

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

Lenia Wahyu Permatasari \*, Dr. Sri Kantun, M.Ed \*\*, Drs. Joko Widodo, M.M\*\*\*

<sup>1</sup>Program Studi Pendidikan , Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember

E-mail: [srikantunilyas@gmail.com](mailto:srikantunilyas@gmail.com)

**Abstrak**

Persaingan kerja yang semakin ketat memotivasi seseorang untuk melakukan aktivitas bisnis, salah satunya dengan berbisnis *online* secara *reseller*. Bisnis *online* secara *reseller* kini sudah banyak dilakukan oleh masyarakat dari berbagai lapisan termasuk mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan motivasi berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area* yaitu di Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan. Penentuan subjek penelitian menggunakan metode *purposive* yaitu 3 orang mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember yang berbisnis *online* secara *reseller* sebagai informan utama dan 6 orang informan tambahan yaitu 1 orang pelanggan dan 1 orang anggota keluarga dari masing-masing tiap informan utama. Pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumen. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi berbisnis *online* secara *reseller* dalam penelitian ini terdiri dari motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik. Motivasi intrinsik terdiri dari motivasi memenuhi kebutuhan material, menjalin hubungan antarpersonal dan pengembangan diri. Motivasi ekstrinsik terdiri dari dukungan keluarga dan pengaruh lingkungan. Dari beberapa motivasi tersebut, motivasi memenuhi kebutuhan material bukanlah prioritas utama mahasiswa menggeluti bisnis *online* secara *reseller* ini.

**Kata kunci :** Motivasi Berwirausaha, Bisnis *Online*, *Reseller*

---

## PENDAHULUAN

Semakin banyak pencari kerja dan sedikitnya jumlah lapangan pekerjaan yang tersedia membuat persaingan kerja menjadi semakin ketat. Kondisi tersebut menuntut seseorang untuk bisa lebih kreatif dalam mencari kerja. Salah satu langkah yang bisa diambil yaitu dengan berwirausaha/berbisnis. Untuk mendorong seseorang berwirausaha tidaklah mudah, apalagi di kalangan mahasiswa yang mayoritas cenderung memiliki pemikiran untuk mencari kerja daripada menciptakan lapangan kerja setelah lulus dari kuliah. Salah satu penyebab yang sering ditemui terjadinya fenomena ini adalah kurangnya motivasi pada diri mahasiswa untuk berwirausaha.

Aktivitas bisnis di era modern saat ini telah mengalami kemajuan yang begitu pesat. Bisnis yang awalnya hanya dapat dilakukan secara konvensional dengan cara pemasaran, pelayanan konsumen, dan pembayaran secara langsung, kini telah berkembang yang mana dapat dilakukan secara *online*. Apalagi dengan berkembangnya penggunaan internet, maraknya jasa pengiriman profesional dan kemudahan jasa transaksi pembayaran secara *online* (*e-banking*).

Perkembangan aktivitas bisnis secara *online* tersebut, maka dapat menjadikan aktivitas bisnis lebih efisien baik dalam segi biaya, tenaga, maupun waktu. Apalagi sekarang sedang marak pula bisnis *online* yang menawarkan sistem penjualan kembali atau sering disebut dengan sistem *reseller*. Dalam aktivitas bisnis *online* dengan sistem ini pelaku bisnis tidak perlu memproduksi barang sendiri dan hanya cukup menjalin kerjasama dengan pihak produsen atau distributor dengan cara meminta barang dari produsen setelah itu dijual (Dimas, 2014:240). Hal ini tentunya dapat menjadi daya tarik bagi masyarakat untuk mencoba mencari keuntungan dengan menggeluti bisnis tersebut, salah satunya yaitu di kalangan mahasiswa

Fenomena mengenai mahasiswa yang kuliah sambil berbisnis secara *online* tersebut juga ditemukan di lingkungan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember (mahasiswa PE). Berdasarkan pengamatan awal yang dilakukan peneliti, terdapat beberapa mahasiswa PE telah melakukan bisnis secara *online* baik yang telah lama maupun yang masih baru merintis bisnis tersebut. Produk yang dijual juga bervariasi, tidak hanya dalam bentuk barang saja tetapi juga jasa. Produk berupa barang yang biasa dijual diantaranya yaitu produk kecantikan, produk *fashion*, elektronik, dan makanan. Sedangkan untuk produk berupa jasa, mahasiswa biasanya menawarkan jasa,

seperti jasa pemotretan dan jasa rias. Diantara kedua jenis produk tersebut, produk berupa barang merupakan produk yang paling diminati mahasiswa untuk dijadikan bisnis. Hal ini dikarenakan kebanyakan mahasiswa dalam menjalankan bisnis *online* memilih sistem penjualan kembali dengan menjadi *reseller*, dimana mahasiswa tidak perlu memproduksi barang sendiri sehingga waktu yang diperlukan dalam menjalankan aktivitas bisnisnya tidak terlalu menyita waktu kuliah.

Keputusan mahasiswa untuk kuliah sambil menjalankan bisnis *online* secara *reseller* tersebut tentunya tidak terlepas dari adanya motivasi yang mendorong mereka untuk melakukan aktivitas tersebut. Motivasi tersebut muncul karena adanya dorongan dalam diri mahasiswa (motivasi intrinsik), yang mana motivasi tersebut dapat berupa kecenderungan untuk memenuhi kebutuhan mereka dengan melakukan aktivitas bisnis *online* secara *reseller* tersebut. Kebutuhan yang ada dalam diri mahasiswa nantinya akan menjadi daya pendorong mereka untuk segera memenuhi kebutuhannya sehingga mereka mau melakukan aktivitas bisnis tersebut.

Pada dasarnya orang yang bekerja memiliki tujuan paling utama yaitu untuk mendapatkan uang guna memenuhi kebutuhan materialnya. Hal tersebut juga dapat terjadi pada mahasiswa yang melakukan bisnis *online* secara *reseller*. Mahasiswa tentunya memiliki banyak kebutuhan material yang harus dipenuhi, baik yang berhubungan dengan aktivitas kuliah maupun aktivitas di luar kuliahnya, sedangkan terkadang uang saku yang diberikan oleh orang tua mereka tidak bisa memenuhi semua kebutuhannya tersebut. Kebutuhan yang belum terpenuhi tersebut menyebabkan terjadinya kondisi kekuarangan pada dirinya sehingga terdorong untuk mencari alternatif lain untuk mencari tambahan uang saku guna memenuhi kebutuhannya tersebut.

Adapula seseorang melakukan aktivitas bisnis terkadang bukan hanya untuk mendapatkan uang guna memenuhi kebutuhan materialnya saja, namun ada juga tujuan lainnya, seperti untuk menjalin hubungan antarpersonal dan dapat mengembangkan diri. Motivasi untuk menjalin hubungan antarpersonal tersebut dapat berupa keinginan untuk dapat berinteraksi dan bekerjasama dengan orang lain di sekitarnya, dapat berkontribusi dalam masyarakat dan memperoleh status dari apa yang telah mereka lakukan melalui aktivitas bisnis tersebut. Bagi mahasiswa tentunya menjalin hubungan dengan orang lain seperti dengan produsen, distributor maupun pelanggan tentunya sangat dibutuhkan mahasiswa. Hubungan yang terjalin baik nantinya akan dapat memberikat dampak positif baik untuk

aktivitas yang dijalani sekarang maupun untuk aktivitas jangka panjang mereka.

Selanjutnya kecenderungan mahasiswa melakukan aktivitas bisnis *online* juga dapat terjadi karena adanya motivasi untuk mengembangkan diri mereka sebagai dorongan untuk mengembangkan potensi-potensi yang mereka sesuai dengan apa yang diinginkan. Mahasiswa PE dalam aktivitas kuliahnya tidak hanya dibekali dengan mata kuliah yang terfokus sebagai tenaga pendidik profesional saja tetapi juga dibekalinya dengan beberapa matakuliah yang berhubungan dengan aktivitas berwirausaha, seperti mata kuliah kewirausahaan, etika bisnis, manajemen pemasaran, *e-marketing*, pemasaran jasa, dan *business plan*.

Aktivitas bisnis *online* secara *reseller* tersebut maka diharapkan mahasiswa dapat mengembangkan diri salah satunya yaitu dengan dapat mengasah dan mengembangkan kemampuan personal mereka dalam berbisnis sebagai implementasi teori yang telah didapatkan di bangku perkuliahan. Implementasi teori perkuliahan dengan berbisnis secara *online* tersebut diharapkan dapat memberikan pengetahuan baru dan pengalaman kerja yang nantinya dapat dijadikan bekal mereka untuk mengembangkan bisnis *onlinenya* dan menghadapi persaingan dunia kerja setelah mereka lulus kuliah.

Keputusan mahasiswa untuk menggeluti bisnis *online* secara *reseller* juga dapat terjadi karena adanya dorongan dari luar diri mahasiswa (motivasi ekstrinsik) seperti adanya dukungan keluarga, pengaruh lingkungan teman dan masyarakat sekitar. Adanya dukungan keluarga bisa menumbuhkan motivasi mahasiswa untuk melakukan aktivitas berbisnis. Mahasiswa yang memperoleh dukungan dari keluarga baik itu berupa saran, bantuan tenaga, biaya maupun emosional pasti akan merasa lega karena diperhatikan sehingga akan lebih termotivasi dalam melakukan aktivitas bisnis tersebut. Selain itu pengaruh lingkungan sekitar seperti lingkungan pertemanan dan lingkungan masyarakat juga dapat membantu menumbuhkan motivasi dalam diri mahasiswa. Hal tersebut juga diungkapkan oleh Alma (2013:7) bahwa dorongan membentuk wirausaha juga datang dari teman sepergaulan, lingkungan family, sahabat dimana mereka dapat berdiskusi tentang ide wirausaha masalah yang dihadapi dan cara-cara mengatasinya.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka peneliti tertarik untuk mesdeskripsikan motivasi berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

## **METODE**

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area* yaitu di Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan. Penentuan subjek penelitian menggunakan metode *purposive* yaitu 3 orang mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember angkatan 2012, 2013 dan 2015 yang berbisnis *online* secara *reseller* sebagai informan utama dan 6 orang informan tambahan yakni 1 orang pelanggan dan 1 orang anggota keluarga dari masing-masing tiap informan utama. Pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumen. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi berbisnis *online* secara *reseller* mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember (PE) karena adanya motivasi intrinsik meliputi motivasi memenuhi kebutuhan material, motivasi menjalin hubungan antarpersonal dan motivasi pengembangan diri, selain itu juga adanya motivasi ekstrinsik meliputi dukungan keluarga dan pengaruh lingkungan.

### **A. Motivasi Intrinsik**

#### **Motivasi Memenuhi Kebutuhan Material**

Motivasi memenuhi kebutuhan material tersebut muncul karena mahasiswa memiliki banyak kebutuhan yang harus dipenuhinya seperti mengeprint tugas, membeli buku, belanja kebutuhan bulanan, membeli baju, biaya kos, biaya transport dan lain-lain. Kebutuhan yang harus dipenuhi mahasiswa tersebut terkadang tidak sesuai dengan kondisi keuangan mereka. Kondisi mendesak tersebut yang mendorong mahasiswa mencari pekerjaan supaya bisa memperbaiki keuangan dan memenuhi semua kebutuhannya tersebut, salah satunya yaitu dengan menggeluti bisnis *online* secara *reseller*.

Informan pertama yaitu mahasiswa AK memilih untuk menggeluti bisnis *online* secara *reseller* dengan menjual minuman herbalife karena kondisi orang tuanya yang sudah lama tidak bekerja, sehingga AK sejak semester 3 (tiga) sudah tidak memperoleh uang saku dari orang tuanya lagi. Kondisi ini yang mendorong AK mencari pekerjaan sampingan di

sela-sela waktu kuliah guna memenuhi semua kebutuhannya tersebut. Berikut penuturan informan AK kepada peneliti pada saat wawancara.

*“Orang tua saya sudah lama tidak bekerja dan hanya membiayai kuliah saya sampai semester 3 saja, setelah itu saya berusaha membiayai kuliah dan kebutuhan pribadi saya sendiri.” (AK, 23<sup>th</sup>)*

Motivasi untuk memenuhi kebutuhan material juga dialami oleh informan TR. Informan TR merupakan mahasiswa yang tinggal jauh dari orang tuanya, sehingga memiliki banyak kebutuhan yang harus dipenuhinya. Kebutuhan yang harus dipenuhi informan TR tersebut terkadang tidak sesuai dengan uang saku yang diberikan oleh orang tuanya setiap bulan, sehingga mendorong dia mencari tambahan uang saku supaya semua kebutuhannya dapat terpenuhi. Berikut penuturan informan TR saat wawancara.

*“Saya setiap bulannya hanya mendapatkan uang saku Rp 600.000 – Rp 700.000 saja, sedangkan untuk biaya kebutuhan saya bisa sampai Rp 1.000.000 – Rp 1.200.000 tiap bulan.” (TR, 22<sup>th</sup>)*

Informan TR melalui aktivitas bisnis *online* secara *resellernya* kini bisa memperoleh penghasilan kurang lebih Rp 500.000 – Rp 700.000 setiap bulannya. Penghasilan yang diperoleh tersebut sangat membantunya untuk menutupi kekurangan dalam memenuhi semua kebutuhannya tanpa harus memberi beban lagi ke orang tuanya.

Berdasarkan pernyataan yang dijabarkan diatas dapat diketahui bahwa adanya kebutuhan material yang harus dipenuhi dapat membuat seseorang termotivasi untuk melakukan suatu pekerjaan, begitu juga dengan mahasiswa PE yang melakukan bisnis *online* secara *reseller* seperti AK dan TR. Kondisi AK yang sudah tidak mendapat uang saku dari orang tua dan terbatasnya uang saku yang diperoleh TR, membuat mereka termotivasi untuk mencari penghasilan tambahan, salah satunya yaitu melalui bisnis *online* secara *reseller* tersebut. Hal tersebut dikuatkan dengan pendapat dari Heidjarachman dan Husnan (2002:208) bahwa alasan orang bekerja adalah untuk mendapatkan uang. Dengan melakukan bisnis *online* secara *reseller* mereka berharap dapat memperoleh penghasilan sehingga semua kebutuhan materialnya dapat terpenuhi.

### **Motivasi Menjalin Hubungan Antarpersonal**

Motivasi menjalin hubungan antarpersonal ditunjukkan mahasiswa PE dengan melakukan kegiatan yang dapat membuat pelanggannya tetap bertahan dan relasi bisnisnya semakin luas, seperti selalu menjaga komunikasi yang baik dengan pelanggannya,

memberikan bonus pelayanan produk yang dijual, mengajak pelanggannya menjadi relasi bisnisnya dan aktif mempromosikan produknya di berbagai media sosial. Hal tersebut diperkuat dengan penuturan informan AK pada wawancara sebelumnya.

*“Biasanya dengan cara selalu aktif membroadcast info tentang produk baru. Jadi, pelanggan saya bisa selalu update tentang produk saya. Saya terkadang juga memberikan informasi tentang aktivitas yang terkait dengan produk saya, seperti waktu itu saya membroadcast lomba buang lemak, serta tak lupa juga untuk menanyakan testi dan kesan pelanggan saya setelah menggunakan produk saya tersebut dan selalu berusaha cepat merespon jika pelanggan saya ingin konsultasi.” (AK, 23<sup>th</sup>)*

Aktivitas yang dilakukannya tersebut kini akhirnya telah membuahkan hasil, yang mana informan AK saat ini telah memiliki pelanggan tetap yang berasal dari berbagai kalangan meskipun dia tergolong baru dalam menjalankan bisnis *online* secara *resellernya* tersebut.

Motivasi untuk menjalin hubungan antarpersonal juga dimiliki oleh informan TR dan SS. Motivasi tersebut ditunjukkan dengan keinginan mengajak pelanggannya tersebut untuk menjadi relasi bisnisnya, seperti menjadikan *resellernya* maupun saling membantu promosi dengan pelanggannya yang memiliki bisnis *online* juga. Berikut penuturan yang disampaikan informan TR kepada peneliti saat wawancara.

*“Jika ada konsumen saya yang sering membeli produk saya, maka saya biasanya mencoba untuk menawarkan mereka untuk menjadi reseller saya juga dengan iming-iming bonus atau potongan harga sehingga nantinya dapat membantu saya promosi dan melebarkan bisnis saya tersebut. Jadi, komunikasi yang baik itu sangat perlu dilakukan bagi saya.” (TR, 22<sup>th</sup>)*

Hal tersebut juga diungkapkan salah satu pelanggan dari informan SS yang pernah menjadi relasi bisnisnya.

*“Saya dengan SS biasanya saling membantu promosi terkait dengan bisnis yang kita jalani masing-masing. Saya disini juga memiliki bisnis jasa make up. Jadi, setelah saya melakukan make up dengan menggunakan produk Oriflame SS, biasanya saya menunjukkan testi tersebut untuk dipromosikan, begitu juga dengan SS.” (UN, 21<sup>th</sup>)*

Berdasarkan pernyataan yang dijabarkan diatas dapat diketahui bahwa salah satu yang mendorong mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember melakukan bisnis *online* secara *reseller* karena adanya motivasi untuk menjalin hubungan antarpersonal. Motivasi menjalin hubungan antarpersonal tersebut ditunjukkan dengan keinginan mereka untuk tetap menjalin komunikasi dan bertemu dengan pelanggannya seperti memberikan pelayanan rutin dan *membroadcast* informasi produknya kepada pelanggannya melalui media sosial maupun aplikasi *smartphonei*, dan

keinginan mereka untuk memperluas jaringan relasinya seperti mengajak pelanggannya menjadi relasi bisnisnya sehingga jaringan konsumennya menjadi lebih banyak dan luas serta mencakup berbagai kalangan. Jaringan relasi yang dimilikinya tersebut diharapkan dapat memberikan manfaat bagi usahanya saat ini maupun kedepannya. Menurut Achroni (2015:65) Jaringan yang luas memang menjadi salah satu faktor yang sangat menentukan keberhasilan seseorang dalam kehidupannya.

### **Motivasi Pengembangan Diri**

Mahasiswa terdorong untuk berbisnis *online* secara *reseller* juga dapat terjadi karena adanya motivasi pengembangan diri. Bagi mereka motivasi pengembangan diri merupakan motivasi yang sangat penting dalam melakukan bisnis *online* secara *reseller* ini baik untuk aktivitas mereka saat ini maupun untuk masa depan mereka.

Motivasi pengembangan diri ditunjukkan dengan keinginan mereka untuk mengembangkan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah dengan mengaplikasikannya langsung dalam bisnis *online* secara *reseller* yang mereka jalankan saat ini. Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember membekali mahasiswanya tidak hanya dengan materi kuliah sebagai calon pendidik profesional saja tapi mahasiswa juga dibekali dengan beberapa mata kuliah yang berkaitan dengan aktivitas berbisnis, seperti mata kuliah kewirausahaan, pemasaran, etika bisnis, dan *e-marketing*. Dengan melakukan bisnis secara *online* secara *reseller* ini mereka berharap teori yang berkaitan dengan aktivitas berbisnis yang mereka dapat di bangku kuliah dapat mereka kembangkan. Hal tersebut juga diungkapkan informan SS dalam wawancara sebelumnya sebagai berikut.

*“Setelah saya berbisnis online ini saya menjadi lebih paham karena bisa mempraktekkannya secara langsung. Jadi, saya lebih tahu bagaimana aktivitas bisnis yang sebenarnya.”* (SS, 21<sup>th</sup>)

Motivasi pengembangan diri juga ditunjukkan mahasiswa dengan selalu berusaha menambah wawasan dan pengetahuannya tentang aktivitas berbisnis, seperti dengan mengikuti seminar, membaca artikel dan melihat video terkait aktivitas bisnisnya supaya bisnis yang dijalankan dapat bertahan dan berkembang. Berikut ini penuturan informan AK saat wawancara.

*“Dalam menjalani bisnis ini supaya bisnis saya tetap bertahan dan berkembang saya harus selalu menambah pengetahuan dan wawasan saya, maka dari itu*

*saya hampir setiap bulannya mengikuti seminar yang diadakan perusahaan yang memiliki produk ini dan belajar dari para senior-senior yang telah sukses menjalankan bisnis ini.” (AK, 23<sup>th</sup>)*

Berbeda dengan informan AK yang selalu mengikuti seminar setiap bulannya dalam mengembangkan potensi dirinya, informan TR lebih memilih dengan membaca artikel bisnis dan menonton video terkait dengan cara mengembangkan bisnisnya. Berikut penuturan TR kepada peneliti saat wawancara.

*“ Saya selalu menambah pengetahuan yang baru-baru juga seperti membaca artikel di internet maupun melihat video di youtube yang berkaitan dengan bisnis saya ini. Seperti baru-baru ini saya mempelajari tentang pemasaran yang berbayar di media sosial seperti di instagram dan facebook..” (TR, 22<sup>th</sup>)*

Berdasarkan beberapa penuturan yang diungkapkan oleh informan utama dalam penelitian ini maka dapat disimpulkan bahwa mereka berbisnis *online* secara *reseller* ini, salah satunya didasari karena adanya motivasi pengembangan diri. Motivasi tersebut membuat mereka memiliki keinginan untuk mengembangkan ilmu yang mereka dapat di bangku kuliah dengan cara mengaplikasikannya langsung sehingga lebih paham akan dunia bisnis yang sebenarnya. Berbisnis *online* secara *reseller* ini juga mendorong mereka terus mengembangkan wawasan dan pengetahuan bisnisnya, seperti mengikuti seminar, membaca artikel maupun melihat video terkait aktivitas bisnis.

Pengembangan diri merupakan hal yang cukup penting bagi seseorang terutama bagi mahasiswa yang membutuhkan pengalaman kerja untuk menghadapi persaingan dunia kerja. Pengalaman kerja dan pengetahuan yang diperoleh tersebutlah yang nantinya dapat dijadikan bekal untuk melakukan kegiatan atau pekerjaan yang dihadapi dikemudian hari sesuai dengan yang dia inginkan. Hal ini diperkuat oleh pendapat Sedarmayanti (2001:22) yang menjelaskan bahwa dengan adanya pengalaman kerja yang akurat, dapat menjamin seseorang untuk memperoleh kesempatan menempati posisi pekerjaan yang diinginkan sesuai dengan kemampuannya.

## **B. Motivasi Ekstrinsik**

### **Dukungan Keluarga**

Dukungan keluarga merupakan salah satu faktor yang cukup penting yang dapat memberikan motivasi kepada mahasiswa PE dalam menjalankan aktivitas bisnisnya. Menurut Kasmir (2007:5) dorongan berbentuk motivasi yang kuat untuk maju dari pihak keluarga merupakan modal awal untuk menjadi wirausaha. Hal ini dikarenakan keluarga merupakan orang terdekat dan juga banyak memberikan pengaruh terhadap aktivitas yang dilakukan

anggota keluarganya, salah satunya yaitu kepada mahasiswa yang melakukan aktivitas bisnis *online* secara *reseller* di tengah aktivitas kuliahnya.

Dukungan keluarga yang diperoleh mahasiswa tersebut dapat berupa dukungan moral, tenaga maupun *finansial*. Dukungan keluarga tersebut dapat membuat mahasiswa PE lebih mudah dalam mengambil keputusan, lebih bersemangat, merasa nyaman dan percaya diri dalam menjalankan bisnisnya. Hal tersebut sesuai yang dikatakan oleh informan AK pada saat wawancara sebagai berikut.

*“Saya sempat takut kalau keluarga tidak mengizinkan dan mendukung saya, tapi ternyata keluarga sangat mendukung saya, bahkan kakak saya menggunakan produk saya dan membantu promosi juga ke teman-teman kantornya. Dengan dukungan keluarga tersebut maka saya menjadi lebih bersemangat dan nyaman juga menjalani aktivitas bisnis saya ini.”* (AK, 23<sup>th</sup>)

Informan SS dan TR juga termotivasi menggeluti bisnis *online* secara *resellernya* ini karena adanya dukungan dari keluarga, tapi dukungan yang diperoleh SS dan TR ini berbeda dengan AK. Mereka mendapat dukungan tidak hanya berupa dukungan moral saja, tapi juga diberikan modal awal untuk memulai bisnisnya dan bantuan tenaga dari keluarganya. Berikut penuturan informan SS pada wawancara sebelumnya.

*“Orang tua memberikan modal awal untuk saya mbak. Jadi, setelah saya tertarik untuk menggeluti bisnis ini saya langsung bertanya ke orang tua apakah saya boleh berbisnis ini, dan saat itu juga orang tua saya setuju dan memberikan modal awal untuk saya berbisnis Oriflame ini.”* (SS, 21<sup>th</sup>)

Hal tersebut juga dialami oleh informan TR yang menuturkan kaitannya dengan dukungan keluarga sebagai berikut.

*“Kalau orang tua setelah saya bilang kalau saya ingin berbisnis online secara reseller waktu itu langsung di dukung dengan memberikan modal awal kepada saya. Kalau adek saya yang kuliah ini biasanya membantu saya promosi seperti memasang di media sosial seperti membuat insta story maupun whatshapp story untuk memasarkannya Kadang juga membantu saya packing dan mengantarkan pesanan ke konsumen bersama saya..”* (TR, 22<sup>th</sup>)

Berdasarkan pernyataan yang dijabarkan diatas dapat diketahui bahwa adanya dukungan dari keluarga yang diperoleh mahasiswa PE yang menjadi informan utama dalam penelitian sangat mempengaruhi motivasi mereka dalam menjalankan bisnis *online* secara *resellernya*. Dukungan keluarga baik berupa dukungan moral, tenaga maupun dukungan secara *finansial* tersebut sangat membantu mahasiswa PE yang berbisnis *online* secara *reseller*. Dukungan dari keluarga tersebut membuat mereka lebih mudah dalam mengambil keputusan, lebih bersemangat dan membuat mereka merasa nyaman dan percaya diri dalam menjalankan bisnisnya. Jadi, dukungan keluarga sangat penting bagi mereka untuk

mengembangkan bisnisnya agar lebih baik lagi dan semakin maju.

## Lingkungan

Lingkungan juga merupakan salah satu faktor penting dari luar diri individu yang dapat memunculkan motivasi mahasiswa PE dalam melakukan bisnis *online* secara *reseller*. Pengaruh lingkungan tersebut dapat meliputi ajakan teman, banyaknya orang yang berbisnis *online* di sekitarnya, peluang dan fasilitas yang mendukung bisnisnya.

Informan AK terinspirasi untuk memulai bisnis ini karena melihat kesuksesan dan ajakan temannya yang sudah memulai terlebih dahulu bisnis tersebut. Hal tersebut sesuai yang dikatakan oleh informan AK pada saat wawancara sebagai berikut.

*“Bisnis online yang saya jalani ini juga awalnya diinspirasi oleh teman saya juga. Awalnya saya hanya sebagai konsumen saja, tapi teman saya mendorong saya untuk menjual juga. Akhirnya saya tertarik dan mencoba memanfaatkan peluang tersebut. Apalagi saya melihat teman saya tersebut sukses juga dalam bisnis ini.”* (AK, 23<sup>th</sup>)

Berdasarkan penuturan dari informan AK menunjukkan bahwa dorongan teman sangat mempengaruhi seseorang terutama mahasiswa untuk melakukan aktivitas bisnis. Hal ini diperkuat oleh pendapat Alma (2013:7) yang menjelaskan bahwa dorongan teman cukup berpengaruh terhadap semangat membuka suatu usaha, karena kita bisa berdiskusi lebih bebas dibandingkan dengan orang lain, teman bisa memberi dorongan, pengertian, bahkan bantuan, tidak perlu takut terhadap kritikan.

Motivasi ekstrinsik pada subjek penelitian ternyata juga dapat muncul karena situasi dan kondisi di sekitar mereka sangat menguntungkan untuk berbisnis *online* tersebut. Suryana (2013:101) mengungkapkan bahwa faktor yang berasal dari lingkungan yang dapat mempengaruhi diantaranya model peran, aktivitas dan peluang. Kondisi tersebut dapat dilihat dari seberapa besar peluang, jumlah pesaing maupun kondisi fasilitas yang mendukung bisnis mereka di lingkungan sekitarnya. Hal tersebut sesuai yang dikatakan oleh informan TR pada saat wawancara sebagai berikut.

*“...di lingkungan mahasiswa itu lagi maraknya suka belanja online dan hampir semua mahasiswa bahkan hampir semua orang memiliki media sosial. Jadi, lebih mudah pemasarannya. Di sekitar kampus ini, fasilitas untuk mendukung bisnis saya sangat lengkap, banyak jenis ekspedisi pengiriman, jenis ATM juga banyak tersedia di dekat kampus serta koneksi jaringan internetnya juga bagus.”* (TR, 22<sup>th</sup>)

Berdasarkan pernyataan diatas maka dapat diketahui bahwa pengaruh lingkungan dapat mempengaruhi motivasi mahasiswa PE berbisnis *online* secara *reseller*. Dimana

pengaruh lingkungan dapat berasal dari lingkungan pertemanan maupun lingkungan sekitarnya. Pengaruh lingkungan tersebut dapat berupa fenomena, dorongan maupun kondisi di sekitar mahasiswa PE.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data, dapat ditarik kesimpulan bahwa motivasi berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember (mahasiswa PE) terdiri dari motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik. Motivasi intrinsik terdiri dari motivasi untuk memenuhi kebutuhan material, motivasi menjalin hubungan antarpersonal, dan motivasi pengembangan personal, sedangkan motivasi ekstrinsik terdiri dari dukungan keluarga dan pengaruh lingkungan. Dari beberapa motivasi intrinsik yang mendasari mahasiswa PE menggeluti bisnis *online* secara *reseller*, motivasi akan memenuhi kebutuhan material bukanlah motivasi utama mereka menggeluti bisnis ini.

### **Saran**

Berdasarkan kenyataan yang ada maupun dari analisis data menunjukkan bahwa mahasiswa memiliki motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik yang mendasari mereka menggeluti bisnis *online* secara *reseller*, maka peneliti menyampaikan saran sebagai berikut:

- a. Bagi mahasiswa, hendaknya terus mempertahankan dan meningkatkan bisnis yang telah dirintis saat ini.
- b. Bagi pihak keluarga, hendaknya terus memberikan dukungan kepada mahasiswa yang melakukan kegiatan berbisnis ini.
- c. Bagi pihak kampus, hendaknya lebih meningkatkan pendidikan terkait aktivitas berbisnis agar bisa lebih banyak mencetak mahasiswa kreatif dan inovatif yang bisa membuka lapangan pekerjaan sendiri setelah lulus kuliah.

### **DAFTAR PUSTAKA**

Yustisia, dkk. 2013. *Buku Pintar Bisnis Online dan Transaksi Elektronik*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama

Suryana. 2013. *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat

Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Uno, B.Hamzah. 2013. *Teori Motivasi dan Pengukurannya*. Jakarta: Bumi Aksara