan gorengan gitu mau ta tak bawain tapi aku takutnya kalo temen-temen nggak ada yang mau beli gitu. Trus temen-temen bilang "ya bawa o lho pasti ada yang beli" akhirnya saya mulai jualan gorengan itu.

Saya jualannya di kelas, dulu awalnya bawa 100 lebih gitu tapi sekarang 100 kurang kadang juga gak habis namanya juga anak-anak ya pasti ada bosennya paling. Kendalanya itu dulu ada pegalaman di SMK anak-anak itu buang sampah sembarangan jadi yang jualan yang kena, trus buat pelajaran saya berarti kalo di kampus gitu gak negur paling ya saya yang ngambilin sampahnya soalnya kan saya yang jualan.

Pas waktu pagi-pagi mahasiswa yang anak kos pasti kelaperan pas kuliah apalagi ada intensif kan belum sempat sarapan gitu, trus kadang mereka maksa mau beli padahal masih jam kuliah gitu ya mau gimana lagi kasihan kalo kelaparan kan ya nggak fokus kuliahnya. Kalo awal dulu mesti habis gorengannya, kalo sekarang ada sisa gitu ya tak bawa pulang. Biasanya kalo ada masukan dari konsumen gitu ya saya terima yang kebanyakan minyak, kekecilan kan gitu juga buat kebaikan saya biar tau konsumen itu pengennya apa gitu."

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Setelah wawacara dengan Laila, peneliti langsung menghampiri Atika yang sedang duduk di pojokan loby dengan Dita. Atika mahasiswa FTK jurusan PGRA kelas A semester 1, wawancara di lakukan pada hari kamis tanggal 17 November 2016 pukul 11.30 Wib.

> "Dari SMA sudah punya online shop kaos kaki, baju, jedai jepitan, pelindung kabel sama garnskin hp sama laptop. Cuman pas kuliah ini OS nya saya tutup dulu. Aku awalnya belum berani jualan soalnya mau adaptasi dulu lihat-lihat, pertama itu ada anak yang jualan gorengan trus saya cari jualan yang lain biar gak sama lha pas aku perjalanan ke kampus pagi-pagi saya lewat depan rumah gitu ada yang jualan jajanan pasar aku lihat ada donat yang isi selai awalnya cuman bawa 5-10 trus anak-anak minta bawain yang banyak, trus saya mikir kalo jualan ini terus-terusan pasti anak-anak bosen. Akhirnya aku ambil yang lain juga kayak lumpia, kue mangokok, roti maryam, roti isi ayam, sawut, ketan kadang ada nasi juga. Sempet bawa terlalu banyak gitu saya chat ke grub PGRA barang kali ada yang minat beli roti di ruangan ini gitu. Sempet sih ada sisa dari pada tak bawa pulang nggak ada yang makan ya tak kasihkan anak-anak yang masih di kampus.
>
> Baru 2 bulan ini jualannya. Kadang di kelas, kadang kalo pas jalan gini ya ada yang beli gitu. Kalo saya jualan di kelas pas lagi kuliah itu ya meskipun dia udah ambil nanti bayarnya kalo selesai mata kuliah.
>
> Aku cari jualan yang lain yang belum ada yang jualan produk itu, kadang bawa nasi paling banyak itu 4 kadang sisa 1. Klo nasi kan kalo nggak habis ntar bau soalnya kan di bungkus gitu tapi klo jajan-jajan kan anak-anak suka ngemil gitu.
>
> Kalo di masjid gitu ya kadang saya tawarin. Konsumen ada yang hutang uangnya besok, saya kan kadang lupa siapa yang belum bayar, terserah mereka kalo inget ya dibayar.
>
> Saya ambil jajanan sama nasi udah selalu di tempat langganan saya itu. Saya bilang ke ibunya kalo saya beli ini buat saya jual lagi. "

Setelah mencari dan menunggu kabar beberapa hari dari informan selanjutnya akhirnya pada hari rabu tanggal 23 November 2016 teman peneliti yang kebetulan adalah seorang mahasiswa entrepreneur bernama Intan mahasiswi FSH jurusan HPI semester 7 bersedia untuk meluangkan waktu pukul 10.57 Wib di teras gedung FSH.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

"Sebenernya awalnya tidak ada niatan untuk menjadi entrepreneur, tapi berhubung saya melihat teman-teman saya jualan trus kok hasilnya gitu memuaskan jadi saya itu juga kepingin tiba-tiba akhirnya saya membuat suatu makanan yang tidak pernah ada di syari'ah maupun di UINSA Surabaya yaitu martabak bawean alias martabak telur tapi berbeda dengan yang lain itu. Bedanya kalo martabak biasa itu isinya mie, wortel, gubis sama telur, ada juga yang bawang pre sama telur, ada juga yang isinya daging. Lha martabak bawean ini isinya kentang yang sudah diolah jadi adonan kentang terus tepungnya kulitnya itu beda jadi rasanya itu kayak makan roti sandwich.

Teman-teman saya itu jualan mie bihun, basreng, mie syamyang, tahu brontak, aqua. Dari dulu sejak semster 1 itu udah ada yang jualan. Awalnya dulu pernah jualan di gedung syari'ah lama itu jualannya di taruh disamping tangga banyak yang jualan bahkan dari luar fakultas juga ada yang menaruh jualannya disitu. Dulu mendapatkan izin karena anak mu'amalah biar menumbuhkan jiwa entrepreneurnya trus lama kelamaan saking banyaknya yang jualan dan sampai kumuh asal menaruh tidak ditata jualannya trus ada peringatan tulisan di larang berjualan di kampus tanda tangannya dari dekan Syari'ah. Trus setelah pindah ke gedung baru teman-teman berjualan di lantai 2 di tempat duduk gitu nggak lama sekitar 2 mingguan ada tulisan peringatan lagi seperti tadi, trus dibolehin pun jualan di depan pintu masuk tapi nggak lama juga ada peringatan dilarang berjualan disitu jadi ya anak-anak klo jualan itu di kelas masing-masing. Karena kita bukan PKL jadi ya nggak keliling, terkadang lho ada dosen yang membeli jajan di kelas kadang juga di borong kan setiap dosen berbeda-beda kadang ya dosennya senang kalo lihat mahasiswa yang jiwa entrepreneurnya tinggi.

Jualan tiap waktu kuliah saja. Sasarannya temen saya sendiri, kalo di kelas lain itu kalo ada yang pesen baru dibawain. Masih barusan jualannya jadi kalo ke adek kelas yang aku kenal minta tolong promosi kalo ada yang minat aku jualan martabak barang kali temen e kamu ada yg pesen. Saya juga titip ke teman beda kelas gitu buat jualin martabak saya.

Kendalanya dari konsumen biasanya komplain lomboknya kok cuman 1, ukurannya kok kecil cuman rasa itu tetep nomer 1. Pertama mendahulukan rasa. Saya ambil dari tetangga saya kalo saya ada uang saya beli buat saya jual lagi, tapi klo tidak ada uang ya saya menjualkan barangnya. inisiatif saya sendiri soalnya kan kayak martabak bawean ini belum banyak yang tahu trus saya ngomong kalo misalkan martabaknya saya jualkan di kampus tapi ya selama saya masuk kuliah saja.

Alhamdulillah mesti habis paling banyak bawa 25 kdang 15 buat kelas saya 10 buat kelas lain. Ada 3 anak yang biasanya saya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

titipin kalo ke adek kelas itu masih proses. Atas nama teman kan *konco*[81] akrab beda kelas tapi 1 jurusan berhubung konco ya mau saya titipin, biasanya dia saya kasih vee 1 bonus martabak."

Setelah selesai wawancara dengan Intan, peneliti langsung menemui Banun mahasiswa FSH jurusan HK smsester 5, wawancara dilakukan pada hari rabu tanggal 23 November 2016 pukul 12.30 Wib di teras gedung syari'ah.

"Saya pengen bantuin orang tua saya kan saya anak rantau kalo saya misalnya selalu minta orang tua ya nggak mungkin apa lagi orang tua saya udah nggak kerja di KUA, jadi saya pengen menghidupi biaya hidup sendiri selama merantau soalnya saya faham dengan kondisi keluarga saya seperti itu, adek saya yang masih mondok, kakak saya masih kuliah dan belum bekerja jadi saya pengen meringankan lah. Sejak semester 2 ngajar les privat di Waru Sidoarjo, sudah jual roti goreng juga. Di bawa dari kelas ke kelas intensif sama ma'had. Kalo sekarang jualan tahu baso, roti bakar, keripik cilembu dan tahu bulat.

Saya tidak punya modal kebetulan pacar saya tinggal di yayasan temennya dan temennya yang jualkan dagangannya ke saya. Jadi saya menjualkan barang dari pacar saya itu. Alhamdulilah tanpa keluar modal saya bisa menghasilkan uang dari hasil usaha saya sendiri.

Sambil menunggu kabar dari teman peneliti Lia mahasiswi FAH untuk mencari kontak temannya yang berjualan di fakultas tersebut. Selang beberapa hari akhirnya peneliti berhasil mendapatkan kontak Mila mahasiswa FAH jurusan BSA semester 5, namun setelah menghubungi Mila tidak bisa langsung untuk diwawancarai karena bertabrakan dengan kegiatan diesnatalis jurusannya sehingga peneliti menunggu kabar dari Mila selanjutnya. Pada hari kamis 8 desember 2016 Mila pun bersedia untuk diwawancarai pada pukul 10.04 Wib di loby adab C2 lantai 1.

[81] *Konco* adalah bahasa jawa dari kata teman

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> "Mulai sebulan ini soalnya lihat teman-teman dari FEBI dari tugasnya kuliah yang mengharuskan mahasiswa bisa menghasilkan uang dari ushanya sendiri 1 bulan 300 rb itu bersih. aku ditawarin temenku ank FEBI kalo mau jualan ntar ambil ditemenku itu trus saya jual lagi jadi saya itu secondhand.
>
> Saya jualan tahu bulat pertama ambil 20 sekarang 25 baru semester 3 ada kantin kejujuran. Kantinnya ada yg nunggu dari fakultas 2 orang housekeeping. Kalo jualan di kantin kejujuran itu pernah nggak dapat untung tapi tetep masih balik modal.
>
> Awal semester 1 dulu pernah jadi reseler garskin tapi customer saya bukan kalangan yang nggak saya kenal buat teman-teman yang mau pesen silahkan jadi nggak saya share ke publik (online), Pernah juga jualan kerudung, parfum bibit. Ambil produsen yang bener-bener terpercaya yang mau nerima komplain dari saya.
>
> Belajar dari temen mengambil peluang usaha yang belum ada di dunia bisnis, contoh tahu yang cuman kotak seperti tahu sumedang sekarang bisa jadi tahu bulat. Pengen punya distro baju sama sepatu soalnya dari hoby beli sepatu dan baju jadi pengen punya sendiri. Insyaallah rencananya pengen punya produk baju sablon tapi gambarnya syar'i.
>
> Saya beranikan nawarin ke kamar-kamar ke adek-adek pondok. Dari temen ke temen pengen ke sosmed tapi belum ada keberanian takutnya kan ntar resikonya semakin besar. Sapa dan mengingatkan aja dengan mahasiswa entrepreneur lain.
>
> Alhamdulillah uang hasil jualannya buat tambahan jajan jadi jatah uang sakunya saya minta kurangin ke ibu gitu."

Awalnya peneliti menyudahi untuk pencarian informan untuk mengerjakan laporan penelitian ini ditambah waktu sudah akan menjelang libur semester. Akan tetapi ternyata data masih kurang sehingga peneliti meminta kontak mahasiswa entrepreneur yang lain kepada para informan yang sudah peneliti wawancarai di atas. Peneliti meminta kontak kepada Putri dan akhirnya bisa bertemu dengan Syahrul mahasiswa FEBI jurusan Manajemen semester 5, wawancara dilakukan pada hari jum'at 30 desember 2016 pukul 16.17 Wib di lobby lantai 1 FEBI.

> "Tidak ingin merepotkan orang tua untuk membiayai kuliah (mandiri), ingin membeli sesuatu itu dengan jerih payah sendiri,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

senang berjualan karena saya rasa memang passionnya disitu, ingin menabung dengan uang sendiri, ingin invest, dan banyak kebutuhan lain-lain yang harus dipenuhi juga.

Pengalaman dulu awalnya ayah saya kan agen ceker ayam sate usus dan lain-lain. Dulu saya diajak ngirim ke pasar dan warung-warung gitu dari SMP sampai SMA, pas SMA juga pernah jualan sate jamur.

Awalnya dulu pas oscaar ada kakak security bilang disuruh hitung biaya yang dikeluarin orang tua buat keperluaan jajan dan sekolah kita, nah dari situ mengena pada hati nurani saya dan saya mulai menjadi mahasiswa entrepreneur.

Dari semester 1 aku udah jualan nasi bungkus, trus nambah roti. Mulai dari semester 4 itu mulai berkembang jualan air mineral, tahu bulat, lumpia, nasi bungkus, dan roti dibeberapa fakultas hampir saya masuki jadi saya jual di fakultas lain juga. Untuk nasi bungkus itu ibu yang masak, air mineralnya beli di deketnya JX, rotinya beli ditetangga, tahu bulatnya ambil di Putri. Kalo usaha di rumah itu aku yang ngelola dan ngirim usus sama ceker ke pedagang-pedagang dipasar.

Sasaranya ya mahasiswa baru itu kan ada intensif jadi belum sempat sarapan.

Dari dulu semester 1 2 itu belum ada kantin kejujuran mbak jadi saya keliling setelah intensif, kalo temen saya lagi jualan ya keliling bareng dari kelas ke kelas, dari fakultas ke fakultas, dari FEBI pojok sampai Adab pojok, Tarbiyah, Dakwah saya masukin aja dari kelas ke kelas, susah banget waktu itu apalagi kalo jualan sendiri bawa barang berat, trus malu juga awalnya nggak ada yang diajak ngobrol kalo jualan sendiri. Kalo capek itu istirahat di masjid dulu. Trus bikin kantin kejujuran itu semester 2 akhir jadi bisa mengurangi beban apalagi sekarang hampir di semua fakultas ada kantin kejujuran jadi malah lebih enak aku tinggal naruh rak di beberapa fakultas, trus udah kenal sama anak fakultas ain juga jadi lebih mudah masuk jualan disana gitu. Aku sekarang naruh di FEBI, FDK, FTK, Saintek, SAC, FAH.

Profit oriented, apapun itu bisa menghasilkan profit dan apapun harus dilakukan untuk mendapatkan profit tersebut asalkan halal dan berkah. Pekerja keras dan nggak gampang menyerah, karena yang namanya usaha itu pasti bakal jatuh berkali-kali tetapi harus tetap bangun untuk berusaha.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> Kalo sesama mahasiswa entrepreneur biasanya ya nanya-nanya gimana jualannya, kedepannya kantin kejujuran ini gimana, hilang apa nggak, seputar tentang jualan lah."

Libur tahun barupun membuat peneliti menunggu untuk bertemu dengan informan selanjutnya. Setelah libur cuti bersama akhirnya peneliti dapat menemui Alvian mahasiswa FDK jurusan KPI semester 5, senin 3 Januari 2017 pukul 10.15 Wib di lantai 1 gedung dakwah A.

> "Tuntutan dari kesadaran pribadi karena saya bukan berasal dari keluarga yang notabenya mobilitas tinggi yang artinya saya berasal dari keluarga sederhana yaitu petani. Disisi lain keinginan saya sendiri mumpung masih muda terus saja berkarya apapun itu yang penting positif dan menghasilkan.
>
> Di kampus dulu awalnya semester 3 jualan nasi bungkus, teh panas, kopi, ubi goreng. Kemudian di semester 5 saya beralih jualan roti bakar dan tahu baso. Kalo di luar kampus saya sebagai sales perlengkapan seragam sekolah dibeberapa sekolah daerah Surabaya, Gresik dan Sidorjo.
>
> Untuk barang dagangan saya pas semester 3 saya ambil di keponakan saya, untuk tahu basonya saya ambil di bude saya dan untuk roti bakarnya saya bikin sendiri.
>
> Kalo ada kuliah dagangan saya taruh di kantin kejujuran, kalo perkuliahan sudah selesai biasanya saya tawarin ke temen-temen dari kelas ke kelas sampai sekarang semester 5 saya mulai berani keliling ke twintower dibantu dengan saudara saya yang masih semeser 1. Ada 2 temen saya yang jualkan barang saya juga anak syari'ah Banun.
>
> Ketika kita melihat peluang di depan mata kita harus memanfaatkan sebaik mungkin dari pada berdiam diri nggak ada kerjaan mending cari kesibukan apa saja yang penting positif dan menghasilkan."

Masih berada di FDK peneliti menemui informan selanjutnya yakni Fitri. Sebelum peneliti menemui informan peneliti mengambil

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berkas revisian yang sempat hilang pada tanggal 30 desember lalu. Setelah keluar dari ruang dosen pembimbing penelitipun langsung menemui Fitri mahasiswa FDK jurusan ILKOM semester 7, wawancara dilakukan pada 03 januari 2017 pukul 11.58 wib di dakwah gedung A lantai 1.

> "Sebenernya menjadi entrepreneur itu memang sudah cita-citaku soalnya gini di era globalisasi yang sedemikian pesat persaingan untuk mendapatkan pekerjaan juga semakin sulit makannya tecetus dalam benakku mumpung masih kuliah punya banyak teman dan chanel kenapa kok saya tidak mulai menjadi seorang entrepreneur, makannya sekarang sambil kuliah bisa sambil jualan nasi kuning buat nambah uang saku, dan pengen lanjut s2 makannya semangat mencari uang.
>
> Nasi kuning ini saya bikin sendiri, jadi jam 2 pagi sudah bangun nyampek kampus itu jam 6 dan pasti habis dibeli anak-anak intensif kadang dapat pesenan tumpeng, arisan dan lain-lain. Kalo pesenannya banyak ya kadang minta bantuan orang atau ibu saya gitu.
>
> Sekarang kalo kita mikirin gengsi buat jualan kita nggak bakal maju, mindsetnya kita harus dirubah buat menciptakan pekerjaan buat orang lain yaitu menjadi entrepreneur menjadi bos untuk usahanya sendiri dan mengurangi pengangguran.
>
> Asal mula aku jualan itu kalo saya di rumah kan suka masak meskipun 1 hari full di dapur itu nggak kerasa capeknya, maknnya bude saya mengusulkan kenapa kok nggak jualan nasi kuning, nasimu lho enak. Awalnya saya malu soalnya jurusan saya kan ILKOM anak ILKOM gaul-gaul. Trus bude saya bilang sekarang kalo malu sama teman masak dia yang mau kasih uang kamu kan enggak, kalo misalkan bingung kerja atau uang apa temanmu yang membantu. Semuanya itu dari bawah mumpung di kampus banyak teman siapa tau nanti kalo sudah lulus temenmu ada yang bisa dibuat kerja sama.
>
> Saya jualannya keliling diseluruh fakultas, ada anak Syari'ah sama Tarbiyah yang beli ngambil nasi disaya trus dijual lagi. Pertamanya di kelas anak-anak beli. Di kantin kejujuran kadang juga hilang.
>
> Prinsip saya yang penting saya sarjana lihat saja nanti yang sukses saya apa kalian. Soalnya pernah di masjid jualan itu nggak habis terus saya mikir ternyata mencari uang dengan berjualan itu susah.
>
> Adek sepupu saya kuliah di UBAYA saya titipin jualan saya itu. The power of kepepet faktor keluarga backgroundnya dari

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

keluarga yang menegah ke bawah orang tua nggak bekerja bisa kuliah alhamdulillah dapat bidikmisi akhirnya saya semakin semangat untuk jadikan motivasi mau nggak mau saya harus melakukan ini saya harus bisa kuliah trus. Saya juga kalo lihat temen-temen yang tinggal minta kirimi orang tua kalo habis uangnya itu kadang pengen tetapi kalo saya nggak kerja saya nggak mungkin bisa pegang uang.

Sejak semester 4 saya berjulan nasi kuning soalnya di Surabaya sekarang makanan nusantara hampir berkurang sekarang trendnyakan makanan junkfood, makannya saya pengen memertahankan makanan nusantara.

Berangkat kuliah saya taruh dikantin kejujuran, kalo nggak ada jam saya keliling, pagi-pagi saya pasti sudah di kampus soalnya nasi kuning nggak enak kalo dimakan siang. Saya promosinya di Fb, ig, wa, bbm, browsur, siap deliv daerah Wonocolo ke kos pagi-pagi anak kos kan masih ngantuk males keluar jadi saya buat peluang promosi gitu.

Kalo sama entrepreneur lain dan konsumen itu kuncinya cuman pinter ngomong, sering kumpul sharing dan harus dikasih tester dulu, selalu saling welcome terbuka, sering komunikasi bbm atau wa kasih masukan buat kurang lebihnya nasi gitu entah nasinya kekeringan, mienya sedikit nasinya takarannya sedikit dan lain-lain.

Alhamdulillah tiap bulan sudah bisa ngirim uang buat orang tuaku bayar sekolah adekku yang masih SMP, sudah punya tabungan sendiri.

Buat temen-teman jangan gengsi ingat kuliah masih dibiayai orang tua, disini semua itu sama nggak ada yang namanya anak orang kaya atau miskin, jangan minder percaya diri sendiri dan bangga, justru disaat kuliah bisa membagi waktu dengan entrepreneur itu hebat. Yang namanya jiwa entrepreneur apapun itu dihadapi nggak boleh mengeluh sebelum melakukan sesuatu. Semua berawal dari 0 lebih baik menikmati prosesnya dari pada langsung hasilnya. Jangan takut dengan proses karena hasil tak kan menghianati prosesnya."

Keesokan harinya peneliti melanjutkan bertemu dengan Romadhon mahasiswa FAH jurusan SKI semester 3, selasa 4 Januari 2017 semula wawancara akan dilakukan pukul 09.00 Wib sebelum peneliti UAS akan tetapi berhubung UAS diundur dan peneliti menunggu teman untuk

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mengumpulkan tugas laporan PPK terlebih dahulu sehingga wawancara berlangsung pada pukul 10.50 wib di taman ilmu.

> "Karena memang dari orang tua diajari untuk berentrepreneur jadi saya ingin mengembangkan dan tidak ingin jadi pegawai, orang tua di rumah punya usaha soundsistem, saya geraknya cari jaringan, dan pengalaman entrepreneur lain.
>
> Dulu pernah ngelamar kerja dari sana ke sini trus saya miki iya kalo gajinya cukup dan diwaktu kalo kerja dengan orang, kalo pengusaha kan terserah apa kata diri sendiri tidak ada paksaan dari orang lain.
>
> Usaha yang saya lakukan di kampus itu jualan es lilin, awalnya dulu hanya 1 rasa kacang ijo, trus ada usulan anak-anak dikasih rasa lain yaitu rasa buah. Lama kelamaan peminatnya berkurang, saya imbangi dengan jualan kripik usus alhamdulillah lancar saingannya banyak. Kalo es lilinnya bikin sendiri kripiknya ngambil ditemen saya kebetulan omnya yang jualan di rumah. Saya kulakan di teman saya, kalo nggak habis kan bisa dijual lagi soalnya bertahan sampai 1 minggu.
>
> Sejak maba ide udah muncul cuman apa yang mau saya jual itu masih belum tau, akhirnya saya punya temen yang sepaham trus saya rembukan dan ngeluarin modal. Saling kerja sama tapi tetap usaha sendiri-sendiri. Jualan air mineral kan banyak peminatnya saya kulakan di Jl pabrik kulit 1 kerdus. Pasti balik modal. Awal mula saya promosi keliling sampai di inget temen-temen "mas yang jualan kripik sama es lilin". Sampai pak tukang itu beli. Kalo di fakultas sini nggak minat saya jual di tukang kan panas haus pasti laku. Sasarannya siapa saja dosenpun juga kadang beli, terkadang juga ditanya dapat ide dari siapa trus saya jawab inisiatif sendiri disuruh mengembangkan.
>
> Kendala itu kalo banyak tugas, pernah juga tanya tempat kantin kejujuran itu diperbolehkan tapi jangan sampai mengotori tempat lain, jadi ya seadanya tempatnya di taruh trus dikasih tulisan, es lilin kan basah trus ditegur klo di kantin kejujuran disuruh keliling aja. Kendalanya ada yang bayar ada yang nggak ada yang ngambil namanya dagang ya untung rugi saya ambil positifnya aja kan niatnya belajar jadi saya telateni semangat terus. Entrepreneur itu harus sabar dan telaten.
>
> Cara membangun jaringan dengan cara humoris dan banyak ikut organisasi yang dominan dan disegani di kampus kan banyak teman butuh untuk usaha kan cukup punya teman banyak itu. Pasti sharing dengan sesama entrepreneur yang lain fakultas saling curhat dan bertukar pendapat saling kerja sama tukar produk saling beli biar bisa melihat peminat di fakultas itu. Saya biasanya tukar produk sama anak febi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Harapannya pengen punya usaha sendiri entah melanjutkan usaha orang tua atau punya sendiri."

Setelah wawancara selesai peneliti meminta kontak temannya Romadhon yang menjadi mahasiswa entrepreneur juga, ternyata kebetulan temannya berada di kampus juga. Akhirnya Romadhon berbicara dan meminta waktu temannya yang bernama Maula untuk mau diwawancarai. Maula mahasiswa FAH jurusan SKI semester 3, selasa 4 Januari 2017 pukul 11.05 wib di taman ilmu.

"Awalnya kalo dilihat dari fiansial sih cukup, cuman pengen belajar mandiri dan pernah dapat motivasi kata rasul 10 pintu rejeki 9 pintu itu dari berdagang. Dulu pernah disuruh jaga toko punya pondok dari situ kan belajar dan saya tau ternyata enak punya usaha pokoknya pinter-pinter mengordinir, ada modal dan tempat.

Saya jualan es sinom bikin sendiri kadang gorengan sekedar mengisi kegiatan juga, kalo liburan saya jualan bakso pentol gitu pertama ikut orang belajar pengoprasiannya dan saya jualkan pentolnya gitu.

Tergantung kenalan kan saya diajak trus dikenalkan meskipun hasilnya nggak banyak yang penting kan pengalamannya. Apa saja yang penting halal, kira-kira jualan yang kalo nggak laku sekarang bisa dijual besok.

Jadi saya beli tapi karena orangnya dekat dan kenal kelurga saya, jadi saya jualkan trus hasilnya di bagi ke saya 25% buat saya. Saya jualan cuman di kantin kejujuran saja karena sibuk diorganisasi kajian, ngerjakan tugas dll.

Pernah dimotivasi kalo jual sesuatu itu produk makanan pasti laku. Awal jualan memang nggak banyak pelanggan. Kalo kendalanya itu yang berat mengawalinya cari pelanggan atau konsumen kan milih-milih jadi butuh kesabaran.

Entrepreneur juga bukan pioritas jadi cuman iseng dan mengisi waktu luang. Harapannya se memang pengen jadi entrepreneur baik makanan, pakaian atau produk lain karena saya nggak pengen ikut orang dan kerja pabrik jadi pengenya semua tergantung kita.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Setelah dari FAH peneliti menemui Erlina mahasiswa FTK jurusan PGRA semester 1, selasa 4 januari 2017 pukul 11.20 Wib di depan gedung FTK.

> " Ingin punya usaha dan pengalaman jadi tidak hanya sekedar menjadi mahasiswa. Dari pengalaman sering belanja online hingga nggak kerasa menghabiskan uang banyak dan akhirnya saya befikir mengandalkan gadget saya yang lumayan bagus tapi menganggur untuk berbisnis online.
>
> Sejak kelas 1 SMA, jualan di kampus sama dengan yang saya jual di online, tapi kemarin sudah memasarkan produk tupperware di kampus. Kalo di online tas sama dompet.
>
> Tuperware dari distributor resminya langsung, saya kan member jadi saya beli produknya trus saya jual soalnya ada target penjualan. Saya cari distributor semuanya itu sendiri jadi otodidak tidak ada yang mengajari dan mengasih tau.
>
> Saya nawarin langsung ke temen-temen saya samperin. Biasanya di dp dulu trus barangnya kalo sudah ada saya kasihkan sama bayar sisanya gitu. Kendalanya online itu kalo barangnya di cancel. Ya harus sabar dan ikhlas mbak menjalani usaha itu.

Setelah itu peneliti langsung menuju FISIP lama untuk mengerjakan skripsi di ruang lab skripsi sambil menunggu balasan dari informan selanjutnya. Selang beberapa jam kemudian peneliti mendapat chat dari Ilmi mahasiswa FTK jurusan PGRA semester 5, selasa 4 Januari 2017 pukul 12.26 wib di depan auditorium. Susana di auditorium sangat ramai karena mahasiswa PGRA sedang mempersiapkan praktik UASnya termasuk Ilmi.

> "Dari SMA suka jualan dan buat aktivitas sambian, sambil belajar memperbaiki kualitas yang dijual. Sejak semester 3 kalo di kelas jualan kue jajan pasaran kalo di luar itu kerudung.
>
> Saya ambil di orang luar jadi saya beli trus saya jual lagi, di kelas saja soalnya langsung habis. Karena kalo kuliah kan anak-anak kadang laper disela-sela sewaktu-waktu pasti dibeli, itung-itung bantu teman-teman biar nggak kejauhan kalo mau beli makanan di kantin dan gang dosen.
>
> Saya jual tahu brontak, martabak, klepon, lumpia, risoles, otok-otok, onde-onde, kukis dll. Awalnya dulu masih bawa 20

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sekarang 40,50,60 jadi kalo kuliah sampai sore makin banyak bawanya.

Kendalanya terkadang teman-teman yang ngambil uangnya belakangan jadi barang habis uangnya belum, ya saya ngingetin yang masih ingat. Terkadang fokus terpecah kuliah dan entrepreneur jadi jangan asal entrepreneur.

Ada yang sebelum datang udah nunggu, ada disela-sela kuliah juga beli, ketahuan dosennya juga beli. Mungkin faktor jurusan PGRA jadi perkuliahannya juga santai.

Dari orang tua masih diberi uang saku, cuman uangnya buat tambahan beli kebutuhan bulanan. Harapan dengan usaha yang kecil ini bisa berkembang cuman harus fokus kuliah juga konsisten keduanya saling nggak ganggu.

Setelah wawancara dengan Ilmi peneliti langsung bergegas pulang untuk beristirahat untuk melanjutkan wawancara besok. Pada hari rabu 5 januari 2017 peneliti melaksanakan UAS terlebih dahulu, setelah UAS selesai peneliti kembali ke kos untuk berisitarahat sambil menunggu waktu siang untuk bertemu dengan informan selanjutnya. Sekitar pukul 13.03 Wib peneliti menemui Ayu mahasiswa FSH jurusan HPI semester 7 di gedung twintower lantai 1.

"Mahasiswa itu nggak cuma ngampus aja tapi harus bisa menghasilkan uang sendiri nggak harus ngandalin uang dari orang tua, secara nggak langsung ketika kita lulus kita harus punya jiwa stronger, mandiri, berdiri dengan kaki sendiri lepas kendali dari orang tua. Secara tidak langsung mahasiswa itu dituntut menghadapi kehidupan yang realistis uang itu harus dicari denga cara yang halal. Meskipun dapat uang dari orang tua kita harus mengembangkan uang itu untuk usaha apa yang kita punya, 1 hari harus punya target hidup 1 hari mau menghasilkan berapa rupiah.

Tertarik menjadi mahasiswa entrepreneur itu karena membaca bukunya kick endy orang-orang yang menginspirasi meskipun mahasiswa bisa sukses langsung ketika keluar dari kampus jadi saya pengen seperti itu.

Sejak semester 5 saya jual pak sus (kripik usus), syamyang, mie lidi, sama basreng. Soalnya mahasiswa kalo pagi belum

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sarapan keluar kelas juga males banget jadi saya bawain itu, saya juga ngecek mereka yang mau order.

Pertama saya post IG, saya cari orang-orang yang bener-bener kayak saya jadi saya kasihkan temen saya buat dijualkan dia kan dia nggak ada modal. Saya taruh di maqha juga sama kantin ushuluddin.

Kalo kita punya tujuan dan target pasti laku harus yakin pada diri sendiri. Sasarannya mahasiswa dan remaja. Caranya nggak usah maksa untuk membeli, bikin mereka penasaran kasih tester dulu, ramah sama customer, bikin nyaman, pertama kasih harga murah biar pesen banyak.

Barangnya saya ambil di agennya langsung sama toko OS jadi saya itu jadi reseler. Pacar saya yang memperkenalkan agen tersebut. Berawal dari hobi makan makannya jualan makanan.

Pertama kita sering silaturahmi meskipun kita nggak beli produknya tapi kan secara nggak langsung kita harus punya jiwa setia anggap aja mereka temen kita biar kita kasih kepercayaan kalo kita setia dan pasti beli di mereka dan kan nanti dikasih harga murah.

Kita nggak usah malu-malu ngomongin bisnis, kita saling sharing jangan sok jual mahal gitu aja, kuncinya tetep ramah dan punya target ingin menginspirasi mahasiswa UINSA bahwa kita punya target hidup harus bisa mandiri dan jadi contoh buat junior kita.

Setelah berbincang dengan Ayu ternyata pacarnya juga seorang mahasiswa entrepreneur yang pada saat itu sedang menemani Ayu duduk disampingnya. Ayu merecomended untuk mewawancarai pacarnya tersebut. Royen mahasiswa FUH jurusan Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir semester 7, rabu 5 januari 2017 pukul 13.15 Wib di gedung twintower lantai 1.

"Pingin menghasilkan uang yang banyak, saya berfikir ketika awal masuk kampus ini besok keluar itu mau ngapain. Ketika melihat jobfair banyak saingan dengan ribuan orang yang skillnya jauh lebih dari kita, jadi kalo kita tidak bisa bersaing dengan mereka setidaknya kita harus membuat lapangan pekerjaan sendiri untuk orang lain.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Awal kuliah saya mulai membuat jasa pembuatan baju kaos, kemeja komunitas dll sampai luar jawa juga. Semester 3 pernah jualan kebab dan burger di wonocolo. Sempat ikut lomba bisnis di kampus UINSA masuk final. Sekarang buka bimbel. Desain kaosnya itu dari saya sendiri atau konsep untuk pengerjaannya saya punya chanel.

Hobi saya bertemu orang baru dan membangun chanel. Saya gunakan media online karena jaringannya besar dalam 1 bulan pasti ada yang order minim 1 bulan 2 orang sesepi-sepinya. Kalo bimbel masih proses sekedar mulut ke mulut

Untuk menarik konsumen itu membuat penasaran kita membuat surprice apa yang dibutuhkan pastinya mereka akan tertarik, contoh di perumahan para orang tua sibuk kerja jadi saya buka bimbel.

Kendala baju minta desain aneh dan harga yang murah lalu di cancel, untuk bimbel masih kurangnya pemasaran. Cara mengatasiya perbanyak teman, misalnya saya suka ngopi di warkop pasti bertemu dengan orang baru trus ngobrol-ngobrol akhirnya tertarik. Ikut komunitas bisnis di luar sana saya ikut secara onlinenya saja sharing sama senior bisnismen apa yang mereka sampaikan sama dengan yang saya pahami.

Kita nggak boleh gengsi, malu, dan harus punya tujuan. Kalo pengen jadi pengusaha ya totalitas jadi pengusaha. Kalo dari niat nggak yakin jalannya pasti akan kesandung. Mimpilah berangan-angan, kerja keras, kerja cerdas, dan do'a. Mahasiswa jurusan apapun yang mempunyai kemampuan keinginan untuk melakukan sesuatu jika keluar dari uin tidak berani bersaing dengan beribu orang di luar sana harus bisa menciptakan lapangan kerjaan agar bisa saling belajar dan berbagi."

1. Proses Interaksi (Tindakan) Mahasiswa Entrepreneur

Interaksi adalah proses dimana orang-orang berkomunikasi saling mempengaruhi dalam pikiran dan tindakan. Secara teoritis, sekurang-kurangnya ada dua syarat bagi terjadinya suatu interaksi sosial, yaitu kontak sosial dan komunikasi. Terjadinya suatu kontak sosial tidaklah semata-mata tergantung dari tindakan, tetapi juga tergantung kepada adanya tanggapan terhadap tindakan tersebut. Menurut Mead[82] manusia

[82] Ritzer, *Perkembangan Terakhir Postmodern*, 603.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

melakukan tindakan setelah adanya stimulus (rangsangan), namun stimulus tidak menimbulkan respon otomatis tetapi melalui keempat tahap ini yaitu impuls, persepsi, manipulasi dan konsumasi.

Adanya tindakan mahasiswa yang melatar belakangi menjadi seorang entrepreneur tentu terdapat stimulus dari dirinya sendiri maupun dari luar dirinya sebagaimana hasil wawancara berikut:

> "Pengen belajar mandiri dan pernah dapat motivasi dari kata Rasullullah ada 10 pintu rejeki dan 9 pintu itu dari bedagang.[83] Dari SMA suka jualan dan buat aktivitas sampingan aja, sambil belajar memperbaiki kualitas yang dijual.[84] Mahasiswa nggak cuma ngampus aja tapi harus bisa menghasilkan uang sendiri nggak harus ngandalin uang dari orang tua, secara nggak langsung ketika kita lulus kita harus punya jiwa stronger, mandiri, berdiri dengan kaki sendiri lepas kendali dari orang tua dan dituntut menghadapi kehidupan yang realistis uang itu harus dicari dengan cara yang halal.[85] Ingin menghasilkan uang yang banyak, ketika awal masuk kampus ini saya sudah berfikir besok setelah lulus itu mau ngapain. Ketika melihat jobfair bersaingan dengan orang banyak yang *skill*-nya lebih dari kita sehingga saya harus bisa membuat lapangan pekerjaan sendiri belajar dari sekarang.[86]"

Berbagai macam faktor adanya rangsangan (stimulus) untuk melakukan tindakan yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Salah satu adanya stimulus mahasiswa entrepreneur adalah faktor internal yaitu kesadaran dan keinginan dari individu tersebut. Kesadaran untuk mencari pengalaman di masa mudanya dalam menghadapi realitas di kehidupan setelah lulus dari kampus dan semakin sulitnya

[83] Hasil wawancara dengan Maula mahasiswa FAH jurusan SKI semester 3, selasa 4 Januari 2017 pukul 11.05 wib di taman ilmu.
[84] Hasil wawancara dengan Ilmi mahasiswa FTK jurusan PGRA semester 5, selasa 4 Januari 2017 pukul 12.26 wib di depan auditorium.
[85] Hasil wawancara dengan Ayu mahasiswa FSH jurusan HPI semester 7, rabu 5 Januari 2017 pukul 13.03 Wib di gedung twintower lantai 1
[86] Hasil wawancara dengan Royen mahasiswa FUH jurusan Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir semester 7, rabu 5 januari 2017 pukul 13.15 Wib di gedung twintower lantai 1.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

persaingan dalam dunia kerja kelak sehingga muncul keinginan untuk menjadi seorang entrepreneur.

> "Sebenarnya sih pertamanya iseng aja kan bantuin pacarku toh itu yang punya outlet nyoklat kan ibunya dia, terus itu dapat orderan banyak di Unair dari pihak kantin yang pesen akhirnya kita coba jualan dikampus UINSA ini.[87] Awalnya itu dapat inspirasi dari temenku dulu, dia itu ngajari aku bikin tahu bulat udah dari dulu gitu sebelum kuliah tapi aku baru menjalankan sekarang soalnya kendalanya dari orang tua belum boleh buat jualan cuman aku nekat aja, jadi orang tuaku nggak tau kalau aku jualan ini.[88] Saya melihat teman-teman saya jualan trus kok hasilnya gitu memuaskan jadi saya itu juga kepingin.[89] Ditawarin temen fakultas lain buat jualan.[90] Awalnya dulu dari SMK itu diajak kakak kelas bisnis oriflaim, merasa kalo bisnis itu penting ketika saya sudah lulus sekolah pas cari kerja itu susah trus saya kembali ke oriflaim soalnya banyak keuntungannya, lha namanya mahasiswa kalo pegang uang dari hasil sendiri kan seneng meskipun sedikit. Kalo yang jualan gorengan itu dari SMK juga, jadi ibu yang bikin aku yang jual.[91] Pas oscaar ada kakak security bilang dan menyuruh hitung biaya yang dikeluarin orang tua buat keperluaan jajan dan sekolah kita, nah dari situ mengena pada hati nurani saya dan saya mulai berkeinginan menjadi mahasiswa entrepreneur.[92]"

Selain adanya rangsangan dari diri individu tersebut terdapat juga faktor eksternal yaitu rangsangan dari luar diri individu (mahasiswa entrepreneur) mulai dari ajakan dan penawaran teman untuk berbisnis, melihat teman yang sukses dalam bisnisnya, kata-kata dari seseorang yang dapat mengetuk hati, pengalaman mencari pekerjaan yang sulit dan masih banyak lainnya.

---

[87] Hasil wawancara dengan Mariana mahasiswa FISIP jurusan Sosiologi semester 5, rabu 16 November 2016 pukul 10.14 Wib di Lobby lantai 1 FISIP

[88] Hasil wawancara dengan Putri mahasiswa FISIP jurusan Sosiologi semester 1, kamis 17 November 2016 pukul 10.13 Wib di lantai 1 depan stand kantin kejujuran FISIP FEBI

[89] Hasil wawancara dengan Intan mahasiswa fakultas Syari'ah dan Hukum jurusan HPI semester 7, rabu 23 November 2016 pukul 10.57 Wib di teras gedung Syari'ah

[90] Hasil wawancara dengan Mila, mahasiswa fakultas Adab & Humaniora jurusan BSA semester 5, kamis 8 Desember 2016 pukul 10.21 Wib di lobby adab

[91] Hasil wawancara dengan Laila mahasiswa FITK jurusan PGRA kelas B semester 1, kamis 17 November 2016 pukul 11.06 Wib di lobby lantai 4 gedung FITK

[92] Hasil wawancara dengan Syahrul mahasiswa FEBI Jurusan Manajemen semester 5, jum'at 30 Desember 2016 pukul 16.17 wib di lobby lantai 1 FEBI

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> "Melihat kondisi keluarga saya, kan orang tua saya sudah tidak bekerja di KUA dan masih membiayai 3 anaknya.[93] Faktor keluarga saya backgroundnya dari keluarga yang menegah ke bawah orang tua saya sudah tidak bekerja sehingga saya harus bisa menghasilkan uang sendiri.[94] Karena memang dari orang tua diajari untuk berentrepreneur.[95] Tuntutan dari kesadaran diri sendiri karena berasal dari keluarga sederhana yaitu petani sehingga saya berkeinginan untuk berkarya apapun itu yang penting positif dan menghasilkan.[96]"

Latar belakang keluarga juga dapat menjadi rangsangan seseorang untuk menjadi mahasiswa entrepreneur seperti Banun dan Fitri yang mana orang tua mereka sudah tidak bekerja sehingga mereka mau tidak mau dituntut untuk dapat menghasilkan uang baik untuk biaya hidupnya selama di Surabaya ataupun untuk mengirim orangtuanya di rumah. Begitupun Alvian yang sadar akan dari keluarga petani sehingga tertanam jiwa untuk berkarya di masa mudanya. Berbeda lagi dengan Romadhon yang memang orang tuanya adalah seorang entrepreneur sehingga diajarkan dan ditanamkan jiwa entrepreneur tersebut kepada anaknya.

Setelah adanya stimulus tersebut mahasiswa entrepreneur tidak langsung mengambil atau memutuskan untuk menjadi mahasiswa entrepreneur akan tetapi melalui beberapa tahapan yang perlu dipertimbangkan. Pertama impuls yaitu dorongan hati dari rangsangan seketika yang melibatkan "rangsangan pancaindra" atau kebutuhan untuk melakukan sesuatu. Manusia dalam memikirkan suatu respon akan mempertimbangkan bukan hanya situasi seketika, tetapi pengalaman-pengalaman masa lampau dan megantisipasi hasil-hasil masa depan tindakan itu.

---

[93] Hasil wawancara dengan Banun mahasiswa FSH jurusan HK semester 5, rabu 23 November 2016 pukul 12.30 Wib di teras gedung Syari'ah

[94] Hasil wawancara dengan Fitri mahasiswa FDK jurusan ILKOM semester 7, senin 3 Januari 2017 pukul 11.58 Wib di lantai 1 gedung dakwah A.

[95] Hasil wawancara dengan Romadhon mahasiswa FAH jurusan SKI semester 3, selasa 4 Januari 2017 pukul 10.50 wib di taman ilmu.

[96] Hasil wawancara dengan Alvian mahasiswa FDK jurusan KPI semester 5, senin 3 Januari 2017 pukul 10.15 Wib di lantai 1 gedung dakwah A.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Seperti halnya mahasiswa entrepreneur disini, berbagai macam stimulus yang dipertimbangkan untuk direspon sebelum benar-benar melakukan usaha yang akan dilakukan tersebut.

> "pengen punya uang tambahan jajan mbak biar bisa sedikit meringankan orang tua apalagi kalo udah pegang uang dari hasil sendiri itu seneng gitu meskipun nggak seberapa tapi ya alhamdulillah lumayan lah mbak.[97] Tidak ingin merepotkan orang tua untuk membiayai kuliah (mandiri), ingin membeli sesuatu itu dengan jerih payah sendiri, senang berjualan karena saya rasa memang passionnya disitu, ingin menabung dengan uang sendiri, dan banyak kebutuhan lain-lain yang harus dipenuhi juga.[98] Pengen punya uang tambahan buat kebutuhan bulanan.[99]

Memiliki penghasilan tambahan ini mungkin merupakan alasan utama untuk menjadi mahasiswa entrepreneur. Ada banyak alasan mengapa seorang mahasiswa ingin memiliki penghasilan tambahan, seperti yang telah dipaparkan oleh Laila, Syahrul dan Ilmi keinginan untuk menjadi seorang yang mandiri secara finansial dalam pemenuhan kebutuhan pribadi terlebih lagi mahasiswa banyak kebutuhan yang tak terduga untuk pengeluaran setiap hari atau bulanannya baik untuk kebutuhan kampus maupun yang lainnya.

> "yaa memang pengen belajar bisnis aja mbak pengen bisa dan buat nambah pengalaman juga syukur-syukur bisa punya usaha sendiri nantinya.[100] Saya memang pengen belajar mandiri menghidupi biaya saya sendiri karena saya anak rantau tidak mau selalu mengandalkan orang tua.[101] Tertarik karena membaca bukunya kick endy orang-orang yang menginspirasi mahasiswa bisa sukses langsung ketika lulus, jadi saya ingin

---

[97] Hasil wawancara dengan Laila mahasiswa FITK jurusan PGRA kelas B semester 1, kamis 17 November 2016 pukul 11.06 Wib di lobby lantai 4 gedung FITK

[98] Hasil wawancara dengan Syahrul mahasiswa FEBI Jurusan Manajemen semester 5, jum'at 30 Desember 2016 pukul 16.17 wib di lobby lantai 1 FEBI

[99] Hasil wawancara dengan Ilmi mahasiswa FTK jurusan PGRA semester 5, selasa 4 Januari 2017 pukul 12.26 wib di depan auditorium.

[100] Hasil wawancara dengan Mila, mahasiswa FAH jurusan BSA semester 5, kamis 8 Desember 2016Wib di lobby adab

[101] Hasil wawancara dengan Banun mahasiswa FSH jurusan HK semester 5, rabu 23 November 2016 pukul 12.30 Wib di teras gedung Syari'ah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> seperti itu.[102] Sebenarnya entrepreneur ini juga bukan pioritas jadi cuman iseng dan mengisi waktu luang dan menambah pengalaman.[103]"

Selain itu alasan menjadi mahasiswa entrepreneur yaitu ingin membangun jiwa entrepreneurship hal ini membantu mahasiswa untuk memiliki kualitas hidup yang lebih baik secara keseluruhan, tidak hanya di sisi bisnis namun juga di sisi lainnya. Seperti yang dikatakan oleh Mila, Banun, Ayu dan Maula, dalam membangun jiwa entrepreneurship tersebut dapat melatih mahasiswa untuk menjadi orang mandiri, memiliki perencanaan yang baik, berani mengambil resiko, dan jeli melihat peluang, kegigihan dan ketekunan. Terlebih lagi mahasiswa tersebut anak rantau seperti Banun yang harus bisa melakukan apapun sendiri karena jauh dari orang tua. Keinginan tersebut dapat dimulai dari mengisi waktu yang luang untuk menambah pengalaman dalam berentrepreneur, membaca buku tentang inspirator yang akan membangkitkan jiwa entrepreneur dan lain-lain.

> "pengen punya usaha sendiri aja mbak hehe. Sejak lama sih mbak sejak aku masih sekolah, dari dulu aku gak ada niatan kerja soale kan aku nggak suka diatur gitu.[104] Pengen aja jadi entrepreneur soalnya kan kita sendiri yang kerja waktunya juga terserah kita beda lagi kalo misalkan ngelamar kerja dari sana ke sini iya kalo gajinya cukup dan juga diwaktu kalo kerja dengan orang lain jadi nggak enak.[105]"

Berbeda dengan yang lain alasan Mariana dan Romadhon menjadi mahasiswa entrepreneur karena ingin mengeluarkan potensi secara penuh. Karena

---

[102] Hasil wawancara dengan Ayu mahasiswa FSH jurusan HPI semester 7, rabu 5 Januari 2017 pukul 13.03 Wib di gedung twintower lantai 1

[103] Hasil wawancara dengan Maula mahasiswa FAH jurusan SKI semester 3, selasa 4 Januari 2017 pukul 11.05 wib di taman ilmu.

[104] Hasil wawancara dengan Mariana mahasiswa FISIP jurusan Sosiologi semester 5, rabu 16 November 2016 pukul 10.14 Wib di Lobby lantai 1 FISIP

[105] Hasil wawancara dengan Romadhon mahasiswa FAH jurusan SKI semester 3, selasa 4 Januari 2017 pukul 10.50 wib di taman ilmu.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tidak suka diatur oleh orang sehingga dirinya dapat mengendalikan waktu sendiri, melakukan apa saja yang ingin dilakukan, dan juga dapat mencurahkan segenap pikiran dan kreativitas dirinya. Hal ini dapat membuat dirinya semakin berkembang.[106] Bekerja untuk dirinya sendiri kapanpun dan dimanapun tidak ada paksaan sehingga dapat berekspresi sesuai minat dan potensi yang dimilikinya dalam mengerjakan usahanya tersebut.

Setelah adanya beberapa stimulus seperti dijelaskan di atas mahasiswa entrepreneur mulai mencari dan bereaksi terhadap stimulus untuk merespon tetapi terlebih dahulu mereka memikirkan dan menafsirkan untuk menyeleksi stimulus yang akan diambil dan diabaikan, tahap ini disebut dengan persepsi.

> "Saya mengambil peluang usaha yang belum ada di dunia bisnis, misalkan tahu yang biasanya kotak kayak tahu sumedang sekarang diolah menjadi tahu bulat, pertamanya cari peluang di warkop sama sekolah biar nggak cuman jagain yang di kampus.[107] Pas waktu pagi-pagi mahasiswa yang anak kos pasti kelaparan pas kuliah apalagi ada intensif kan belum sempat sarapan gitu, lah disitu kan ada peluang kalo misalkan saya jual makan snack, roti, atau nasi kan lumayan.[108] Saya mencoba mencari makanan yang tidak ada yang menjualkan di kampus ini yaitu martabak bawean isinya kentang yang sudah diolah dan rasanya kalo dimakan kayak sandwich kebetulan tetangga saya yang berjualan jadi saya beli atau menjualkan juga[109]. Saya berjualan nasi kuning soalnya di surabaya sekarang makanan tradisional itu hampir berkurang dan trendnya kan makanan junkfood, makannya saya ingin mempertahankan makanan tradsional dan menjual nasi kuning tersebut.[110]"

[106] Sigma, 25 Bisnis Sampingan untuk Mahasiswa (Yogyakarta: G-Media, 2011), 5.
[107] Hasil wawancara dengan Putri mahasiswa FISIP jurusan Sosiologi semester 1, kamis 17 November 2016 pukul 10.13 Wib di lantai 1 depan stand kantin kejujuran FISIP FEBI.
[108] Hasil wawancara dengan Atika mahasiswa FITK jurusan PGRA kelas A semester 1, kamis 17 November 2016 pukul 11.30 Wib di lobby lantai 4 gedung FITK.
[109] Hasil wawancara dengan Intan mahasiswa FSH jurusan HPI semester 7, rabu 23 November 2016 pukul 10.57 Wib di teras gedung Syari'ah.
[110] Hasil wawancara dengan Fitri mahasiswa FDK jurusan ILKOM semester 7, senin 3 Januari 2017 pukul 11.58 Wib di lantai 1 gedung dakwah A.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pada tahap ini mahasiswa entrepreneur mulai mencari peluang produk apa yang dapat dijadikan untuk usahanya. Berbagai macam ide dan inisiatif dilakukan untuk mencoba menjual atau memproduksi barang yang inovatif dan berbeda dari yang lain sehingga dapat menarik calon konsumen.

> "Aku ditawarin temenku anak FEBI kalo mau jualan nanti diambilin di temennya anak FISIP trus saya jual lagi jadi saya secondhand.[111]mencari pemasok yang kebetulan saudara pacar saya yang punya jadi saya ambil tahu baso, keripik cilembu, dan tahu bulat buat saya jualkan.[112] Kalo nasi bungkus ibu saya yang bikin, lumpia ambil di temen saya anak FEBI kalo tahu bulat ambil di Putri, roti beli di tetangga dan air mineral beli di Wonocolo.[113]

Selain itu mahasiswa entrepreneur juga mulai mencari pemasok, makanan yang hendak dijual dan lain-lain. Dengan memanfaatkan situasi dan kondisi padatnya jadwal perkuliahan mahasiswa yang menyebabkan tidak memungkinkan mereka untuk sarapan, sehingga para mahasiswa entrepreneur berinisiatif untuk menjual makanan atau minuman yang sekiranya dibutuhkan mahasiswa baik makanan berat maupun ringan sekedar untuk mengganjal perut para mahasiswa tersebut. Meskipun tidak memiliki modal mereka juga bisa menjadi mahasiswa entrepreneur dengan cara menjualkan barang dari pemasok seperti Banun.

Pemasok disini bisa dari keluarga mahasiswa entrepreneur sendiri, tetangga ataupun orang luar kampus, dan teman di fakultas ataupun fakultas lain..

---

[111] Hasil wawancara dengan Mila, mahasiswa FAH jurusan BSA semester 5, kamis 8 Desember 2016Wib di lobby adab

[112] Hasil wawancara dengan Banun mahasiswa FSH jurusan HK semester 5, rabu 23 November 2016 pukul 12.30 Wib di teras gedung Syari'ah

[113] Hasil wawancara dengan Syahrul mahasiswa FEBI Jurusan Manajemen semester 5, jum'at 30 Desember 2016 pukul 16.17 wib di lobby lantai 1 FEBI

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> “ Untuk tahu baso saya menjualkan punya bude saya dan roti bakar itu saya membuat sendiri.[114] Kalo tuperware saya ambil dari distribrutor resmi jadi saya member.[115] Kalo es lilin bikin sendiri kripiknya ngambil ditemen saya anak Adab juga kebetulan omnya yang jualan di rumah.[116]

Mengambil tindakan untuk melakukan bisnis tersebut merupakan tahap manipulasi yaitu mengambil tindakan berkenaan, fase ini merupakan suatu jeda temporer yang penting di dalam proses itu sehingga suatu respon tidak diwujudkan seketika.

> “Awalnya saya coba bawa donat yang isi selai cuman bawa 5-10 trus anak-anak minta bawain yang banyak.[117] Kalo saya awalnya nyoba ambil tahu bulat itu sekitar 20 ternyata langsung habis.[118] Dulu awalnya bawa 100 gorengan gitu habis, tapi sekarang 100 kurang kadang juga gak habis namanya juga anak-anak ya pasti ada bosennya paling.[119] Awalnya dulu masih bawa 20 alhamdulillah habis trus sekarang 40,50,60 jadi kalo kuliah sampai sore makin banyak bawanya.[120]”

Langkah awal para mahasiswa entrepreneur mencoba untuk menjalankan usahanya yaitu dengan menjual sedikit produknya terlebih dahulu sebelum benar-benar menjalankan usahanya tersebut untuk mengetahui seberapa tertariknya para konsumen terhadap produk yang dijual tersebut.

Setelah mengetahui dan mencoba usahanya tersebut, mereka akan memutuskan untuk mengambil tindakan yang memuaskan impuls awal atau

---

[114] Hasil wawancara dengan Alvian mahasiswa FDK jurusan KPI semester 5, senin 3 Januari 2017 pukul 10.15 Wib di lantai 1 gedung dakwah A.
[115] Hasil wawancara dengan Erlina mahasiswa FTK jurusan PGRA semester 1, selasa 4 januari 2017 pukul 11.20 Wib di depan gedung FTK
[116] Hasil wawancara dengan Romadhon mahasiswa FAH jurusan SKI semester 3, selasa 4 Januari 2017 pukul 10.50 wib di taman ilmu.
[117] Hasil wawancara dengan Atika mahasiswa FITK jurusan PGRA kelas A semester 1, kamis 17 November 2016 pukul 11.30 Wib di lobby lantai 4 gedung FITK
[118] Hasil wawancara dengan Mila, mahasiswa FAH jurusan BSA semester 5, kamis 8 Desember 2016Wib di lobby adab
[119] Hasil wawancara dengan Laila mahasiswa FITK jurusan PGRA kelas B semester 1, kamis 17 November 2016 pukul 11.06 Wib di lobby lantai 4 gedung FITK
[120] Hasil wawancara dengan Ilmi mahasiswa FTK jurusan PGRA semester 5, selasa 4 Januari 2017 pukul 12.26 wib di depan auditorium.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

disebut dengan konsumasi. Disini individu akan memutuskan atau mengambil tindakan sebagai mahasiswa entrepreneur. Untuk memuaskan impuls yang diinginkan mereka seperti menginginkan uang jajan tambahan, menjadi lebih mandiri, belajar menjadi entrepreneur dan lain-lain maka mereka akan memutuskan tindakan untuk menjadi mahasiswa entrepreneur.

> "Udah 3 bulan ini jualan tahu bulat, alhamdulillah uang hasil dari bisnis ini kalo tahun ini tak buat beli motor ambil kredit cicilan, uang jajan juga nggak minta orang tua, uang kos aja yang minta.[121] Saya jadi reseler garskin pas awal semester 1, Pernah jualan kerudung juga, dan parfum bibit. Saya bilang ke ibu kalo jajan bulanannya dikurangi aja soalnya udah punya usaha kecil-kecilan.[122] Dari SMP aku wes jual pulsa mbak sama pas waktu itu kan lagi musim headband jadi aku bikin itu trus tak jual. Trus kuliah ini ya bantu pacar jual es nyoklat itu, aku juga ngelesi, bantu promotin salon sama riasnya tante sama mbakku, kalo puasaan aku jual kue kering sama mbak yang bikin trus tak bantuin gitu, hasilnya ya lumayan buat uang tambahan.[123] Alhamdulillah sudah punya tabungan sendiri, tiap bulan bisa ngirim uang buat orang tuaku, buat bayar sekolah adekku yang masih SMP.[124]".

Kebanyakan mahasiswa entrepreneur tersebut sudah menekuni usaha sejak masih di bangku sekolah menengah pertama (SMP), semester 1, bahkan ada juga yang baru memulai 3 bulanan ini. Tak heran jika mereka semakin banyak mendapat pengalaman dan belajar dari pengalaman sebelumnya. Sehingga keputusannya menjadi mahasiswa entrepreneur pun membuahkan hasil mulai dari mendapat tambahan jajan, biaya hidup di Surabaya, mengirim uang bulanan untuk keluarga, bahkan sampai bisa membeli motor meskipun kredit cicilan.

---

[121] Hasil wawancara dengan Putri mahasiswa FISIP jurusan Sosiologi semester 1, kamis 17 November 2016 pukul 10.13 Wib di lantai 1 depan stand kantin kejujuran FISIP FEBI

[122] Hasil wawancara dengan Mila, mahasiswa FAH jurusan BSA semester 5, kamis 8 Desember 2016Wib di lobby adab

[123] Hasil wawancara dengan Mariana mahasiswa FISIP jurusan Sosiologi semester 5, rabu 16 November 2016 pukul 10.14 Wib di Lobby lantai 1 FISIP

[124] Hasil wawancara dengan Fitri mahasiswa FDK jurusan ILKOM semester 7, senin 3 Januari 2017 pukul 11.58 Wib di lantai 1 gedung dakwah A.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> "Berawal dari tugas kewirausahaan untuk menjual, menganalisis, mengelola dari produk sendiri sampai akhirnya keenakan karena mendapatkan hasil yang lumayan.[125]"

Tahap-tahap tindakan tersebut selalu bersifat dialektis, dari impuls yang terjadi yakni tugas yang diberikan oleh dosen kepadanya dan pada tahap selanjutnya yakni tahap persepsi yang mana Khoiriyah telah menimbang untuk mengerjakan tugas tersebut atau tidak dan akhirnya memutuskan untuk menjadi mahasiswa enterpreneur, pada tahap inilah manipulasi terjadi, dan pada tahap akhir yang terjadi adalah konsumasi, dimana dia merasa nyaman dengan kegiatan yang awalnya hanyalah sebuah tuntutan tersebut.

2. Gerak Isyarat (Gestur) Mahasiswa Entrepreneur

Gerak isyarat (gestur) merupakan penggunaan tubuh seseorang untuk berkomunikasi dengan orang lain, merupakan cara cepat untuk menyampaikan pesan tanpa menggunakan kata. Meskipun manusia dalam semua kebudayaan di dunia menggunakan gerak isyarat, namun makna suatu gerak isyarat dapat berubah dari suatu kebudayaan ke kebudayaan yang lain. Gerak isyarat tidak hanya memfasilitasi komunikasi namun, karena maknanya berbeda disekeliling dunia, dapat menyebabkan salah paham, rasa malu, atau lebih buruk lagi. Untuk dapat bergaul disetiap kebudayaan gerak isyarat dari kebudayaan tersebut penting dipelajari. Bila tidak maka anda tidak berhasil menjalin komunikasi.[126]

Gerak isyarat yang maknanya diberi bersama oleh semua pihak yang terlibat dalam interaksi adalah merupakan satu bentuk simbol yang mempunyai arti

---

[125] Hasil wawancara dengan Khoiriyah mahasiswa FEBI Jurusan Manajemen semester 5, jum'at 30 Desember 2016 pukul 12.17 wib di lobby lantai 1 FEBI

[126] James M. Heslin, *Sosologi dengan Pendekatan Membumi Edisi 6 Jilid 1* (jakarta: Erlangga, 2006), 43.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penting. Kata-kata dan suara lainnya, gerakan-gerakan fisik, bahasa tubuh, penampilan dan lain-lain merupakan simbol yang bermakna.

> " kalo saya lewat itu biasanya saya kan jalan bawa dagangan saya, trus kalo ada yang mau beli itu kan biasanya teriak manggil saya atau manggil pakai nama makanan yang saya jual ini.[127] Iya saya biasanya keliling dari fakultas ke fakultas gitu sambil bawa dagangan saya.[128]

Seperti yang dilakukan oleh Atika dan Syahrul gerak isyarat yang dilakukan mahasiswa entrepreneur yaitu dengan membawa barang dagangannya saat berjualan keliling dari fakultas ke fakultas lain sehingga orang faham bahwa mereka adalah mahasiswa entrepreneur. Dari penjelasan Atika tersebut terdapat gerak isyarat (*gestur*) yang dilakukannya dengan konsumen yaitu dengan membawa makanan yang dijual tersebut sambil berjalan menimbulkan terjadinya interaksi dengan para mahasiswa yang akan membelinya dengan memanggil orang ataupun dagangan yang dijualnya tersebut. Lain halnya dengan mahasiswa yang berjualan keliling, berikut gerak isyarat yang dilakukan oleh mahasiswa entrepreneur yang berjualan di kantin kejujuran:

> "kalo saya ya jualannya saya taruh di kantin kejujuran ini, trus saya tinggal kan ada jam atau kegiatan kampus gitu. Iya biar konsumen tau harga yang saya jual itu ya saya kasih tulisan di tempat uang atau di tempat dagangan saya ini mbak.[129]"

Gerak isyarat yang dilakukan oleh mahasiswa entrepreneur yang berjualan dikantin kejujuran yaitu dengan memberi keterangan harga pada tempat dagangan atau tempat uangnya tersebut agar calon konsumen mengetahui tempat uang dan

---

[127] Hasil wawancara dengan Atika mahasiswa FITK jurusan PGRA kelas A semester 1, kamis 17 November 2016 pukul 11.30 Wib di lobby lantai 4 gedung FITK

[128] Hasil wawancara dengan Romadhon mahasiswa FAH jurusan SKI semester 3, selasa 4 Januari 2017 pukul 10.50 wib di taman ilmu.

[129] Hasil wawancara dengan Fitri mahasiswa FDK jurusan ILKOM semester 7, senin 3 Januari 2017 pukul 11.58 Wib di lantai 1 gedung dakwah A.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

harga dari makanan yang akan dibeli tersebut. Meskipun tidak bertemu dengan mahasiswa entrepreneur (penjual), para konsumen sudah mengetahui dan faham dari maksud yang diberikan dari gerak isyarat tersebut.

Dari penjelasan di atas sudah terlihat jelas ada dua gerak isyarat yang dilakukan oleh mahasiswa entrepreneur, yaitu gerak isyarat secara langsung seperti yang dilakukan oleh Atika saat berjualan keliling dan gerak isyarat tidak langsung yang dilakukan oleh Fitri. Dari kedua gerak isyarat tersebut sama-sama terjadi interaksi antara mahasiswa entrepreneur dengan konsumen.

3. Simbol-simbol Signifikan dalam Proses Interaksi Mahasiswa Entrepreneur

Sebuah simbol dipenuhi oleh interaksionisme simbolik. Artinya, simbol dimaknai oleh setiap individu untuk memberi arti masing-masing, dan melalui interaksi diantara para individu itulah kemudian tercipta maksud dari arti yang dikehendaki. Arti yang merupakan hal pokok dari pengalaman adalah sebuah produk dari interaksi, oleh karenanya, komunikasi menjadi inti dari pengalaman seorang manusia.[130]

Gerak isyarat berjalan bersamaan dengan kata-kata, sebagaimana yang nampak ketika anda menyaksikan orang berbicara. Digunakan gerak isyarat untuk melengkapi kata-kata seseorang, untuk memberi penekanan dan pemahaman lebih mendalam terhadap apa yang sedang dikomunikasikan bahasa tertulis tidak memiliki isyarat halus yang terkandung, dan oleh karena itu dalam komunikasi online sering kali kehilangan isyarat tersebut. Emoticon telah dikembangkan

[130] Fathurin Zen, *NU Politik: Analisis Wacana Media* (Yogyakarta: LkiS, 2004), 80.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

untuk membantu melengkapinya. Emoticon, atau gerak isyarat tertulis yang membatu menyampaikan perasaan yang menyertai kata-kata seseorang.

Sarana pertama orang berkomunikasi satu sama lain ialah bahasa, simbol yang dapat dirangkai dengan kata-kata tak terbatas dengan maksud mengkomunikasikan pemikiran abstrak. Setiap kata sebenarnya merupakan sebuah simbol, suatu bunyi yang telah kita kaitkan dengan suatu makna tertentu. Ini memungkinkan kita untuk berkomunikasi satu sama lain. Bahasa sendiri bersifat universal dalam arti bahwa semua kelompok memiliki bahasa, namun tidak ada.[131]

> "Saya kalo nawarin produk saya itu bilang "ice nyoklatnya mbak", biasanya kan nggak di respon gitu, oh bisa dilihat dulu ada pilihan topingnya lho trus dibukain boxnya kan tampilannya menarik loh jadi nanti itu biasanya dia ngelihatin trus mau beli.[132] Biasanya saya keliling gitu trus menawarkan "silahkan mbak/mas tahu basonya?", kadang ada yang beli, kalo nggak dibeli biasanya saya guyoni lho mas/mbak silahkan gratis lho langsung saya begegas dan diteriaki sama mereka.[133]"

Interaksi diatas terlihat dari mahasiswa entrepreneur menggunakan simbol-simbol signifikan yaitu dengan menggunakan bahasa untuk menawarkan produknya dan juga membukakan produk yang dijual agar terlihat oleh calon konsumen, ketika para konsumen mulai tertarik biasanya mereka memerhatikan dan sedikit mencongdongkan tubuhnya untuk melihat dan mengeluarkan uang untuk memutuskan membeli.

---

[131] James M. Heslin, *Sosologi dengan Pendekatan Membumi Edisi 6 Jilid 1* (jakarta: erlangga, 2006), 45

[132] Hasil wawancara dengan Mariana mahasiswa FISIP jurusan Sosiologi semester 5, rabu 16 November 2016 pukul 10.14 Wib di Lobby lantai 1 FISIP.

[133] Hasil wawancara dengan Alvian mahasiswa FDK jurusan KPI semester 5, senin 3 Januari 2017 pukul 10.15 Wib di lantai 1 gedung dakwah A.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Pola Pikir Mahasiswa Entrepreneur

Pikiran merupakan kemampuan untuk menggunakan simbol yang mempunyai makna sosial yang sama. Pikiran muncul dan berkembang dalam proses sosial dan merupakan bagian integral dalam proses tersebut. Proses sosial mendahului pikiran. Ciri khas pikiran adalah kemampuan individu untuk tidak sekedar membangkitkan respon orang lain dari dalam dirinya sendiri namun juga respon secara keseluruhan.

> "memanfaatkan waktu luang untuk berproduksi menghasilkan uang mumpung masih muda juga cari pengalaman.[134] Kalau saya menjalankan sesuatu dan berfikir agar bagaimana caranya bisa mengembangkan usaha mungkin dengan mengembangkan, bertahan dengan 1 usaha atau menambah usaha lain.[135] Yang pasti saya nggak mau terlalu membebani orang tua jadi saya mikir gimana caranya nyari duit sendiri mbak.[136]"

Mahasiswa entrepreneur mempunyai pemikiran memanfaatkan waktu dan peluang untuk berproduksi agar dapat menghasilkan uang terlebih mereka masih muda dan untuk mencari pengalaman sebanyak-banyaknya diusia mudanya. Untuk menjalankan sesuatu terdapat proses berfikir bagaimana cara usaha yang dilakukan oleh mahasiswa entrepreneur tersebut bisa berkembang baik dengan bertahan 1 usahanya itu atau menambah usaha lainnya. Selain itu terdapat keinginan hidup mandiri, bagaimana cara mereka mencari uang sendiri agar tidak membebani kedua orang tuanya.

> "kualitas pertama, memberi pelayanan yang nyaman dan kepercayaan konsumen yang terpenting itu, misalnya biasanya anak-anak ada yang hutang dulu gitu ya gak papa namanya juga teman sendiri buat

[134] Hasil wawancara dengan Mariana mahasiswa FISIP jurusan Sosiologi semester 5, rabu 16 November 2016 pukul 10.14 Wib di Lobby lantai 1 FISIP.
[135] Hasil wawancara dengan Putri mahasiswa FISIP jurusan Sosiologi semester 1, kamis 17 November 2016 pukul 10.13 Wib di lantai 1 depan stand kantin kejujuran FISIP FEBI.
[136] Hasil wawancara dengan Mila, mahasiswa FAH jurusan BSA semester 5, kamis 8 Desember 2016Wib di lobby adab

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> pelanggan.[137] Caranya nggak usah maksa untuk membeli, bikin mereka penasaran dan kasih tester dulu, ramah sama customer, nyaman, pertama kasih harga murah biar pesen banyak.[138]"

Kualitas produk merupakan hal terpenting dalam berwirausaha, karena meskipun banyak jenis produk sama tetapi mempunyai rasa yang berbeda dari produsen yang lain, beda tangan beda rasa. Untuk melancarkan usahanya dibutuhkan kepercayaan dari konsumen berbagai cara mahasiswa entrepreneur lakukan untuk mendapatkan pelanggan seperti dengan cara memperbolehkan hutang terlebih dahulu asalkan tetap harus dibayar, memberi tester dan harga yang murah saat pembelian pertama dan lain-lain.

5. Mahasiswa Entrepreneur (Diri)

Diri tumbuh melalui perkembangan serta melalui aktivitas dan relasi sosial. Orang-orang tidak lahir dengan konsep diri, mereka belajar tentang diri mereka melalui interaksi. Manusia memiliki diri, mereka memiliki mekanisme untuk berinteraksi dengan dirinya sendiri. Mekanisme ini digunakan untuk menuntun perilaku dan sikap. Diri merupakan kemampuan seseorang menjadikan dirinya sendiri sebagai objek sekaligus subjek.

> "pernah ada kepentingan mendadak terus pas belum dikasih uang ibu jadi pengen punya uang sendiri biar bisa bayar dan jajan sendiri mbak.[139] Dapat motivasi dari teman, dia juga ngajarin gimana cara bisnis dan melihat dia bisnisnya enak enjoy tapi menghasilkan ya saya tertarik.[140] Yang namanya seorang entrepreneur itu apapun dihadapi nggak boleh mengeluh sebelum melakukan sesuatu. Semua berawal dari 0 lebih baik

[137] Hasil wawancara dengan Atika mahasiswa FITK jurusan PGRA kelas A semester 1, kamis 17 November 2016 pukul 11.30 Wib di lobby lantai 4 gedung FITK

[138] Hasil wawancara dengan Ayu mahasiswa FSH jurusan HPI semester 7, rabu 5 Januari 2017 pukul 13.03 Wib di gedung twintower lantai 1

[139] Hasil wawancara dengan Mariana mahasiswa FISIP jurusan Sosiologi semester 5, rabu 16 November 2016 pukul 10.14 Wib di Lobby lantai 1 FISIP.

[140] Hasil wawancara dengan Putri mahasiswa FISIP jurusan Sosiologi semester 1, kamis 17 November 2016 pukul 10.13 Wib di lantai 1 depan stand kantin kejujuran FISIP FEBI.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> menikmati prosesnya dari pada langsung hasilnya. Jangan takut dengan proses karena hasil tak kan menghianati prosesnya.[141] Apapun bisa menghasilkan profit, dan apapun harus dilakukan untuk mendapatkan profit asalkan halal dan berkah. Jiwa entrepreneur itu pasti pekerja keras dan nggak gampang menyerah karena jatuh berkali-kali itu pasti tapi tetap harus bangun.[142]".

Seorang mahasiswa entrepreneur sebelum mereka menjalankan usahanya pastilah mereka mempunyai pengalaman seperti disaat orang membutuhkan uang tetapi tidak mempunyai uang, terbesit keinginan untuk mempunyai uang sendiri. Selain itu seperti halnya Putri yang menempatkan posisi pada temannya yang sukses menjalankan bisnisnya, sehingga dia tertarik dan memutuskan untuk menjalankan usaha juga apalagi ada orang yang memotivasi dan mengajari tentang cara berbisnis tersebut.

Mahasiswa entrepreneur sejati harus mempunyai jiwa entrepreneur seperti Fitri dan Syahrul yang mana mengalami jatuh bangun berkali-kali akan tetapi harus tetap bangun untuk meraih impiannya. Sebelum menjadi orang sukses haruslah dimulai dari 0 nikmati prosesnya ambil hikmah untuk pengalaman belajar kedepannya.

---

[141] Hasil wawancara dengan Fitri mahasiswa FDK jurusan ILKOM semester 7, senin 3 Januari 2017 pukul 11.58 Wib di lantai 1 gedung dakwah A.

[142] Hasil wawancara dengan Syahrul mahasiswa FEBI Jurusan Manajemen semester 5, jum'at 30 Desember 2016 pukul 16.17 wib di lobby lantai 1 FEBI

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel 4.1

Pengelompokan hasil wawancara berdasarkan status sebagai entrepreneur

No	Nama	Fakultas	Barang	Status
1.	Mariana	FISIP	Es Nyoklat	Penjual
2.	Putri	FISIP	Tahu Bulat	Pemasok & Penjual
3.	Banun	FSH	Tahu baso, roti bakar, keripik cilembu, tahu bulat	Penjual
4.	Intan	FSH	Martabak bawean	Penjual
5.	Ayu	FSH	Basreng, paksus, mie lidi, syamyang	Pemasok & penjual
6.	Atika	FTK	Kue jajanan pasar	Penjual
7.	Laila	FTK	Gorengan	Penjual
8.	Ilmi	FTK	Kue jajanan pasar	Penjual
9.	Erlina	FTK	Tuperware	Distribrutor
10.	Mila	FAH	Tahu bulat	Penjual
11.	Maula	FAH	Es sinom, gorengan	Penjual
12.	Romadhon	FAH	Es lilin, kripik usus	Penjual
13.	Fitri	FDK	Nasi kuning	Penjual & produsen
14.	Alvian	FDK	Tahu baso, roti bakar	Penjual, pemasok
15.	Syahrul	FEBI	Air club, nasi bungkus, roti, tahu bulat, lumpia.	Penjual
16.	Khoiriyah	FEBI	Krupuk pelangi	Produsen & penjual
17.	Royen	FUSH	Sablon kaos dll	Penjual

Sumber : Hasil pengolahan sendiri

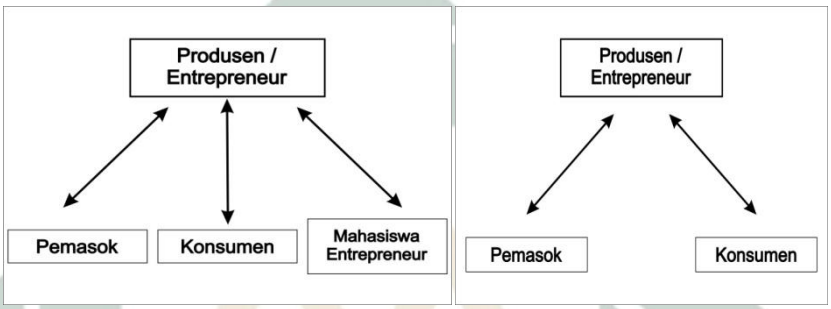
C. Analisa Interaksi Sosial Mahasiswa Entrepreneur di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya: Tinjauan Teori Interaksionisme Simbolik George Herbert Mead

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Setelah melakukan penelitian dan pengamatan terhadap interaksi sosial mahasiswa entrepreneur di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya dengan studi interaksionisme simbolik George Herbert Mead, terdapat temuan di lapangan:

Bagan 4.3

Proses Interaksi Sosial Mahasiswa Entrepreneur



1 **2**

Sumber: hasil pengolahan sendiri

Dari gambar bagan di atas dapat dijelaskan bahwa ada 2 arah proses interaksi mahasiswa entrepreneur, pada gambar 1 mahasiswa entrepreneur melakukan interaksi dengan pemasok, konsumen dan mahasiswa entrepreneur lain. Hal ini dapat mempengaruhi usaha yang dijalankan karena dengan adanya interaksi dengan mahasiswa entrepreneur lain dapat memperluas usahanya dan sudah terlihat pula usaha yang sudah dijalankan lebih berkembang dibanding mahasiswa entrepreneur yang lainnya.

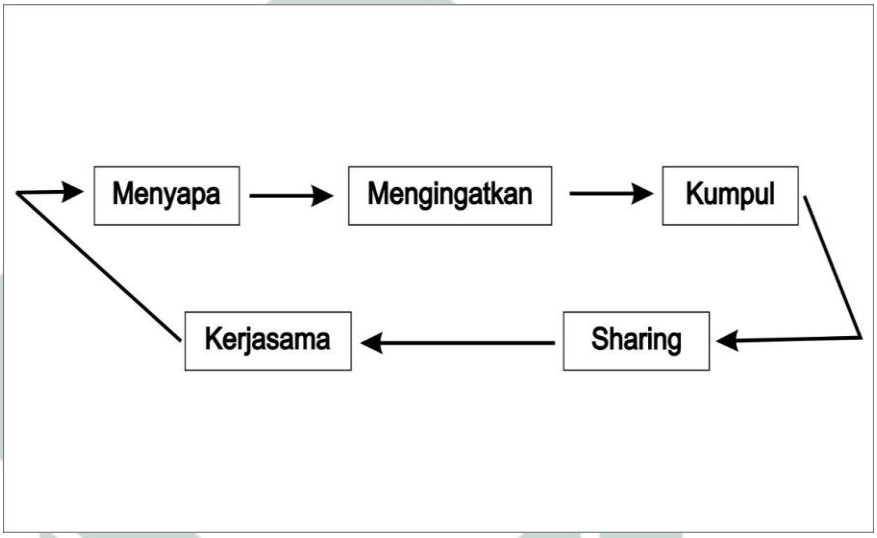
Berbeda dengan gambar 1, pada gambar 2 mahasiswa entrepreneur tidak berinteraksi dengan mahasiswa entrepreneur lain karena berbagai alasan mulai mengisi waktu luang, iseng, dan ingin menambah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pengalaman alhasil usaha yang digeluti tidak begitu memuaskan hasilnya dan kurang terlihat berkembang, terkadang bisa jadi tidak dilanjutkan usahanya.

Bagan 4.4

Proses Interaksi Sesama Mahasiswa Entrepreneur



Sumber: Hasil pengolahan sendiri

Interaksi sosial yang dilakukan oleh sesama mahasiswa entrepreneur yaitu mulai dari saling sapa ketika bertemu, mengingatkan mengenai jualan di kantin kejujuran, mengikuti perkumpulan untuk menambah keakraban mulai dari membahas permasalahan yang dialami saat berbisnis, saling membagi resep pembuatan produk yang dijual, bercanda bersama, saling sharing terbuka dan bertukar pendapat mengenai bisnis. Dan bekerja sama untuk memperluas usahanya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel 4.2

Interaksi Sosial Mahasiswa Entrepreneur dan Deskripsi

No.	Interaksi mahasiswa entrepreneur	Deskripsi
1.	Proses interaksi (tindakan) mahasiswa entrepreneur	Terdapat tahapan untuk bertindak menjadi mahasiswa enrepreneur yaitu melalui impuls, persepsi, manipulasi dan konsumasi.
2.	Gerak isyarat (*gestur*) mahasiswa entrepreneur	Terdapat 2 gerak isyarat yaitu gerak tubuh dan isyarat simbol berupa tulisan di kantin kejujuran.
3.	Simbol-simbol signifikan dalam interaksi mahasiswa entrepreneur	Cara mahasiswa entrepreneur menjualkan produknya menggunakan bahasa dan gerak tubuh.
4.	Pola pikir mahasiswa entrepreneur	Mengambil peluang dan mengembangkan usahanya
5.	Mahasiswa entrepreneur (diri)	Menjadi objek dan subjek sehingga memutuskan menjadi mahasiswa entrepreneur

Sumber : Hasil Pengolahan Sendiri

Berdasarkan penyajian data di atas, jika dikorelasikan dengan teori interaksionisme simbolik, akan didapatkan sebuah konsep tentang interaksi mahasiswa entrepreneur di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya. Interaksi merupakan proses dimana orang-orang berkomunikasi saling mempengaruhi dalam pikiran dan tindakan. Interaksi di sini adalah interaksi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang dilakukan oleh mahasiswa entrepreneur. Dalam interaksi terlebih dahulu membahas tentang tindakan individu, sebelum orang bertindak mereka akan berkomunikasi dengan dirinya sendiri melalui tahap impuls, persepsi, manipulasi dan konsumasi sehinga mereka dapat memutuskan untuk menjadi mahasiswa entrepreneur. Dalam interaksi terdapat gerak isyarat yang maknanya diberi bersama oleh semua pihak yang terlibat merupakan satu bentuk simbol yang mempunyai arti penting. Kata-kata dan suara lainnya, gerakan-gerakan fisik, bahasa tubuh, penampilan dan lain-lain merupakan simbol yang bermakna. Interaksi yang dilakukan oleh mahasiswa entrepreneur melalui gestur, simbol, bahasa, dan lainnya.

Dari tabel di atas dapat terlihat bahwa interaksi mahasiswa entrepreneur dapat dilihat melalui tindakan mahasiswa entrepreneur, gerak isyarat (*gestur*) mahasiswa entrepreneur, simbol-simbol signifikan dalam interaksi mahasiswa entrepreneur, pola pikir mahasiswa entrepreneur, dan (diri) mahasiswa entrepreneur.

Tindakan mahasiswa entrepreneur merupakan tahap awal tejadinya interaksi dengan dirinya sendiri, ketika orang melakukan tindakan terdapat stimulus dan respon. Dalam tindakan mahasiswa entrepreneur terdapat 2 stimulus (rangsangan) yaitu dari internal atau diri individu itu sendiri seperti keinginan untuk menjadi mandiri dan mempersiapkan menghadapi dunia setelah keluar dari kampus. Selanjutnya stimulus eksternal dari dirinya yaitu seperti ajakan dan penawaran teman untuk berbisnis, melihat teman yang sukses dalam bisnisnya, bahkan karena melihat kondisi keluarga yang banyak

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kebutuhan untuk pengeluaran dan minim pemasukan. Setelah adanya stimulus mereka tidak langsung memutuskan untuk menjadi mahasiswa entrepreneur akan tetapi melalui tahap-tahap berikut: pertama tahap impuls, yaitu dorongan hati dari rangsangan seketika untuk melakukan sesuatu, seperti mempunyai keinginan untuk menjadi seorang yang mandiri secara finansial dalam pemenuhan kebutuhan pribadi, ingin membangun jiwa entrepreneurship, ingin mengeluarkan potensi secara penuh. Tahap selanjutnya persepsi, yaitu memikirkan dan menafsirkan untuk menyeleksi stimulus yang akan diambil, seperti mulai mencari peluang yang dapat dijadikan untuk usahanya, baik mencari pemasok, makanan yang hendak dijual dan lain-lain. Selanjutnya tahap manupulasi, yaitu mengambil tindakan berkenaan akan tetapi suatu respon tidak diwujudkan seketika seperti mencoba untuk menjalankan usahanya yaitu dengan mencoba menjual sedikit produknya terlebih dahulu sebelum benar-benar menjalankan usahanya. Dan terakhir tahap konsumasi, yaitu mengambil tindakan yang memuaskan impuls awal yaitu menjalankan usahanya dan memutuskan menjadi mahasiswa entrepreneur.

Selanjutnya mahasiswa entrepreneur melakukan interaksi dengan konsumen melalui gerak isyarat (*gestur*) yaitu dengan membawa makanan yang dijual tersebut sambil berjalan dan para pembeli memanggil “mbak” ataupun dagangan yang dijualnya tersebut, selain itu di kantin kejujuran mahasiswa entrepreneur memberi keterangan harga pada tempat dagangan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

atau tempat uangnya tersebut agar calon konsumen mengetahui tempat uang dan harga dari makanan yang akan dibeli tersebut.

Mahasiswa entrepreneur melakukan simbol-simbol signifikan dengan menawarkan produk yang dijual kepada calon konsumen melalui bahasa dan gerak isyarat tubuhnya seperti berteriak untuk mempromosikan produknya lalu membukakan tempatnya agar konsumen tertarik.

Pola pikir mahasiswa entrepreneur terbentuk karena adanya peluang untuk menjalankan dan mengembangkan usaha, serta mendapatkan pengalaman dan belajar berwirausaha. Adapun pola pikir mahasiswa entrepreneur yaitu memanfaatkan waktu dan peluang untuk berproduksi agar dapat menghasilkan uang terlebih mereka masih muda dan untuk mencari pengalaman sebanyak-banyaknya di usia mudanya. Dalam menjalankan suatu usaha mereka juga berfikir bagaimana cara usaha yang dilakukan oleh mereka bisa berkembang baik dengan cara mempertahankan 1 usahanya itu atau menambah usaha lainnya. Selain itu terdapat keinginan hidup mandiri, bagaimana cara mereka mencari uang sendiri.

Hakikat (diri) mahasiswa entrepreneur terbentuk oleh pengalaman yang telah mereka dapatkan, seperti kebutuhan finansial yang memaksa mereka melakukan sesuatu. Selain itu menempatkan posisi pada temannya yang sukses menjalankan bisnisnya, sehingga tertarik dan memutuskan untuk menjalankan usaha juga terlebih ada orang yang memotivasi dan mengajari tentang cara berbisnis.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Mata kuliah entrepreneur dapat mempengaruhi mahasiswa untuk menjadi seorang entrepreneur. Mulai dari diwajibkannya mahasiswa untuk mempraktekkan dan mempunyai penghasilan sendiri dari usahanya. Hal ini dapat menjadi salah satu cara para mahasiswa yang awalnya tidak ingin atau pernah terfikir untuk berjualan di kampus dan dengan adanya tuntutan ini para mahasiswa merasakan menjadi seorang entrepreneur. Di sinilah mereka memutuskan ketika mata kuliah entrepreneur sudah selesai mereka akan meneruskan usaha yang dijalani atau berakhir dengan terselesaikannya mata kuliah tersebut. Dari hal ini sudah terlihat para mahasiswa yang memang berniatan untuk menjadi seorang entrepreneur akan terus menjalankan dan berusaha untuk mengembangkan usaha yang ditekuni.

Jiwa mahasiswa entrepreneur sebagian menawarkan UINSA seperti ingin menunjukkan ke semua orang bahwa mahasiwa UINSA pasti bisa sukses sebelum lulus dan menjadi motivasi untuk junior kelak, dapat bersaing dengan lulusan lain karena mempunyai kemampuan dalam berwirausaha. Ada harapan untuk mempunyai produk yang masih bernuansa islami karena masih berada dalam naungan UINSA dan lain-lain. Kontribusi yang diberikan terhadap lembaga adalah dengan adanya mahasiswa entrepreneur terdapat bukti bahwa kampus UINSA dapat menciptakan mahasiswa yang produktif dan dapat menjadi entrepreneur yang mana di masa muda mahasiswa entrepreneur sudah dapat menghasilkan uang dari jerih payah sendiri.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id