

**STRATEGI MAHASISWA DALAM MENGELOLA BISNIS DI SAAT MENJALANI PERKULIAHAN
(Studi Kasus Mahasiswa Manajemen UPGRIS)****Eva Yuliana Putri, Nafis Suroyya, Raully Sijabat**

Program Studi Manajemen, Universitas PGRI Semarang

evayulianaputri4@gmail.com, nafissuroyya@gmail.com, raulysijabat@upgris.ac.id**ABSTRAK**

Fenomena mahasiswa yang menjalankan bisnis di tengah aktivitas perkuliahan semakin berkembang seiring meningkatnya peluang usaha dan kemudahan akses teknologi digital. Mahasiswa dituntut untuk mampu menyeimbangkan peran sebagai pelajar dan pelaku usaha agar keduanya dapat berjalan secara optimal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi mahasiswa Manajemen Universitas PGRI Semarang dalam mengelola bisnis di tengah aktivitas perkuliahan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi utama yang diterapkan mahasiswa dalam mengelola bisnis adalah pengaturan manajemen waktu, penetapan skala prioritas antara akademik dan usaha, serta penerapan sistem kerja yang fleksibel. Selain itu, dukungan lingkungan, terutama dari keluarga dan teman sebaya, turut berperan dalam menjaga keberlangsungan usaha mahasiswa. Penelitian ini menyimpulkan bahwa mahasiswa mampu menjalankan bisnis secara berkelanjutan apabila memiliki strategi pengelolaan yang adaptif dan manajemen waktu yang baik tanpa mengabaikan kewajiban akademik.

Kata kunci: mahasiswa wirausaha, manajemen waktu, strategi bisnis, kewirausahaan mahasiswa

ABSTRACT

The phenomenon of students running businesses while studying is growing with increasing business opportunities and easier access to digital technology. Students are required to balance their roles as students and entrepreneurs so that both can run optimally. This study aims to determine the strategies of Management students at PGRI Semarang University in managing businesses while studying. This research used a qualitative approach with a case study method. Data collection techniques were conducted through in-depth interviews, observation, and documentation. The results indicate that the main strategies employed by students in managing their businesses are time management, prioritizing academics and business, and implementing a flexible work system. Furthermore, environmental support, particularly from family and peers, plays a role in maintaining the sustainability of student businesses. This study concludes that students are able to run sustainable businesses if they have adaptive management strategies and good time management without neglecting academic obligations.

Article history

Received: Januari 2026

Reviewed: Januari 2026

Published: Januari 2026

Plagiarism checker no 80

Prefix DOI :

[10.8734/musytari.v1i2.365](https://doi.org/10.8734/musytari.v1i2.365)

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

Keywords: <i>student entrepreneurs, time management, business strategy, student entrepreneurship</i>	
---	--

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kewirausahaan di kalangan mahasiswa telah menjadi fenomena yang berkembang pesat di era digital saat ini. Mahasiswa tidak hanya dituntut untuk unggul secara akademik, tetapi mampu beradaptasi dengan dunia kerja yang dinamis melalui pengembangan keterampilan praktis dan kemandirian finansial. Perubahan pola pikir ini menjadikan mahasiswa tidak sekadar sebagai pembelajar, tetapi sebagai pelaku ekonomi kreatif yang aktif menciptakan peluang. Menurut Nasir (2024), kegiatan kuliah sambil berbisnis memberikan dampak positif bagi pengembangan karakter mahasiswa, terutama dalam hal tanggung jawab, kedisiplinan, dan manajemen waktu. Mahasiswa yang mampu menyeimbangkan antara kuliah dan bisnis menunjukkan tingkat kemandirian yang tinggi serta keterampilan interpersonal yang baik.

Temuan ini mendukung penelitian kebijakan pendidikan tinggi yang mendorong mahasiswa untuk terlibat dalam kegiatan produktif di luar kampus melalui program Merdeka Belajar - Kampus Merdeka (MBKM), termasuk kegiatan wirausaha. Penelitian Hakim dan Hasmira (2022) menyoroti upaya yang digunakan mahasiswa Universitas Negeri Padang dalam menjalankan peran ganda sebagai pekerja dan pelajar. Mereka menemukan bahwa mahasiswa yang berhasil menuntaskan studi tepat waktu meski sambil bekerja memiliki kemampuan menentukan prioritas, mengoptimalkan waktu, serta menjaga komunikasi dengan pihak kampus maupun tempat kerja. Dengan strategi tersebut, mahasiswa tetap dapat mempertahankan performa akademik tanpa harus mengorbankan pekerjaannya.

Fenomena serupa ditunjukkan oleh Dwiyanto dkk. (2022) dalam penelitiannya tentang mahasiswa Universitas Negeri Surabaya yang kuliah sambil bekerja. Mereka menemukan bahwa mahasiswa memperoleh manfaat berupa peningkatan disiplin waktu, kemandirian ekonomi, dan pengalaman kerja yang bermanfaat untuk masa depan, walaupun harus menghadapi kendala seperti kelelahan fisik, tekanan akademik, dan kesulitan membagi waktu antara kuliah dan pekerjaan. Selain itu, hasil penelitian Shavira dkk. (2023) menunjukkan bahwa kesiapan sumber daya insani menjadi faktor kunci keberhasilan mahasiswa dalam berwirausaha di tengah aktivitas perkuliahan. Strategi yang diterapkan mencakup pengelolaan waktu yang cermat, introspeksi diri, komitmen, dan kemampuan membangun jaringan bisnis. Etos kerja tinggi, kedisiplinan, serta kemampuan manajemen diri menjadi penentu utama keseimbangan antara kewajiban akademik dan kegiatan bisnis.

Fenomena tersebut menunjukkan bahwa strategi mahasiswa dalam mengelola bisnis di tengah aktivitas perkuliahan menjadi hal yang penting untuk diteliti lebih lanjut. Aktivitas berwirausaha tidak hanya meningkatkan kemandirian finansial, tetapi membentuk *soft skills* yang relevan dengan dunia kerja, seperti kemampuan manajerial, komunikasi, dan pengambilan keputusan. Sejalan dengan pendapat Kusmulyono dan Agustiawan (2020), keberhasilan mahasiswa dalam berwirausaha sangat bergantung pada penerapan strategi bisnis yang tepat, seperti kemampuan membaca peluang pasar, melakukan inovasi berkelanjutan, dan menerapkan manajemen risiko yang efektif. Strategi tersebut membantu pelaku usaha pemula, termasuk mahasiswa, agar mampu bertahan di tengah ketidakpastian ekonomi serta kompetisi digital yang semakin ketat.

Dengan demikian, penelitian ini berfokus untuk memahami bagaimana mahasiswa manajemen UPGRIS menyusun cara pengelolaan agar dapat tetap produktif secara akademik sekaligus sukses menjalankan bisnis. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan kebijakan kampus dalam mendukung kegiatan kewirausahaan mahasiswa serta memperkaya kajian teoretis tentang manajemen diri dan strategi adaptif mahasiswa di era ekonomi digital.

1.2. Permasalahan Penelitian

Bagaimana strategi mahasiswa Manajemen Universitas PGRI Semarang (UPGRIS) dalam mengelola bisnis di saat menjalani perkuliahan?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk Mengetahui strategi mahasiswa Manajemen UPGRIS dalam mengelola bisnis di tengah kegiatan perkuliahan.

2. KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Kewirausahaan Mahasiswa

Kewirausahaan di kalangan mahasiswa merupakan fenomena yang berkembang pesat di era digital. Mahasiswa tidak hanya berperan sebagai pembelajar, tetapi sebagai pelaku ekonomi kreatif yang menciptakan peluang usaha baru. Menurut Nasir (2024), kegiatan kuliah sambil berbisnis memberikan dampak positif terhadap pengembangan karakter mahasiswa, khususnya dalam hal tanggung jawab, kedisiplinan, serta kemampuan manajemen waktu.

Kewirausahaan menjadi sarana bagi mahasiswa untuk melatih kemandirian, memperluas jaringan sosial, dan mengasah kemampuan manajerial yang berguna dalam dunia kerja.

2.1.2 Strategi Mahasiswa dalam Mengelola Bisnis

Strategi merupakan cara atau langkah-langkah yang disusun secara sistematis untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam konteks mahasiswa wirausahawan, strategi bisnis berkaitan dengan bagaimana mereka mengatur waktu, sumber daya, dan tanggung jawab akademik agar dapat berjalan seimbang.

Menurut Hakim dan Hasmira (2022), mahasiswa yang menjalankan peran ganda sebagai pekerja dan pelajar cenderung menggunakan strategi seperti menentukan prioritas, mengoptimalkan waktu, serta menjaga komunikasi dengan pihak kampus maupun tempat kerja. Strategi ini memungkinkan mahasiswa untuk menyelesaikan studi tepat waktu tanpa mengorbankan performa bisnis.

Hasil serupa ditunjukkan oleh Shavira dkk. (2023) yang menemukan bahwa keberhasilan mahasiswa dalam berwirausaha ditentukan oleh kesiapan sumber daya insani. Strategi yang diterapkan meliputi pengelolaan waktu, introspeksi diri, komitmen, serta kemampuan membangun jaringan bisnis.

2.1.3 Manajemen Waktu Mahasiswa Wirausahawan

Manajemen waktu menjadi aspek penting bagi mahasiswa yang menjalankan bisnis di tengah kegiatan akademik. Berdasarkan penelitian Dwiyanto dkk. (2022), mahasiswa yang kuliah sambil bekerja atau berbisnis umumnya menghadapi kendala seperti kelelahan fisik, tekanan akademik, dan kesulitan membagi waktu. Namun, mereka mampu mengatasinya dengan menyusun jadwal kegiatan, menetapkan prioritas, serta memanfaatkan waktu luang secara produktif.

Kemampuan mengatur waktu membantu mahasiswa menjaga keseimbangan antara tanggung jawab akademik dan usaha. Mahasiswa yang mampu menerapkan manajemen waktu dengan baik akan memiliki disiplin tinggi, efisiensi kerja, dan tingkat stres yang lebih rendah, sehingga kinerjanya dalam bisnis maupun kuliah tetap optimal.

2.1.4 Tantangan Mahasiswa dalam Berwirausaha

Berwirausaha sambil kuliah tentu bukan hal yang mudah. Mahasiswa menghadapi berbagai tantangan, seperti beban akademik yang padat, keterbatasan modal, kelelahan fisik, serta tekanan mental. Dwiyanto dkk. (2022) menegaskan bahwa tantangan tersebut sering kali menimbulkan dilema antara fokus pada studi atau pada bisnis.

Namun, penelitian Shavira dkk. (2023) menunjukkan bahwa mahasiswa yang memiliki etos kerja tinggi, disiplin, dan kemampuan manajemen diri mampu mengatasi kendala tersebut. Dukungan sosial dari teman, dosen, dan lingkungan sekitar berperan penting dalam menjaga

motivasi mahasiswa untuk tetap menjalankan usaha. Dengan kata lain, tantangan yang dihadapi justru menjadi sarana pembelajaran yang memperkuat karakter wirausaha mahasiswa.

2.1.5 Faktor Penentu Keberhasilan Bisnis Mahasiswa

Menurut Kusmulyono dan Agustiawan (2020), keberhasilan mahasiswa dalam menjalankan usaha sangat dipengaruhi oleh penerapan strategi bisnis yang tepat. Faktor penting yang menentukan keberhasilan tersebut antara lain kemampuan membaca peluang pasar, inovasi berkelanjutan, serta penerapan manajemen risiko yang efektif.

Mahasiswa yang mampu berinovasi dan menyesuaikan diri dengan perkembangan teknologi digital akan lebih mudah mempertahankan bisnisnya di tengah persaingan. Selain itu, keterampilan komunikasi dan pengambilan keputusan menjadi bagian penting dalam menjalankan bisnis secara profesional.

2.2 Penelitian Terdahulu

Beberapa hasil penelitian dan sumber literatur yang relevan dengan topik ini menunjukkan bahwa mahasiswa yang berwirausaha sambil kuliah umumnya berhasil menumbuhkan kemandirian, tanggung jawab, dan kemampuan manajemen diri yang baik. Mereka menghadapi kendala berupa tekanan waktu dan beban akademik, namun mampu mengatasinya dengan strategi perencanaan yang tepat.

Penelitian sebelumnya secara umum menegaskan pentingnya manajemen waktu, dukungan lingkungan, serta kemampuan adaptasi terhadap perkembangan teknologi digital sebagai faktor penentu keberhasilan mahasiswa wirausaha.

2.3 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu, maka dapat disusun kerangka pemikiran bahwa mahasiswa Manajemen UPGRIS yang menjalankan bisnis di tengah aktivitas perkuliahan menghadapi tantangan seperti keterbatasan waktu dan tekanan akademik. Untuk mengatasinya, mereka menerapkan berbagai strategi, seperti pengelolaan waktu, inovasi, dan kolaborasi. Dukungan dari kampus, teman, serta kemampuan manajemen diri menjadi faktor penting yang memengaruhi keberhasilan mereka.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini berfokus untuk memahami secara mendalam strategi mahasiswa Manajemen Universitas PGRI Semarang (UPGRIS) dalam mengelola bisnis di tengah aktivitas perkuliahan, berdasarkan pengalaman, pandangan, dan realitas yang dialami secara langsung oleh subjek penelitian. Jenis penelitian studi kasus digunakan karena penelitian ini memfokuskan kajian pada satu kasus secara intensif, yaitu mahasiswa Manajemen UPGRIS yang menjalankan usaha sambil kuliah. Studi kasus memungkinkan peneliti untuk menggali fenomena secara komprehensif dan kontekstual, sehingga dapat diperoleh pemahaman yang utuh mengenai strategi, tantangan, serta faktor pendukung keberhasilan mahasiswa dalam menjalankan peran ganda sebagai mahasiswa dan pelaku usaha.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas PGRI Semarang.

Waktu Penelitian ini direncanakan pada bulan November - Desember 2025, yang meliputi tahap persiapan penelitian, pengumpulan data, analisis data, dan penyusunan laporan penelitian.

3.3 Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah mahasiswa aktif program studi manajemen UPGRIS yang sedang menjalankan bisnis selama perkuliahan.

Objek dalam penelitian ini adalah strategi mahasiswa dalam mengelola bisnis di tengah perkuliahan, meliputi:

1. Strategi pengelolaan waktu antara kuliah dan bisnis.

2. Hambatan yang dihadapi mahasiswa dalam menjalankan bisnis.
3. Dukungan Lingkungan dan faktor penunjang keberhasilan.
4. Upaya adaptasi terhadap tuntutan akademik dan bisnis,

3.4 Informan Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, peneliti berperan sebagai instrumen utama yang secara langsung berinteraksi dengan sumber data. Oleh karena itu, penentuan partner penelitian dilakukan berdasarkan pertimbangan tertentu yang sesuai dengan fokus penelitian.

Informan penelitian ini adalah mahasiswa aktif Program Studi Manajemen Universitas PGRI Semarang (UPGRIS) yang memiliki dan menjalankan usaha secara mandiri di tengah aktivitas perkuliahan. Informan dipilih karena dianggap mampu memberikan informasi yang mendalam, relevan, dan sesuai dengan fokus penelitian.

Adapun kriteria partner penelitian dalam studi ini ditetapkan sebagai berikut:

1. Mahasiswa aktif Program Studi Manajemen Universitas PGRI Semarang (UPGRIS).
2. Sedang menjalankan usaha secara mandiri di bidang kecantikan, jasa, atau kerajinan.
3. Telah menjalankan bisnis minimal enam bulan secara aktif dan berkelanjutan.
4. Mampu mengatur waktu antara kegiatan perkuliahan dan aktivitas bisnis.
5. Bersedia menjadi narasumber serta berpartisipasi dalam proses wawancara mendalam dengan tetap mematuhi etika penelitian.

3.5 Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan dua jenis sumber data, yaitu:

1. **Data Primer**, data yang diperoleh langsung dari Informan melalui wawancara mendalam (In-depth interview).
2. **Data Sekunder**, data pendukung yang diperoleh dari literatur, jurnal, hasil penelitian terdahulu, serta dokumen yang relevan dengan topik kewirausahaan mahasiswa.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara Mendalam (In-depth interview)

Dilakukan secara semi-terstruktur kepada informan untuk menggali secara mendalam pengalaman, strategi, tantangan, serta cara informan dalam mengelola bisnis di tengah aktivitas perkuliahan. Teknik ini memungkinkan peneliti memperoleh data yang kaya dan mendalam sesuai dengan karakteristik penelitian kualitatif.

2. Dokumentasi

Dokumentasi berupa data pendukung seperti foto kegiatan usaha, dan catatan aktivitas bisnis, dan dokumen yang relevan untuk memperkuat hasil analisis.

3.7 Teknik Analisis Data

Analisis data menggunakan **model interaktif Miles dan Huberman (1994)**, yang mencakup tiga langkah utama:

1. Reduksi Data

Menyederhanakan data mentah hasil wawancara dengan mengelompokkan informasi sesuai kategori: strategi, tantangan, dukungan, dan faktor keberhasilan.

2. Penyajian Data (Display Data)

Menyajikan data yang telah direduksi dalam bentuk uraian naratif, tabel, atau bagan agar mudah dipahami dan diinterpretasikan.

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Menarik makna dari pola data yang ditemukan, kemudian memverifikasi temuan melalui member checking dan triangulasi sumber.

3.8 Uji Keabsahan Data

Keabsahan data dalam penelitian ini dijaga melalui beberapa teknik, yaitu:

- **Triangulasi sumber**, yaitu membandingkan data dari hasil wawancara, dan dokumentasi.
- **Triangulasi metode**, yaitu menggunakan lebih dari satu teknik pengumpulan data.

- **Member checking**, yaitu melakukan konfirmasi hasil temuan kepada informan untuk memastikan kesesuaian antara interpretasi peneliti dan pengalaman sebenarnya.

3.9 Tahap Penelitian

- Tahap Persiapan; meliputi penyusunan pedoman wawancara dan pengumpulan referensi.
- Tahap Pengumpulan Data; pelaksanaan wawancara mendalam dan pengumpulan dokumentasi.
- Tahap Analisis Data: Melakukan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.
- Tahap Pelaporan: Menyusun hasil penelitian ke dalam Bab IV dan Bab V.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Informan

Informan dalam penelitian ini adalah seorang mahasiswa aktif Program Studi Manajemen Universitas PGRI Semarang (UPGRIS) yang menjalankan usaha secara mandiri di tengah aktivitas perkuliahan. Pemilihan informan dilakukan secara purposive, dengan pertimbangan bahwa informan memenuhi kriteria sebagai mahasiswa yang aktif berwirausaha sekaligus menjalani studi akademik.

Informan bernama Sheila, mahasiswa Manajemen semester 7 Universitas PGRI Semarang. Informan telah menjalankan usaha sejak tahun 2024 di bidang aksesoris manik-manik dan crochet, serta mengembangkan usaha *nail art* yang mulai dijalankan pada bulan Juli 2025. Usaha tersebut berawal dari minat dan hobi informan yang kemudian dikembangkan menjadi peluang bisnis.

Dalam menjalankan usahanya, informan mengelola bisnis secara mandiri dengan bantuan anggota keluarga. Keterlibatan keluarga membantu informan dalam mengatur operasional usaha, terutama ketika informan harus mengikuti kegiatan perkuliahan. Hal ini menunjukkan adanya kerja sama keluarga dalam mendukung keberlangsungan usaha yang dijalankan.

Selain memanfaatkan media sosial seperti Instagram dan TikTok sebagai sarana promosi, informan telah memiliki tempat usaha secara langsung (*offline store*). Untuk menjaga keteraturan layanan, khususnya pada usaha *nail art*, informan menerapkan sistem *appointment only* sehingga jadwal pelanggan dapat disesuaikan dengan waktu yang tersedia dan tidak mengganggu aktivitas akademik.

Sebagai mahasiswa yang menjalankan peran ganda, informan berupaya mengutamakan kegiatan perkuliahan tanpa mengesampingkan tanggung jawab dalam mengelola usaha. Pengalaman informan dalam membagi waktu, mengelola bisnis, serta menghadapi hambatan menjadi sumber data utama dalam penelitian ini.

4.2 Deskripsi Data Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus kualitatif untuk memperoleh data mendalam tentang bagaimana mahasiswa mengelola usaha sambil menjalani kuliah. Untuk mempermudah penyajian hasil penelitian, peneliti menyusun tabel hasil wawancara yang memuat fokus pertanyaan penelitian, konseptualisasi konsep, serta realitas temuan lapangan yang diperoleh dari informan. Tabel ini digunakan untuk menunjukkan keterkaitan antara konsep penelitian dengan data empiris yang ditemukan selama proses wawancara mendalam.

Tabel 4.1 Penyajian Data Hasil Wawancara Informan

Fokus Temuan	Narasumber	Fokus Wawancara	Konseptualisasi	Realitas
Motivasi Berwirausaha	Sheila	Apa alasan utama menjalankan bisnis sambil kuliah ?	Dorongan internal mahasiswa untuk berwirausaha	Informan berwirausaha karena minat dan hobi di bidang <i>nail art</i> dan aksesoris, yang kemudian

				dikembangkan menjadi peluang bisnis.
Manajemen Waktu	Sheila	Bagaimana membagi waktu antara kuliah dan bisnis?	Strategi pengaturan waktu mahasiswa wirausaha	Informan memprioritaskan perkuliahan dan menjalankan bisnis setelah kuliah, serta melibatkan anggota keluarga saat jam perkuliahan.
Manajemen Waktu	Sheila	Apakah memiliki jadwal khusus dalam mengelola bisnis?	Fleksibilitas pengelolaan waktu	Informan tidak memiliki jadwal khusus, namun menjalankan bisnis secara fleksibel sesuai kondisi perkuliahan.
Strategi Pengelolaan & Operasional	Sheila	Bagaimana mengatur order agar tidak bentrok?	Pengendalian operasional usaha	Informan menerapkan sistem <i>appointment only</i> pada bisnis <i>nail art</i> agar alur pesanan tetap terkendali.
Strategi Pemasaran	Sheila	Platform pemasaran apa yang digunakan?	Pemanfaatan media digital dalam pemasaran	Informan menggunakan Instagram dan TikTok sebagai media promosi, serta WhatsApp sebagai sarana reservasi pelanggan.
Strategi Pemasaran	Sheila	Apakah promosi melalui konten efektif?	Efektivitas promosi digital	Konten promosi dinilai efektif dan diperkuat dengan diskon serta promo untuk meningkatkan minat pelanggan.
Dukungan Lingkungan	Sheila	Apakah mendapat dukungan dari kampus dan teman?	Peran dukungan sosial terhadap usaha mahasiswa	Informan mendapat dukungan kuat dari teman kampus dan lingkungan, termasuk bantuan promosi dan kesempatan membuka tenant acara kampus.
Hambatan Usaha	Sheila	Hambatan apa yang pernah dihadapi?	Kendala eksternal dalam menjalankan usaha	Hambatan berasal dari lingkungan sekitar ruko, berupa tekanan dari warga setempat.

Strategi Penyelesaian Hambatan	Sheila	Bagaimana cara menyelesaikannya hambatan tersebut?	Manajemen konflik usaha	Informan menyelesaikan konflik dengan cara damai melalui kesepakatan bersama dan bantuan pemilik ruko serta RT setempat.
Dampak Berwirausaha	Sheila	Apa keuntungan menjalankan bisnis sambil kuliah?	Dampak kewirausahaan bagi mahasiswa	Informan dapat menghasilkan pendapatan sendiri tanpa mengganggu akademik dan merasakan dampak positif.
Rencana Pengembangan Usaha	Sheila	Apakah ada rencana setelah lulus kuliah?	Orientasi masa depan usaha	Informan berencana fokus dan mengembangkan bisnis setelah menyelesaikan perkuliahan.
Nilai Kewirausahaan	Sheila	Apa saran bagi mahasiswa yang ingin berbisnis?	Pembelajaran dan nilai kewirausahaan	Informan menyarankan mahasiswa agar tidak takut mencoba, berani mengatur prioritas, dan menantang diri untuk berkembang.

Berdasarkan tabel hasil wawancara tersebut, dapat diketahui bahwa mahasiswa wirausaha memiliki strategi yang fleksibel dalam mengelola bisnis di tengah aktivitas perkuliahan. Temuan-temuan tersebut kemudian dijelaskan secara lebih rinci dalam uraian hasil penelitian berikut ini.

4.2.1 Latar Belakang Informan Menjalankan Bisnis

Informan merupakan mahasiswa aktif program studi manajemen universitas PGRI Semarang (UPGRIS) yang menjalankan usaha secara mandiri di tengah aktivitas perkuliahan. Usaha yang dijalankan berawal dari minat dan hobi informan terhadap dunia bisnis, yang kemudian berkembang menjadi peluang usaha yang dikelola secara berkelanjutan.

Motivasi utama informan dalam menjalankan usaha tidak hanya didorong oleh kebutuhan ekonomi, tetapi keinginan untuk mengembangkan kemandirian, meningkatkan keterampilan ilmu manajemen yang diperoleh selama perkuliahan. Kondisi ini menunjukkan bahwa kegiatan wirausaha menjadi sarana pembelajaran praktis bagi informan dalam memahami dunia bisnis secara nyata.

4.2.2 Jenis dan Awal Usaha yang Dijalankan

Usaha yang dijalankan informan bergerak dalam bidang usaha kreatif dan jasa, yaitu aksesoris handmade (manik-manik dan crochet) serta jasa *nail art*. Usaha ini mulai dirintis sejak informan masih menjalani perkuliahan aktif, dengan sistem pengelolaan yang disesuaikan dengan keterbatasan waktu sebagai mahasiswa.

Pada tahap awal, usaha dijalankan secara sederhana dengan memanfaatkan sumber daya yang tersedia. Seiring berjalannya waktu, informan mulai menerapkan cara pengelolaan usaha

yang lebih terstruktur agar kegiatan bisnis tetap berjalan tanpa mengganggu kewajiban akademik. Pada bulan Juli 2025, informan memperluas jenis bisnis dengan membuka jasa *nail art*. Usaha *nail art* ini bermula dari ketertarikan informan terhadap dunia kecantikan dan perawatan kuku yang kemudian dipelajari secara mandiri melalui media digital. Dalam menjalankan kedua jenis usaha tersebut, informan dibantu oleh anggota keluarga, Bantuan keluarga ini sangat berperan dalam menjaga konsistensi pelayanan dan kelangsungan usaha. Selain itu, informan telah memiliki tempat usaha secara langsung (*offline store*) yang digunakan untuk melayani pelanggan secara tatap muka, khususnya untuk jasa *nail art*. Hal ini menunjukkan adanya perkembangan usaha dari skala kecil berbasis hobi menuju usaha yang lebih terstruktur.

4.2.3 Strategi Pembagian Waktu Kuliah dan Bisnis

Informan menerapkan strategi pembagian waktu dengan menentukan skala prioritas antara kegiatan akademik dan aktivitas bisnis. Pada periode perkuliahan padat, informan lebih memfokuskan diri pada kewajiban akademik, sementara kegiatan usaha disesuaikan dengan waktu luang yang tersedia.

Selain itu, informan menerapkan sistem pengaturan jadwal secara fleksibel serta membatasi jumlah pesanan pada waktu tertentu. Strategi ini membantu informan menjaga keseimbangan antara peran sebagai mahasiswa dan pelaku usaha.

4.2.4 Strategi Pengelolaan dan Pemasaran Usaha

Dalam mengelola usaha, informan menerapkan sistem produksi yang disesuaikan dengan permintaan konsumen. Informan bertanggung jawab langsung terhadap hampir seluruh aspek usaha, mulai dari produksi, pelayanan pelanggan, hingga pemasaran. Pada aspek operasional, informan mengatur proses produksi aksesoris manik-manik dan crochet sesuai dengan jumlah pesanan yang masuk. Sistem ini diterapkan untuk menghindari penumpukan pekerjaan dan menjaga kualitas produk. Sementara itu, pada usaha *nail art*, informan lebih menekankan pada kualitas layanan dan ketepatan waktu, mengingat jasa ini bersifat langsung dan berhubungan dengan kepuasan pelanggan. Penerapan sistem *appointment only* menjadi strategi utama agar pelayanan lebih terkontrol dan profesional.

Dalam hal pemasaran, informan memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi utama karena dinilai efektif, fleksibel, dan sesuai dengan karakteristik konsumen. Selain pemasaran digital, informan memanfaatkan interaksi langsung dengan konsumen sebagai upaya membangun kepercayaan dan loyalitas. Keberadaan *offline store* turut mendukung strategi pemasaran usaha, terutama untuk jasa *nail art*. Dengan adanya tempat usaha secara langsung, pelanggan dapat lebih percaya terhadap layanan yang ditawarkan. Informan menjaga hubungan baik dengan pelanggan melalui pelayanan yang ramah, hasil yang rapi, dan komunikasi yang jelas. Strategi ini membuat pelanggan merasa puas dan bersedia melakukan pembelian ulang atau merekomendasikan usaha kepada orang lain.

4.2.5 Dukungan Lingkungan

Dukungan lingkungan khususnya dari keluarga, teman, serta lingkungan sekitar memiliki peran penting dalam keberlangsungan usaha informan. Keluarga menjadi pihak yang paling berpengaruh, terutama dalam membantu operasional usaha ketika informan memiliki jadwal perkuliahan yang padat. Selain keluarga, teman sebaya memberikan dukungan dalam bentuk motivasi, promosi, dan menjadi pelanggan awal. Lingkungan pertemanan, khususnya sesama mahasiswa, turut membantu memperluas jaringan pemasaran usaha melalui media sosial dan rekomendasi secara langsung. Dukungan moral dari teman-teman membuat informan merasa lebih percaya diri dan termotivasi untuk terus mengembangkan usahanya.

Lingkungan kampus memberikan ruang bagi informan untuk mengembangkan diri melalui pembelajaran kewirausahaan yang mendukung aktivitas bisnis yang dijalankan. Secara keseluruhan, dukungan lingkungan memberikan dampak positif terhadap keberhasilan informan dalam mengelola bisnis sambil kuliah. Adanya bantuan, motivasi, dan pemahaman dari lingkungan sekitar membantu informan mengatasi berbagai kendala, baik dari segi waktu,

tenaga, maupun tekanan akademik. Dukungan ini menjadi salah satu faktor penting yang menjaga konsistensi dan keberlanjutan usaha yang dijalankan.

4.2.6 Hambatan dan Cara Mengatasinya

Selama masa perkuliahan, informan menghadapi berbagai hambatan. Hambatan utama yang dihadapi informan adalah keterbatasan waktu, kelelahan fisik, serta tekanan akademik. Namun, hambatan tersebut diatasi dengan pengelolaan waktu yang lebih disiplin, membatasi jumlah pesanan yang diterima, khususnya usaha *nail art*.

Komunikasi yang baik dengan pelanggan menjadi cara untuk mengatasi hambatan, terutama ketika terjadi keterlambatan atau perubahan jadwal. Dengan strategi tersebut, informan mampu menghadapi berbagai kendala tanpa harus menghentikan aktivitas bisnis maupun mengabaikan kewajiban akademik.

4.2.7 Manfaat dan Rencana Pengembangan Usaha

Usaha yang dijalankan di tengah aktivitas perkuliahan memberikan berbagai manfaat bagi informan, baik secara ekonomi, maupun non ekonomi, seperti peningkatan kemandirian dan keterampilan manajerial. Manfaat utama yang dirasakan adalah adanya tambahan penghasilan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi dan membantu biaya kuliah.

Selain itu, kegiatan berwirausaha memberikan pengalaman praktis yang tidak diperoleh di bangku kuliah. Informan mengaku memperoleh pemahaman mengenai pengelolaan usaha, pelayanan pelanggan, serta strategi pemasaran. Pengalaman tersebut selaras dengan ilmu manajemen yang dipelajari selama perkuliahan dan berkontribusi terhadap peningkatan keterampilan komunikasi, kepercayaan diri, serta ketahanan mental dalam menghadapi tantangan.

Berdasarkan manfaat yang dirasakan, Informan memiliki rencana untuk mengembangkan usaha secara bertahap dengan tetap mempertimbangkan usaha secara bertahap dengan tetap memprioritaskan kegiatan akademik. Rencana pengembangan meliputi perluasan jangkauan pemasaran melalui media sosial dengan konten yang lebih konsisten dan kreatif.

Dalam jangka panjang, informan berharap dapat mengelola usaha secara lebih terstruktur dengan sistem manajemen yang lebih rapi, termasuk pencatatan keuangan dan pembagian tugas operasional. Setelah menyelesaikan perkuliahan, informan berencana menjadikan usaha ini sebagai sumber penghasilan utama dan mengembangkannya ke skala yang lebih besar. Rencana pengembangan tersebut menunjukkan adanya komitmen dan visi jangka panjang dalam menjalankan bisnis sejak masa perkuliahan.

4.3 Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pembahasan ini dilakukan dengan mengaitkan temuan lapangan pada subbab 4.2 dengan teori dan hasil penelitian terdahulu yang telah dipaparkan pada Bab II. Fokus Pembahasan meliputi strategi mahasiswa dalam mengelola bisnis, manajemen waktu, peran dukungan lingkungan, serta implikasi dari hasil penelitian terhadap pengembangan kewirausahaan mahasiswa.

4.3.1 Strategi Mahasiswa dalam Mengelola Bisnis

Berdasarkan hasil penelitian, strategi pengelolaan bisnis yang diterapkan informan bersifat sederhana dan adaptif terhadap kondisi perkuliahan. Informan menyesuaikan pengelolaan usaha dengan keterbatasan waktu, tenaga, dan sumber daya sebagai mahasiswa, Sehingga usaha dapat berjalan seiring dengan kewajiban akademik.

Strategi utama yang diterapkan informan adalah fokus pada kualitas produk dan layanan. Dalam usaha aksesoris dan *nail art*, informan menekankan ketelitian, kerapian, serta kepuasan pelanggan sebagai upaya mempertahankan kepercayaan konsumen. Hal ini sejalan dengan pendapat Kusmulyono dan Agustiawan (2020) yang menyatakan bahwa kualitas produk dan layanan menjadi faktor penting dalam keberhasilan usaha pemula.

Selain itu, informan memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran utama. Penggunaan Instagram dan TikTok dinilai efektif karena sesuai dengan karakteristik target pasar yang didominasi oleh mahasiswa dan generasi muda. Strategi ini sejalan dengan konsep

kewirausahaan mahasiswa di era digital yang menekankan pemanfaatan teknologi sebagai media pemasaran yang efisien dan berbiaya rendah.

Temuan ini mendukung hasil penelitian Shavira dkk. (2023) yang menyatakan bahwa mahasiswa wirausaha cenderung mengandalkan strategi pemasaran digital dan jaringan sosial untuk mengembangkan usaha.

4.3.2 Manajemen Waktu Mahasiswa Berwirausaha

Manajemen waktu merupakan aspek penting di tengah aktivitas akademik. Temuan lapangan menunjukkan bahwa informan mampu menetapkan skala prioritas dengan menjadikan kegiatan akademik sebagai fokus utama, kemudian menyesuaikan aktivitas bisnis dengan jadwal perkuliahan agar keduanya dapat berjalan seimbang.

Strategi manajemen waktu yang diterapkan meliputi penyusunan jadwal, pemanfaatan waktu luang, serta pembatasan jumlah pesanan. Penerapan sistem *appointment only* pada usaha *nail art* menjadi bentuk pengelolaan waktu yang efektif dalam menghindari benturan antara kuliah dan bisnis. Hasil penelitian ini memperkuat pendapat Hakim dan Hasmira (2022) serta Dwiyanto dkk. (2022) yang menyatakan bahwa manajemen yang baik membantu mahasiswa menjalani peran ganda secara seimbang.

4.3.3 Dukungan Lingkungan dalam Keberlanjutan Usaha

Peran lingkungan berperan penting dalam keberlanjutan usaha mahasiswa. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa keluarga menjadi sumber dukungan utama, terutama dalam membantu operasional usaha ketika informan memiliki jadwal perkuliahan yang padat.

Selain keluarga, Teman sebaya berperan dalam memberikan motivasi dan memperluas jaringan pemasaran melalui rekomendasi dan media sosial. Temuan ini mendukung penelitian Shavira dkk. (2023) yang menyebutkan bahwa support sosial berkontribusi terhadap keberhasilan mahasiswa wirausaha. Peran lingkungan kampus tidak hanya bersifat teknis, tetapi sebagai sumber motivasi dan stabilitas emosional bagi informan.

4.3.4 Implikasi Hasil Penelitian

Secara teoretis, hasil penelitian ini memperkuat konsep kewirausahaan mahasiswa yang menekankan pentingnya pendekatan adaptif, manajemen waktu, dan dukungan lingkungan dalam menjalankan bisnis di tengah aktivitas akademik. Secara praktis, penelitian ini memberikan gambaran nyata bagi mahasiswa yang ingin menjalankan bisnis sambil kuliah mengenai pentingnya mengelola waktu, mengatur operasional yang fleksibel, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran.

Selain itu, hasil penelitian ini dapat menjadi masukan bagi pihak kampus dalam merancang kebijakan atau program yang mendukung kewirausahaan mahasiswa. Implikasi lainnya adalah pentingnya peran keluarga dan lingkungan sosial dalam mendukung mahasiswa wirausaha. Kolaborasi antara mahasiswa, keluarga, dan lingkungan kampus perlu diperkuat agar kegiatan kewirausahaan dapat berkembang secara optimal tanpa mengganggu proses akademik.

5. PENUTUP

Bab ini merupakan bagian akhir dari penelitian yang berisi kesimpulan dan saran. Kesimpulan disusun berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan pada Bab IV, sedangkan saran diberikan sebagai bentuk rekomendasi yang diharapkan dapat bermanfaat bagi mahasiswa, pihak kampus, dan penelitian selanjutnya.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi mahasiswa Manajemen Universitas PGRI Semarang (UPGRIS) dalam mengelola bisnis di tengah aktivitas perkuliahan, dapat disimpulkan bahwa latar belakang mahasiswa dalam berwirausaha dipengaruhi oleh minat dan hobi, kebutuhan ekonomi, serta keinginan untuk mandiri dan memperoleh pengalaman kewirausahaan.

Jenis usaha yang dijalankan berupa usaha kreatif dan jasa, yaitu aksesoris handmade dan jasa *nail art*, yang dikelola secara bertahap dan disesuaikan dengan aktivitas perkuliahan.

Pengelolaan usaha yang diterapkan bersifat adaptif dengan memanfaatkan pemasaran digital serta pengaturan operasional yang fleksibel mengikuti jadwal kuliah.

Manajemen waktu menjadi faktor penting dalam keberhasilan menjalankan bisnis sambil kuliah, yang dilakukan melalui penetapan skala prioritas, pengaturan jadwal, dan pembatasan pesanan. Selain itu, dukungan lingkungan dari keluarga, teman, dan kampus turut berperan dalam menjaga keberlangsungan usaha. Kegiatan berwirausaha memberikan manfaat ekonomi serta meningkatkan keterampilan non-akademik mahasiswa.

5.2 Saran

Bagi mahasiswa yang menjalankan bisnis sambil kuliah, disarankan untuk mengatur waktu secara disiplin, menetapkan skala prioritas, serta memanfaatkan teknologi digital secara optimal dalam pengelolaan usaha. Pihak kampus diharapkan dapat memberikan dukungan melalui pelatihan dan pendampingan kewirausahaan bagi mahasiswa. Selanjutnya, penelitian mendatang dapat melibatkan lebih banyak informan atau menggunakan pendekatan metode yang berbeda untuk memperoleh hasil yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Asjimi, R., & Utama, rony edward. (2024). Media Riset Bisnis Ekonomi Sains dan Terapan. *Media Riset Bisnis Ekonomi Sains Dan Terapan*, 2(1), 91-98.
- Dwiyanto, F. V., Wibowo, G. A., Abdilah, S. B., & Saputra, M. W. A. (2022). Fenomena Mahasiswa “Kuliah Sambil Kerja” Di Universitas Negeri Surabaya. *Prosiding Seminar Nasional Ilmu Ilmu Sosial (SNIIS)*, 01, 476-480. <https://proceeding.unesa.ac.id/index.php/sniis/article/view/100>
- Hakim, A. R., & Hasmira, M. H. (2022). Strategi Kuliah Sambil Bekerja Oleh Mahasiswa (Studi Kasus: Mahasiswa Bekerja di Universitas Negeri Padang). *Naradidik: Journal of Education and Pedagogy*, 1(1), 30-37. <https://doi.org/10.24036/nara.v1i1.6>
- Nasir, N. (2024). Analisis Studi dan Kewirausahaan Mahasiswa (Studi Kasus tentang Kegiatan di Luar Kuliah Mahasiswa Pendidikan Bahasa Inggris Semester II FKIP-UNWIR Indramayu Tahun 2024). *Counselia; Jurnal Bimbingan Konseling Pendidikan Islam*, 5(2), 307-318. <https://doi.org/10.31943/counselia.v5i2.227>
- Wibawaningsih, G. (2020). *APLIKASI STRATEGI BISNIS UNTUK PEMULA UMKM & MAHASISWA* (M. H. Aprieska Rizkana, Yulianto Eko (ed.); Perdana). https://books.google.com/books/about/Aplikasi_Strategi_Bisnis_untuk_Pemula_UM.html?hl=id&id=UuUREAAAQBAJ