

**MOTIVASI BERBISNIS *ONLINE* PADA MAHASISWA PROGRAM STUDI
PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

***The Motivation On Online Business of student's on the Economic Education Program of The
Faculty of Teacher Training and Education Jember of University***

Sofia Eka Wahyu Pratiwi, Umar HMS, Sri Kantun
Program Studi Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan IPS, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan,
Universitas Jember (UNEJ)

UmarHMS7@gmail.com

ABSTRAK

Abstrak: Bisnis *online* marak dan banyak dilakukan masyarakat dari segala lapisan termasuk mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember. Penelitian ini bertujuan untuk mendiskripsikan motivasi berbisnis *online* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area* yaitu pada Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember, penentuan subjek penelitian menggunakan metode *purposive sampling* yaitu mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember sebanyak 3 orang. Metode pengumpulan data menggunakan metode: wawancara, observasi, dan dokumen. Analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi berbisnis *online* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan terdiri dari motivasi internal dan eksternal. Motivasi eksternal terdiri dari motivasi mendapatkan uang, aktualisasi diri, dan mengisi waktu luang. Motivasi eksternal terdiri dari motivasi ajakan teman, dukungan keluarga, dan lingkungan.

Kata kunci : Motivasi Kerja, Bisnis *Online* , Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

ABSTRACT

now days many people without considering their class are having online business including Economics Education Program of the Faculty of Teacher Training and Education, Jember of University students. This research is intended to describe the motivation for having online business on Economics Education Program of the Faculty of Teacher Training and Education, Jember of University students. This paper used purposive area for deciding the location of the observation, and also for deciding the subject of the observation used purposive sampling including Economics Education Program of the Faculty of Teacher Training and Education, Jember of University students are as many as three people. In other hand, the data collection method in this research used interview, observation, and documentation. Then, for data analysis, this research used reduction data, presentation data, and conclusion or verification. The research result showed that the motivation for having online business on Economics Education Program of the Faculty of Teacher Training and Education, Jember of University student was consists of internal and external motivation. Internal motivation consists of motivation to get the money, self-actualization and to spend the spare time. External motivation consists of friend's invitation, family's support and environments.

Key words : working motivation, online business, student's on the Economic Education Program of the Faculty of Teacher Training and Education Jember of University

PENDAHULUAN

Bisnis *online* marak dan banyak dilakukan masyarakat dari segala lapisan baik pelaku bisnis yang telah profesional maupun bagi mereka yang memiliki waktu luang seperti ibu rumah tangga, karyawan, mahasiswa dan pelajar sebagai pekerjaan sampingan. Bagi pelaku bisnis yang telah profesional, mereka menjadikan bisnis *online* sebagai pekerjaan utama. Bisnis tersebut mereka jalankan secara *full time*.

Bisnis *online* berkembang pesat karena adanya kemajuan teknologi informasi dan komunikasi. Menurut Yustisia dkk (2013:21) bisnis *online* adalah sistem bisnis modern yang tumbuh dan berkembang pesat berkat kemajuan teknologi informasi dan komunikasi khususnya teknologi internet yang telah berhasil merevolusi hubungan antar manusia seluruh dunia. Menurut Pendapat lain, bisnis *online* adalah suatu usaha yang dilakukan dengan memanfaatkan internet untuk menjalankan kegiatan-kegiatan bisnisnya seperti promosi, transaksi jual beli, sampai mengelola sumber daya yang diperlukan untuk menjalankan bisnis. (Aunurrofik, 2013:14).

Fenomena bisnis *online* yang terjadi di masyarakat juga terjadi di lingkungan perguruan tinggi yaitu di kalangan mahasiswa. Mereka menjadikan sebuah bisnis *online* sebagai pekerjaan sampingan untuk mendapatkan tambahan uang untuk memenuhi kebutuhan.

Ditemukan di lingkungan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember beberapa mahasiswa yang melakukan bisnis *online* baik yang telah lama maupun yang masih baru menjalankan bisnis tersebut. Mereka yang masih baru menjalankan bisnis *online* mencoba peruntungan dalam bisnis tersebut dengan melihat teman yang cukup berhasil dalam menjalankan bisnis *online*. Bagi mereka yang telah lama menjalankan bisnis *online*, mereka lebih berpengalaman dalam menggeluti bisnis tersebut serta telah mengetahui manfaat yang dirasakan dari menjalankan bisnis tersebut.

Bisnis *online* yang ditekuni oleh mahasiswa rata-rata dijalankan secara *part time*. Bisnis tersebut mereka lakukan untuk mengisi waktu luang dan sebagai pekerjaan sampingan untuk mendapatkan keuntungan yang dapat membantu memenuhi kebutuhan. Waktu luang mereka digunakan untuk melayani konsumen yang bertanya maupun yang ingin melakukan pemesanan, sehingga konsumen tetap terlayani dengan baik dan tidak terlalu lama menunggu. Mereka melakukan bisnis tersebut tidak hanya secara *online* tetapi dilakukan semi *online* seperti, menerima pemesanan dan pembayaran langsung dan membuka toko di rumah maupun di kos-kosan.

Hasil pengamatan awal yang dilakukan oleh peneliti dapat diketahui bahwa mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember beberapa telah melakukan bisnis *online*. Produk yang biasa dijual diantaranya baju, tas, sepatu, dompet, kosmetik, jam tangan, asesoris, kerudung, teh, susu, *handphone*, kartu perdana, lampu hias dan lain-lain. Produk yang paling banyak dijual adalah baju, tas, sepatu dan produk kecantikan. Produk yang ditawarkan dari setiap mahasiswa berbeda-beda, misalnya seperti baju rajut, baju muslimah dan baju yang berbahan sifon. Selain itu, tas dan sepatu yang ditawarkan juga berbeda-beda seperti tas dan sepatu import maupun lokal. Ada pula produk kecantikan seperti: krim pemutih, sabun pemutih dan lain-lain. Mahasiswa yang menjalankan bisnis *online* melayani konsumen dari berbagai kalangan, misalnya karyawan yang membutuhkan produk kecantikan. Selain itu, mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember juga menawarkan jasa, seperti jasa pemotretan dan jasa rias.

Menjalankan bisnis *online* membutuhkan waktu dan proses yang cukup lama dan tidak mudah, membutuhkan usaha serta kerja keras agar dapat memperoleh banyak konsumen dan pelanggan. Di dalam bisnis *online* pelaku bisnis diharapkan dapat

menjaga kepercayaan dan meyakinkan pelanggan atau calon pembeli. Selain itu, dalam menjalankan bisnis *online*, pelaku bisnis tersebut juga dituntut untuk memiliki kemampuan atau pengetahuan mengenai bisnis tersebut serta dibutuhkan kesabaran dan ketekunan dalam menjalankannya.

Bisnis *online* khususnya bagi mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember dapat mengasah kemampuan berwirausaha sebagai implementasi teori yang telah didapatkan, khususnya bagi mahasiswa konsentrasi bisnis. Bisnis ini memiliki banyak keuntungan yang dapat dimanfaatkan seperti kemudahan dalam segi modal, bisnis *online* tidak terlalu membutuhkan modal yang besar, cukup dengan satu unit komputer dan jaringan internet. Selain itu, menjalankan bisnis *online* tidak hanya mendapatkan keuntungan materi tetapi juga bisa menjalin hubungan bisnis dengan banyak orang.

Beberapa dari mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember yang menjalankan bisnis ini karena memang adanya dorongan untuk melakukan kegiatan atau pekerjaan sampingan, mereka ingin serius menekuni bisnis *online* untuk memenuhi kebutuhan. Hasil yang diperoleh dapat menambah uang saku dan untuk menabung. Ada pula yang diajak teman untuk bergabung dalam bisnis *online*. Hal tersebut terlihat dari hasil wawancara awal peneliti dengan salah satu pelaku bisnis *online* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember. Berikut ini adalah kutipan wawancara tersebut

“saya diajak teman saya untuk berjualan secara online, kemudian 1 tahun ini saya bekerjasama atau join dengan teman saya dari FISIP Unej untuk berbisnis online shop, saya mengambil barang dari teman saya untuk saya jual lagi begitu juga sebaliknya”(TDN, 20th).

Kegiatan mahasiswa berbisnis *online* tidak terlepas dari teknologi informasi dan komunikasi yaitu internet.

Kemajuan internet berkaitan dengan media sosial seperti: *facebook*, *twitter* dan *instagram*. Mahasiswa harus mampu berkomunikasi dan mampu untuk mengoperasikan media jejaring sosial tersebut yang digunakan sebagai sarana dalam berbisnis *online*.

Keputusan untuk berbisnis *online* tentu didasari oleh dorongan yang kuat baik dari dalam diri maupun dari luar diri pelaku bisnis *online*. Motivasi mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember menjalankan bisnis *online* juga berasal dari diri sendiri dan dorongan dari luar. Motivasi internal merupakan dorongan yang timbul dari dalam diri seseorang. Motivasi internal tumbuh karena adanya niat untuk melakukan suatu pekerjaan seperti berbisnis *online*. Motivasi tersebut memberikan pengaruh besar terhadap kemajuan bisnis yang dijalankan terutama motivasi internal, karena motivasi ini tumbuh dari dalam diri seseorang yang dapat menguatkan suatu tujuan yang telah tertanam. Jika hal tersebut telah kuat melekat dalam diri seseorang, maka apapun yang akan terjadi tidak akan menyurutkan tujuan yang ingin dicapai tersebut.

Motivasi eksternal juga dapat mempengaruhi seseorang untuk melakukan suatu kegiatan untuk mencapai suatu tujuan. Motivasi eksternal merupakan dorongan yang timbul dari luar diri seseorang untuk melakukan sesuatu. Motivasi eksternal tumbuh karena adanya pengaruh-pengaruh dari luar seperti ajakan dari teman ataupun terinspirasi dari pebisnis yang telah sukses atau berhasil.

Beberapa hambatan yang dapat menghalangi kelancaran bisnis juga bisa terjadi dalam bisnis *online*. Bisnis *online* memiliki banyak pesaing, sehingga pelaku bisnis harus mampu mengembangkan kemampuannya untuk dapat bersaing dengan pelaku bisnis yang lain.

Penelitian yang sejenis dengan penelitian ini belum ditemukan, meskipun demikian peneliti menemukan penelitian yang bisa digunakan sebagai rujukan. Penelitian yang mendukung pernah dilakukan oleh Farida Molvjana (2007) yang berjudul “Motivasi Mahasiswa FISIP Universitas Jember Untuk Bekerja”. Hasil penelitiannya adalah bahwa motivasi mahasiswa FISIP untuk bekerja berasal dari diri sendiri (motivasi internal) dan dari pengaruh lingkungan sekitar (motivasi eksternal). Motivasi Internal terdiri dari: motivasi memperoleh uang untuk pemenuhan kebutuhan pokok dan mempertahankan kuliah, motivasi memperoleh pengalaman kerja, motivasi hidup mandiri. Sedangkan motivasi eksternal terdiri dari: motivasi berkelompok atau berorganisasi, motivasi menerapkan ilmu, motivasi mendapatkan status yang dibanggakan.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka peneliti tertarik untuk mendeskripsikan motivasi Berbisnis *online* mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area* yaitu pada Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember. Penentuan subjek penelitian menggunakan metode *purposive sampling* yaitu mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember sebanyak 3 (tiga) orang. Metode pengumpulan data menggunakan metode: wawancara, observasi, dan dokumen. Analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi berbisnis *online* mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember terdiri dari motivasi internal dan motivasi eksternal. Motivasi internal terdiri dari motivasi mendapatkan uang, aktualisasi diri, dan mengisi waktu luang. Motivasi eksternal terdiri dari motivasi ajakan teman, dukungan keluarga, dan lingkungan.

Motivasi Berbisnis Online

A. Motivasi Internal

Seseorang akan melakukan suatu tindakan bekerja yang disebabkan adanya suatu yang datang dari dalam diri seseorang yang disebut sebagai tindakan yang bermotivasi internal.

Motivasi Mendapatkan Uang

Setiap orang pada dasarnya menginginkan untuk hidup dan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya yaitu dengan cara bekerja. Hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan 3 subjek penelitian. Dari 3 subjek penelitian tersebut menjawab berbisnis *online* didasari oleh motivasi mendapatkan uang. Bagi mereka motivasi mendapatkan uang merupakan motivasi utama melakukan pekerjaan sampingan berbisnis *online* selain motivasi lainnya. Sebagaimana pernyataan dari EYP “*karena saya tidak harmonis dengan ayah saya, maka*

saya harus bisa mendapatkan tambahan uang saku dan memenuhi kebutuhan saya dan saya tidak ingin meminta kepada orang tua saya”. Hal ini juga senada dengan penuturan NW “*saya melakukan bisnis online supaya mendapatkan uang karena saya sudah menyetop uang saku dari orang tua dan saya ingin meringankan beban orang tua saya*”. YPS berbisnis *online* juga didasari oleh motivasi mendapatkan uang. Sebagaimana pernyataan darinya “*saya berbisnis ini agar mendapatkan tambahan uang dan dapat mengembalikan uang yang diberikan oleh orang tua saya, tetapi tidak boleh oleh ayah saya.*”

Pendapatan yang diperoleh dari melakukan pekerjaan sampingan yaitu berbisnis *online* digunakan sebagai tambahan untuk memenuhi kebutuhan kuliahnya, misalnya untuk foto copy, membeli buku kuliah, membantu teman yang sedang sakit maupun ulang tahun dan juga untuk uang jajan serta untuk kepentingan pribadi lainnya misalnya untuk membeli pulsa, membeli baju dan lain-lain. Hal ini sebagaimana penuturan dari NW “*Uangnya saya belikan pulsa, foto copy maupun nge-print, beli makan, beli bensin dan membantu teman yang sedang kesusahan serta membayar uang kost.*” Begitu juga dengan YPS pendapatan yang diperolehnya selain untuk kebutuhan kuliahnya juga digunakan untuk membeli pulsa, karena pulsa sangat penting bagi kelancaran proses bisnis *online*. Sedangkan EYP pendapatan yang diperolehnya digunakan untuk transport kuliah. Menurut EYP bahwa “*Karena saya tidak kos maka uangnya saya gunakan untuk beli bensin, untuk foto copy juga, jajan dikampus dan liburan atau refreshing*”. Jadi, NW, YPS, dan EYP itu motivasinya mendapatkan uang untuk menambah uang saku.

Pendapatan yang diperoleh subjek penelitian dari melakukan pekerjaan sampingan berbisnis *online* tidaklah semua dihabiskan dalam satu bulan. Sebagian dari pendapatannya disisihkan untuk ditabung, tabungan disini diasumsikan sebagai sebuah pengeluaran. Seperti yang dilakukan oleh NW, YPS dan EYP. Mereka

menyisihkan sebagian pendapatannya untuk ditabung, hal tersebut mereka lakukan jika suatu saat terdapat pengeluaran tak terduga. Hasil dari tabungannya tersebut digunakan untuk membayar SPP. Hal ini sebagaimana penuturan dari NW “*Saya sudah 3 kali membayar SPP dari hasil saya berbisnis online. Selain itu, saya sekarang sudah tidak meminta uang saku kepada orang tua saya*”. Dari hasil tabungan tersebut dapat meringankan beban orang tua mengenai biaya SPP. YPS juga menyisihkan pendapatannya untuk ditabung. Selain menabung di Perbankan dia juga menabung di Koperasi BMT-UGT Sidogiri. Hasil dari tabungannya tersebut digunakan untuk kemajuan bisnis *online* yang dijalaninya. EYP juga menyisihkan sebagian pendapatannya untuk ditabung, tetapi terkadang setiap bulan tidak menentu. Uang dari hasil tabungannya digunakan untuk menyetok barang-barang untuk bisnis *online* yang dijalankan. Salah satu alasan seseorang bekerja yaitu untuk mendapatkan uang, hal tersebut dikuatkan oleh pendapat Heidjarachman dan Husnan (2002:208) bahwa alasan orang bekerja adalah untuk mendapatkan uang.

Seorang mahasiswa kebutuhannya akan semakin meningkat. YPS masih mendapatkan uang saku dari orang tuanya. Sedangkan NW dan EYP sudah tidak meminta uang saku lagi dari orang tuanya. Rata-rata pengeluarannya untuk kebutuhan sehari-hari perbulannya yaitu Rp. 350.000-Rp.1.000.000. Untuk mahasiswa yang tidak kos atau tinggal bersama orang tua sendiri pengeluaran untuk kebutuhan sehari-hari perbulannya tidaklah terlalu banyak bila dibandingkan dengan mahasiswa yang kos. Seperti yang dialami oleh YPS dan EYP yang tinggal dirumahnya atau bersama orang tua yang rata-rata pengeluaran untuk kebutuhan sehari perbulannya antara Rp. 350.000-Rp. 550.000. Bekerja dapat meningkatkan perekonomian seseorang, seorang mahasiswa memiliki cukup banyak kebutuhan seperti membeli buku, foto kopi, iuran maupun hal lain yang diluar uang saku dari orang tua. Hal tersebut dilakukan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti makan sudah tersedia dirumahnya. Lain halnya dengan

mahasiswa yang kos rata-rata pengeluaran untuk kebutuhan sehari-hari perbulannya lebih besar yaitu sekitar Rp. 1.000.000, karena kebutuhan sehari-hari harus diatur sendiri mulai dari kebutuhan untuk makan dan kebutuhan lainnya.

Motivasi mendapatkan uang merupakan dorongan yang menyebabkan mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember melakukan bisnis *online*. Dengan pendapatan yang diperolehnya dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan kuliahnya. Berbisnis *online* tidak hanya dilakukan oleh orang yang kurang mampu saja tetapi juga mahasiswa yang berasal dari kalangan yang mampu juga dan untuk menambah uang sakunya.

Aktualisasi Diri

Seseorang memiliki suatu pekerjaan didasarkan pada kemampuan dan keterampilan yang dimiliki. Mahasiswa sudah memiliki kemampuan atau *skill* yang cukup untuk melakukan suatu pekerjaan atau usaha. Hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan 3 subjek penelitian. Dari 3 subjek penelitian tersebut menjawab berbisnis *online* didasari oleh motivasi untuk mengembangkan kemampuan atau aktualisasi diri. Bagi mereka motivasi mengembangkan kemampuan atau aktualisasi diri merupakan motivasi yang sangat penting untuk melakukan pekerjaan sampingan berbisnis *online*. Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember membekali mahasiswa dengan beberapa mata kuliah yang berkaitan dengan aktivitas berbisnis, seperti: mata kuliah kewirausahaan, etika bisnis, hukum bisnis, praktik kewirausahaan dan pemasaran.

Menjalankan dan menekuni bisnis *online* memerlukan pengetahuan baru dan berkembang untuk mendapatkan informasi-informasi terbaru, sehingga dia sering mengikuti seminar atau *talkshow* mengenai bisnis dan kewirausahaan serta membaca majalah mengenai

aktivitas berbisnis. Selain itu, dia terkadang melihat televisi untuk *mengupdate* pengetahuan tentang berbisnis *online*. NW menyadari meskipun dibangku perkuliahan sudah dibekali tentang bisnis *online*, namun dia merasa perlu untuk selalu mengikuti kegiatan yang bermanfaat untuk mendapatkan pengetahuan lebih. Berikut ini hasil wawancara peneliti dengan responden:

“Ilmu yang saya dapatkan mengenai bisnis pada saat kuliah dan magang sangat bermanfaat sekali, karena saya bisa mengetahui bagaimana kita seharusnya untuk menjadi seorang pebisnis dan menghadapi konsumen. Saya tidak begitu sulit dalam menjalankan bisnis online karena saya sudah mempunyai bekal mengenai bisnis. Selain itu untuk menambah ilmu biasanya ikut seminar kewirausahaan yang diadakan kampus. Pada saat sore hari saya nonton tv acara gosip, pas acara itu menayangkan artis yang sukses dalam berbisnis online, artis tersebut meninggalkan karirnya dan bergelut dalam bisnis online. Dari situ saya juga mendapatkan ilmu dan tambahan semangat” (NW, 22th).

EYP juga menyadari bahwa dalam menjalankan dan menekuni bisnis *online* juga memerlukan pengetahuan yang lebih untuk mendapatkan informasi-informasi terbaru mengenai aktivitas berbisnis, sehingga dia sering mengikuti seminar atau *talk show* mengenai bisnis dan kewirausahaan serta membaca artikel dan *e-book* mengenai aktivitas berbisnis. Dia mendapatkan ilmu mengenai aktivitas berbisnis pada saat kuliah. Ilmu tersebut dia manfaatkan untuk melakukan bisnis atau berjualan. Berikut ini hasil wawancara peneliti dengan subjek penelitian:

“waktu saya duduk di bangku SMA saya mendapatkan mata pelajaran kewirausahaan, hal tersebut sangat bermanfaat bagi saya, saya bisa mengerti cara berjualan. Ilmu yang saya dapatkan mengenai bisnis pada saat kuliah sangat bermanfaat bagi saya, karena saya bisa mengetahui bagaimana kita seharusnya untuk menjadi seorang pebisnis dan menghadapi konsumen. Saya tidak begitu sulit dalam menjalankan bisnis online karena saya sudah mempunyai bekal mengenai bisnis. Selain itu untuk menambah ilmu biasanya ikut seminar kewirausahaan yang diadakan kampus dan biasanya kalau lagi santai saya

baca e-book mengenai bisnis online” (EYP, 19th).

YPS berbisnis *online* juga didasari oleh motivasi mengembangkan kemampuan atau aktualisasi diri. Pengetahuan tentang berbisnis sudah dia dapatkan pada saat mengikuti perkuliahan. Ilmu tersebut dimanfaatkan untuk melakukan bisnis atau berjualan. Dia juga selalu menambah wawasan bisnisnya dengan mengikuti seminar mengenai bisnis dan kewirausahaan serta membaca majalah mengenai aktivitas berbisnis. Selain itu, dia juga kadang-kadang mendapatkan semangat atau ilmu berbisnis pada saat menonton televisi. Berikut ini hasil wawancara peneliti dengan subjek penelitian:

“ilmu mengenai bisnis pada saat kuliah sangat bermanfaat dan saya dapat menerapkan langsung di kehidupan saya dengan berbisnis online, pernah juga saya ikut seminar kewirausahaan sekitar 3 kali dan baca artikel mengenai wirausaha sukses” (YPS, 22th).

Mereka mampu mengembangkan potensi yang terdapat dalam dirinya dengan mengaplikasikan ilmu yang telah didapatkan pada saat kuliah. Mahasiswa yang kuliah sambil bekerja menunjukkan bahwa mereka siap menghadapi dan bersaing di dunia kerja serta mampu mengaplikasikan ilmu atau *skill* yang telah mereka peroleh dari perkuliahan (Cut Famelia, 2005).

Mereka mampu mengembangkan potensi yang terdapat dalam dirinya dengan mengaplikasikan ilmu yang telah didapatkan pada saat kuliah. Mereka menyukai berbisnis *online* walaupun terkadang ditemukan beberapa hambatan. Hambatan tersebut tidak menyurutkan semangatnya untuk terus mengembangkan bisnisnya, tetapi kuliah tetap menjadi prioritas utama. Mereka juga menyadari bahwa dengan berbisnis *online* dapat dijadikan sarana untuk mengembangkan ilmu yang telah dimiliki, sehingga berbisnis *online* akan terus dijalani.

Mengisi Waktu Luang

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan 3 subjek penelitian. Dari 3 subjek penelitian tersebut menjawab berbisnis *online* untuk mengisi waktu luang. Waktu kuliah tidak seperti waktu pada saat

sekolah yang mulai pagi hingga menjelang sore, waktu kuliah tidak terus menerus setiap harinya. Hal ini juga senada dengan pendapat subjek penelitian:

“karena rumah saya cukup jauh, jadi setelah selesai kuliah saya tidak langsung pulang kerumah tapi saya biasanya tetap di kampus atau di kosan teman sambil menunggu jam kuliah selanjutnya. Disamping itu, saya juga biasanya bertemu dengan pembeli dan melakukan transaksi”. (YPS, 21th)

NW juga berusaha memanfaatkan waktu sebaik-baiknya. Pada jam-jam yang tidak terlalu padat dengan perkuliahan, dia melayani konsumen yang hendak memesan ataupun bertanya-tanya tentang. Terkadang dia juga melakukan perjanjian dengan konsumen yang ingin mengambil barang, namun dia tetap mengutamakan kuliahnya. Seperti yang diungkapkan kepada peneliti:

“saya tetap mengutamakan kuliah, jika ada konsumen mau mengambil barang pada saat saya sedang kuliah, saya atur janji dengan konsumen tersebut untuk mengambil barangnya setelah jam kuliah saya selesai” (NW, 22th).

Hal tersebut juga dilakukan oleh EYP, dia juga memanfaatkan waktu senggangnya untuk bertransaksi dengan konsumen maupun mengantarkan barang yang telah dipesan konsumen disekitar kampus. Seperti yang diungkapkan kepada peneliti:

“biasanya sebelum saya berangkat kekampus saya menyempatkan waktu untuk mengantar barang ke konsumen disekitar kampus dan saya melayani yang bertanya maupun memesan barang ” (EYP, 19th).

Salah satu cara yang digunakan seseorang untuk menghabiskan waktu luang adalah dengan kegiatan menyengkan sekaligus bermanfaat sesuai dengan kemampuannya. Cara lain yang lebih utama adalah bekerja. Sehingga lebih baik waktu yang dimiliki dapat dialokasikan untuk pekerjaan lain yang lebih bermanfaat yaitu bekerja untuk mendapatkan tambahan penghasilan

(Sumarsono, 2013:14). Hal tersebut seperti yang dilakukan oleh mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember, mereka mengisi waktu luang mereka dengan kegiatan yang bermanfaat yaitu bisnis *online*.

B. Motivasi Eksternal

Motivasi eksternal merupakan dorongan yang berasal dari luar individu. Hal tersebut didukung oleh pendapat Siagian (2004:139) yang mengatakan bahwa motivasi eksternal yang bersumber dari luar diri orang yang bersangkutan.

Ajakan teman

Teman merupakan orang yang paling dekat terhadap seseorang, terutama bagi seorang mahasiswa perantauan, teman layaknya seperti sebuah keluarga yang selalu menemani, berbagi cerita, memberikan dukungan atau semangat untuk menjadi lebih baik. Mahasiswa yang melakukan bisnis *online* juga termotivasi atas ajakan dari teman-teman mereka yang juga melakukan bisnis tersebut. Menurut Usman (1996:24) mengatakan bahwa motivasi eksternal adalah jenis motivasi yang berasal dari luar individu, apakah karena ajakan, suruhan atau paksaan dari orang lain.

Hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan 3 subjek penelitian yang menjawab melakukan bisnis *online* atas ajakan teman sebanyak satu subjek penelitian. Sebagaimana pendapat EYP *“saya awalnya diajak teman untuk menjualkan barangnya, karena waktu itu saya sudah punya handphone BlackBerry”*. EYP memutuskan untuk melakukan bisnis bersama temannya dan dia bekerjasama sekitar 3 bulanan lebih untuk menjual barang-barang unik dan asesoris yang beraneka ragam.

Seiring berjalannya waktu, bisnis *online* yang dijalankan oleh masing-masing subjek penelitian

semakin berkembang pesat. Banyak teman atau saudara yang menawarkan untuk bergabung menjalankan bisnis yang lebih besar. Hal tersebut yang diungkapkan kepada peneliti:

“Saya juga ditawari teman dan saudara saya untuk bergabung di bisnisnya, bisnis yang ditawarkan teman saya sangat banyak mulai dari bisnis dari HWI, tuppeware dan herbalife” (NW, 22th).

Berbagai macam bisnis produk yang ditawarkan oleh temannya membuat bisnis yang dijalankan tersebut semakin bervariasi, produk-produk tersebut juga banyak digemari dan menjadi populer saat ini.

Sama halnya dengan subjek penelitian yang lain, YPS juga pernah mengalami ajakan teman untuk memperluas barang yang dijual. Teman bisnisnya juga mengajaknya untuk bergabung untuk menjual produk dari *tuppeware* maupun *oriflame*. Hal tersebut seperti yang diungkapkan kepada peneliti:

“Saya juga ditawari teman saya untuk bergabung di bisnis tuppeware dan oriflamme. Namun bisnis tersebut saya jalankan hanya sebagai pelengkap yang lebih utama saya menjual baju dan tas” (YPS, 21th)

Ajakan teman yang mampu mempengaruhi mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember yaitu teman waktu duduk di bangku SMA, teman kampus, teman kost dan lain-lain. Ajakan tersebut mereka terima untuk mengembangkan usahanya agar lebih maju dan berkembang. Perkembangan bisnisnya sangat penting untuk menunjang keberlangsungan bisnisnya.

Dukungan Keluarga

Dukungan keluarga adalah sikap, tindakan dan penerimaan keluarga terhadap anggotanya. Hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan 3 subjek penelitian. Dari 3 subjek penelitian tersebut menjawab berbisnis *online* didasari oleh dukungan keluarga. Berbagai macam dukungan yang diberikan oleh keluarganya terutama orang tuanya.

NW berkeinginan agar bisnis dan kuliahnya bisa berjalan beriringan. Kedua orangtuanya mendukung kegiatan tersebut. Dukungan dari kedua orangtua dan keluarga yang lain memberikan semangat baginya untuk terus berkarya dan berkarir dalam dunia bisnis. Hal tersebut senada dengan pendapat dari responden:

“saya senang karena orang tua saya mendukung, dari situ saya semangat untuk melakukan usaha dan berkarir diusia muda” (NW, 22th).

NW akan tetap melakukan bisnis *online* meskipun nanti dia telah lulus bahkan punya pekerjaan lain misalnya menjadi guru, pegawai bank atau pekerjaan lainnya. Dia berkeinginan meskipun bekerja dibidang yang lain tetapi dia ingin tetap melakukan bisnis *online* untuk mengisi waktu luang disela-sela pekerjaannya nanti.

YPS juga tetap mengutamakan kuliahnya. Dia berkeinginan agar bisnis dan kuliahnya berjalan beriringan. Kedua orang tuanya mendukung kegiatan tersebut. Dukungan dari kedua orangtua dan keluarga yang lain memberikan semangat baginya untuk terus berkarya dan berkarir dalam dunia bisnis. Dia sangat senang melakukan bisnis karena adanya dukungan baik yang diberikan oleh keluarganya tersebut. Hal tersebut senada dengan pendapat dari responden:

“saya senang karena orang tua saya mendukung, saya yang awalnya diberi modal sama ayah saya, saya berniat untuk mengembalikan tapi ayah saya mengatakan bahwa uang itu untuk saya usaha” (YPS, 21th).

Sementara itu tanggapan dari Ayahnya yang mendukung:

“Saya mendukung apa yang anak saya lakukan selama itu baik, saya kasih modal untuk mulai usaha” (AS,43th).

EYP ini sedikit berbeda dengan NW dan YPS. Kedua subjek penelitian sebelumnya cenderung melakukan bisnisnya tersebut sendiri, orang tuanya hanya memberikan dukungan saja. Sementara EYP bantu oleh orang tua dan adiknya. Bantuan yang diberikan oleh Ibu dan Adiknya seperti *pack-ing* barang dan ikut mengantar barang ke jasa pengiriman. Tetapi, dalam hal mencari pelanggan atau konsumen tetap dilakukan sendiri. EYP menuturkan kaitannya dengan bantuan keluarganya sebagai berikut:

“ibu saya sangat mendukung saya untuk berbisnis, biasanya ibu membantu pack-ing dan mengirimkan barang ke JNE” (EYP, 19th).

Dukungan dari keluarga yang mereka dapatkan sangat memberikan motivasi bagi mereka untuk tetap terus mengembangkan bisnisnya. Mereka sangat terbantu dengan dukungan yang diberikan oleh keluarganya terutama ibu yang membantu untuk mengantar barang dan membungkuskan paketannya. Anggota keluarga memandang bahwa orang yang bersifat mendukung selalu siap memberikan pertolongan dan bantuan jika diperlukan (Friedman, 1998). Bantuan tersebut terkadang membuat mereka lebih ringan setelah melakukan aktivitas yang lumayan padat di kampus. Jadi, dukungan keluarga sangat penting bagi mereka untuk mengembangkan bisnisnya agar lebih baik lagi dan semakin maju.

Lingkungan

Lingkungan merupakan tempat dimana seseorang tinggal. Lingkungan mampu mempengaruhi seseorang sehingga dapat termotivasi untuk melakukan sesuatu. Selain keluarga, lingkungan juga mempunyai peran yang besar dalam memotivasi seseorang dalam merubah tingkah lakunya. Dalam sebuah lingkungan yang

hangat dan terbuka, akan menimbulkan rasa kesetiakawanan yang tinggi. Lingkungan merupakan bagian terpenting dan mendasar dari kehidupan manusia. Sejak dilahirkan manusia sudah berada dalam lingkungan baru dan asing baginya. Dari lingkungan baru inilah sifat dan perilaku manusia terbentuk dengan sendirinya. Lingkungan yang baik akan membentuk pribadi yang baik, sementara lingkungan yang buruk akan membentuk sifat dan perilaku yang buruk pula. Anak-anak berkembang dari suatu hubungan interaksi antara gerakan-gerakan dalam dan kondisi lingkungan luar.

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan 3 subjek penelitian yang menjawab melakukan bisnis *online* atas pengaruh lingkungan sebanyak 2 subjek penelitian. Motivasi EYP juga karena pengaruh lingkungan. Dia mempunyai banyak teman, baik itu teman kampus dan karyawan kantor yang juga melakukan bisnis *online*. Hal tersebut membuat hubungan kerja EYP semakin luas. Seperti yang diungkap pada peneliti:

“dilingkungan kampus cukup banyak teman dan mahasiswa lain yang melakukan bisnis online, jadi saya juga tertarik untuk melakukan hal yang sama, terkadang juga saya ditawarkan untuk bekerja sama dengan partner bisnis saya” (EYP, 19th).

Hal tersebut juga senada dengan pendapat YPS *“tetangga dan dilingkungan kampus juga banyak yang berbisnis online, ada yang berhasil serta saya juga melihat artis-artis banyak yang berbisnis”*. Berdasarkan hasil yang disampaikan oleh 2 (dua) subjek penelitian diatas bahwa motivasi mahasiswa berbisnis *online* juga dipengaruhi oleh lingkungannya.

Berbeda halnya dengan NW, dia yang telah memiliki banyak partner baik partner kerja waktu magang di kartu perdana XL maupun karyawan-

karyawan yang menjadi partner bisnisnya. Dari beberapa partner bisnisnya tersebut NW juga mendapatkan motivasi untuk mengembangkan usahanya. Seperti yang diungkapkan kepada peneliti:

“lingkungan kampus, lingkungan kerja dan kost juga cukup banyak yang menjalankan bisnis online, mereka membuat saya terpacu untuk terus mengembangkan bisnis dan bekerja sama dengan baik” (NW, 22th).

Lingkungan yang baik akan membentuk pribadi yang baik, sementara lingkungan yang buruk akan membentuk sifat dan perilaku yang buruk pula. Anak-anak berkembang dari suatu hubungan interaksi antara gerakan-gerakan dalam dan kondisi lingkungan luar. Menurut Otto Soemarno (1994:53-54) lingkungan adalah jumlah semua benda dan kondisi yang ada dalam ruang yang kita tempati yang mempengaruhi kehidupan kita.

Lingkungan yang mampu mempengaruhi mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember yaitu lingkungan sekitar kampus, lingkungan rumah maupun kost serta lingkungan kerja. Lingkungan tersebut mampu memberikan pengaruh baik bagi mereka dengan terus mengembangkan bisnis *online* serta mampu berbagi pengalaman dengan sesama pelaku bisnis *online* tersebut.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data, dapat ditarik kesimpulan bahwa motivasi yang mendorong berbisnis *online* mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember yaitu motivasi internal yang terdiri dari motivasi untuk mendapatkan uang, mengembangkan kemampuan atau aktualisasi diri serta mengisi waktu luang. Sedangkan motivasi eksternal terdiri dari motivasi ajakan teman, dukungan keluarga dan lingkungan.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan menunjukkan bahwa terdapat berbagai motivasi yang mendorong mahasiswa untuk melakukan bisnis *online* sehingga dapat dikatakan berhasil, maka peneliti menyampaikan saran sebagai berikut:

- a. Motivasi internal dan eksternal yang sudah dimiliki sudah baik namun lebih ditingkatkan lagi.
- b. Subjek penelitian perlu meningkatkan wawasan atau pengetahuan guna kemajuan bisnisnya.
- c. Pelaku bisnis *online* harus selalu menjaga dan menumbuh kembangkan motivasi.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Yustisia, dkk. 2013. *Buku Pintar Bisnis Online dan Transaksi Elektronik*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- [2] Siagian, Sondang P. 2004. *Teori Motivasi dan Aplikasinya*. Jakarta : Bina Aksara
- [3] Moleong. 2004. *Metodologi Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- [4] Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- [5] Ahmadi, Candra. 2013. *E-Business & E-Commerce*. Yogyakarta: CV. ANDI OFFSET.