

BAB II

IKLIM KEWIRAUSAHAAN DI LINGKUNGAN UNIVERSITAS DIPONEGORO

Bab II ini menjelaskan tentang gambaran umum dari Universitas Diponegoro, aktivitas kewirausahaan di Universitas Diponegoro yang meliputi data mahasiswa yang berwirausaha, wadah kewirausahaan di Universitas Diponegoro yang meliputi organisasi dan program kewirausahaan, perkembangan bisnis *online* di bidang *fashion* di Indonesia, dan profil informan penelitian serta bisnis yang sedang dijalani.

2.1 Profil Singkat Universitas Diponegoro

Universitas Diponegoro merupakan salah satu universitas negeri yang terletak di Kota Semarang, Jawa Tengah. Universitas Diponegoro didirikan pada tanggal 4 Desember 1956 dengan nama awal Universitas Semarang. Beberapa tokoh penting yang berperan dalam pendirian Universitas Diponegoro di antaranya Mr. Imam Bardjo, Mr. Sudarto, Mr. Soesanto Kartoatmodjo, dan Mr. Dan Soelaiman. Pendirian Universitas Diponegoro mendapatkan tanggapan dan bantuan yang positif dari berbagai pihak, khususnya masyarakat Kota Semarang, Pemda Propinsi Jawa Tengah, serta Pemkot Semarang. Secara resmi Universitas Semarang dibuka pada tanggal 9 Januari 1957, sebagai Presiden Universitas diangkat Mr. Imam Bardjo. Pada awalnya, Universitas Diponegoro merupakan universitas swasta. Namun, pada tanggal 15 Oktober 1960 Universitas Diponegoro dinyatakan sebagai Universitas Negeri. Pada akhirnya, tanggal inilah yang kemudian ditetapkan sebagai hari jadi Universitas Diponegoro (undip.ac.id, 2023).

Pada tahun 2018, Universitas Diponegoro berhasil mendapat akreditasi “A” dari BAN-PT yang berlaku dari tahun 2018 hingga 2023. Saat ini, Universitas Diponegoro memiliki 11 fakultas dan 1 sekolah, yaitu: Fakultas Hukum, Fakultas Teknik, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Fakultas Kedokteran, Fakultas Peternakan dan Pertanian, Fakultas Ilmu Budaya, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik,

Fakultas Sains dan Matematika, Fakultas Kesehatan Masyarakat, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Fakultas Psikologi, Program Pascasarjana, dan Sekolah Vokasi. Visi yang dimiliki Universitas Diponegoro adalah: “Universitas Diponegoro Menjadi Universitas Riset yang Unggul”. Sedangkan, misinya yaitu: (1) menyelenggarakan pendidikan sehingga menghasilkan lulusan yang unggul dan kompetitif; (2) menyelenggarakan penelitian yang menghasilkan publikasi, Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), buku ajar, kebijakan dan teknologi yang berhasil guna dan berdaya guna dengan mengedepankan budaya dan sumber daya lokal; (3) menyelenggarakan pengabdian kepada masyarakat yang menghasilkan publikasi, Hak Atas Kekayaan Intelektual (HAKI), buku ajar, kebijakan dan teknologi yang berhasil guna dan berdaya guna dengan mengedepankan budaya dan sumber daya lokal; (4) mengembangkan profesionalitas, kapabilitas, akuntabilitas dalam tata kelola universitas yang baik serta kemandirian penyelenggaraan perguruan tinggi. Tujuan pendidikan Undip adalah untuk menghasilkan lulusan yang memiliki profil COMPLETE (Communicator, Professional, Leader, Entrepreneur, Thinker), keunggulan nasional dan internasional serta dapat berkontribusi pada pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya dan olahraga (Humas Undip, 2023).

Universitas Diponegoro memiliki kampus yang tersebar di beberapa lokasi baik di dalam maupun di luar Kota Semarang dengan luas total sekitar 2.000.000 40 m². Adapun lokasinya tersebar di 7 titik yaitu Kampus Tembalang (Semarang atas) yang merupakan kampus Undip baru sebagai kampus utama dengan luas wilayah sekitar 1.352.054 m², Kampus Pleburan (Semarang Bawah) yang merupakan kampus Undip lama yang terletak di pusat kota dengan luas area sekitar 87.522 m², Kampus Gunung Brintik (RS Dokter Kariadi) untuk Fakultas Kedokteran, Kampus Jl. Kalisari, Semarang, untuk laboratorium, Kampus Jl. Ade Irma Suryani, Jepara, untuk laboratorium FPIK, Kampus Mlonggo, Jepara, untuk

Fakultas Kedokteran, dan Kampus Teluk Awur, Jepara, untuk FPIK (Humas Undip, 2023).⁶

2.2 Kewirausahaan di Universitas Diponegoro

Universitas Diponegoro merupakan salah satu universitas yang terus mendorong mahasiswanya untuk berwirausaha. Sebagai lembaga pendidikan, Universitas Diponegoro juga mendukung dan mewadahi minat mahasiswa terhadap bidang wirausaha. Hal itu terlihat melalui laman web resmi Biro Akademik dan Kemahasiswaan Universitas Diponegoro di mana Universitas Diponegoro menyelenggarakan Program Mahasiswa Wirausaha dengan tujuan memberikan kesempatan bagi mahasiswa dalam mengembangkan minat dan jiwa kewirausahaan berbasis IPTEK (BAK Undip, 2021). Pada tahun 2023, Universitas Diponegoro memberikan dana sebesar Rp 450.000.000 untuk mendanai wirausahawan mahasiswa yang terpilih dalam Program Wirausaha Mahasiswa (PMW). Hal ini membuktikan bahwa Universitas Diponegoro serius dalam menaikkan rasion kewirausahaan di tengah-tengah mahasiswa (BAK Undip, 2023).

Selain itu, pada bulan Juli 2022, Universitas Diponegoro menyelenggarakan acara bertajuk: “Undip Young Entrepreneur 2022” yang bertujuan untuk mendorong mahasiswa Universitas Diponegoro menjadi *agent of change* melalui bidang wirausaha. Melalui kegiatan wirausaha, diharapkan mahasiswa Universitas Diponegoro dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat dan turut berkontribusi pada perkembangan ekonomi di Indonesia (Jateng Network, 2022).

Berdasarkan data yang dirilis oleh Biro Akademik dan Kemahasiswaan Universitas Diponegoro dan Badan Eksklusif Mahasiswa Bidang Ekonomi Kreatif Universitas Diponegoro, terdapat beberapa mahasiswa yang berwirausaha melalui

⁶ Website Resmi Undip. 2023. Profil Universitas Diponegoro. Diakses pada tanggal 31 Juli 2023 melalui laman <https://www.undip.ac.id/profil>

Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) dan berwirausaha secara mandiri. Berikut data-datanya:

No	Fakultas	Mahasiswa yang Berwirausaha Melalui Program Mahasiswa Wirausaha (PMW)	Mahasiswa yang Berwirausaha Secara Mandiri
1.	Fakultas Ekonomika dan Bisnis	25 mahasiswa	54 mahasiswa
2.	Fakultas Hukum	-	63 mahasiswa
3.	Fakultas Ilmu Budaya	-	21 mahasiswa
4.	Fakultas Ilmu Sosial dan Politik	475 mahasiswa	7 mahasiswa
5.	Fakultas Kedokteran	15 mahasiswa	5 mahasiswa
6.	Fakultas Kesehatan Masyarakat	35 mahasiswa	15 mahasiswa
7.	Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan	40 mahasiswa	11 mahasiswa
8.	Fakultas Peternakan dan Pertanian	25 mahasiswa	37 mahasiswa
9.	Fakultas Psikologi	5 mahasiswa	8 mahasiswa
10.	Fakultas Sains dan Matematika	30 mahasiswa	19 mahasiswa
11.	Fakultas Teknik	80 mahasiswa	148 mahasiswa
12.	Sekolah Vokasi	70 mahasiswa	44 mahasiswa
Jumlah		800 mahasiswa	432 mahasiswa

Tabel 2.1. Data Mahasiswa Universitas Diponegoro yang Berwirausaha Tahun 2022-2023

(Sumber: Kolektivitas Data dari Biro Akademik dan Kemahasiswaan Universitas Diponegoro, Badan Eksklusif Mahasiswa (BEM) Universitas Diponegoro, dan 12 Badan Eksklusif Mahasiswa (BEM) Universitas Diponegoro tingkat fakultas)

2.3 Berbagai Macam Wadah Kewirausahaan di Universitas Diponegoro

Mahasiswa sebagai generasi muda yang ekspresif memerlukan wadah untuk menyalurkan minat dan bakatnya dalam dunia kewirausahaan. Terdapat beberapa organisasi dan program yang dapat diikuti oleh mahasiswa Universitas Diponegoro yang ingin mengembangkan bakat wirausaha nya yang tersedia di lingkungan Universitas Diponegoro, antara lain:

2.3.1 Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) *Research and Business (RnB)*

Unit Kegiatan Mahasiswa Research and Business memiliki tujuan untuk mewadahi mahasiswa yang ingin mempelajari mengenai bisnis. Melalui UKM ini, mahasiswa akan dilatih oleh ahli bisnis yang handal agar mahasiswa dapat menjadi pribadi yang kreatif dan mengembangkan riset-riset di bidang bisnis. RnB Undip sendiri memiliki visi untuk membangun mindset pada mahasiswa melalui penelitian, di mana penelitian yang dilakukan dapat menjadi ide dari wirausaha. Sehingga nantinya diharapkan penelitian yang dilakukan mahasiswa dapat memberikan inovasi dan peluang dalam masyarakat. Program-program yang dilakukan oleh UKM RnB, antara lain: webinar, *intensive mentoring*, lomba *business plan*, *startup competition*, dan pelatihan (RnB Undip, 2020).

2.3.2 Himpunan Pengusaha Muda Indonesia Perguruan Tinggi Universitas Diponegoro (HIPMI PT UNDIP)

Organisasi kemahasiswaan ini memiliki tujuan untuk membantu mewadahi mahasiswa Universitas Diponegoro yang sedang mengembangkan bisnis, merintis bisnis, dan juga membimbing mahasiswa yang baru saja ingin mencoba berbisnis. HIPMI PT UNDIP dibangun dan dikembangkan atas dasar semangat untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan di kalangan pemuda termasuk mahasiswa. HIPMI memiliki jaringan yang luas karena HIPMI bekerjasama dengan setiap perguruan tinggi yang memiliki visi dan misi untuk memajukan kewirausahaan di kalangan mahasiswa. Mahasiswa yang tergabung dalam HIPMI PT UNDIP dapat memperluas relasinya baik secara internal dalam kampus UNDIP dan eksternal dengan organisasi HIPMI pusat dan juga organisasi HIPMI di setiap perguruan

tinggi. Program-program yang dilakukan oleh HIPMI PT UNDIP, antara lain: webinar, sowan dan mentoring bersama alumni, dan lomba *business plan* (HIPMI PT UNDIP, 2023).

2.3.3 Kelompok Mahasiswa Wirausaha Universitas Diponegoro (KMW UNDIP)

Kelompok Mahasiswa Wirausaha Universitas Diponegoro (KMW UNDIP) merupakan kelompok studi mahasiswa yang berada di Fakultas Ekonomika & Bisnis Universitas Diponegoro. KMW UNDIP memiliki fokus pada pengembangan bidang wirausaha. KMW merupakan sebuah wadah bagi mahasiswa FEB UNDIP untuk belajar lebih jauh mengenai dunia wirausaha. KMW UNDIP memiliki tujuan untuk membentuk wirausaha baru yang berbasis pada kreativitas, ilmu pengetahuan, dan kolaborasi. KMW UNDIP juga melakukan program-program secara rutin, antara lain: *coaching of competition*, *school of business*, *visitasi*, *entrepreneur talk*, *chat about business*, dan *sharing session* (KMW FEB UNDIP, 2023).

2.3.4 Dipopreneurs

Dipopreneurs merupakan media publikasi di bawah naungan Badan Eksekutif Mahasiswa Universitas Diponegoro Bidang Ekonomi Kreatif. Dipopreneurs bertujuan untuk memperluas informasi dan tips seputar wirausaha. Melalui Dipopreneurs, diharapkan mahasiswa Universitas Diponegoro dapat memperoleh informasi yang implementatif mengenai ekonomi dan bisnis. Dipopreneurs juga melakukan program-program secara rutin, antara lain: lomba *business plan*, *investment competition*, *award* untuk wirausaha mahasiswa, dan webinar mengenai wirausaha (Dipopreneurs, 2023).

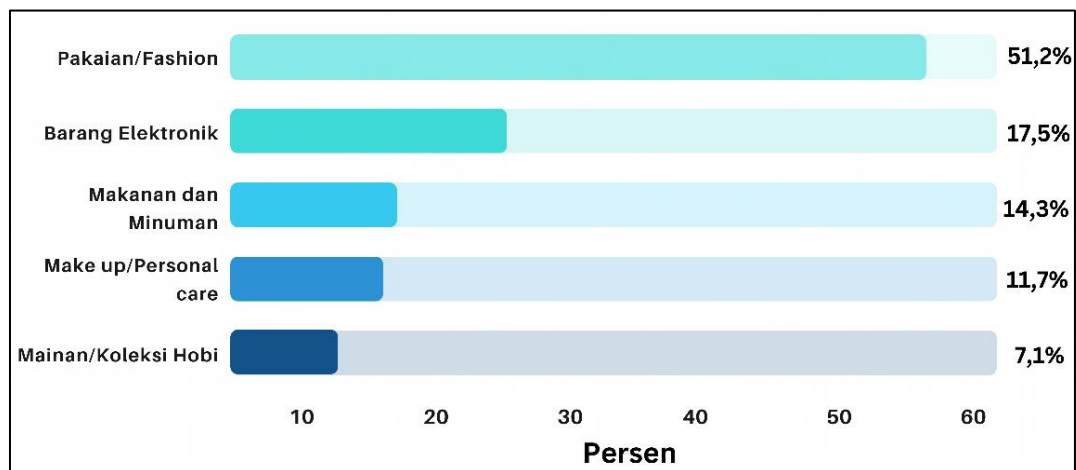
2.3.5 Program Mahasiswa Wirausaha Universitas Diponegoro (P2MW UNDIP)

Universitas Diponegoro sebagai perguruan tinggi yang inovatif, selalu berusaha menciptakan iklim kewirausahaan yang baik di tengah-tengah mahasiswa. Program PMW UNDIP merupakan program pembinaan yang diadakan oleh

Universitas Diponegoro untuk memberikan kesempatan bagi para mahasiswa untuk mengembangkan minat, bakat, dan jiwa kewirausahaan dengan berbasis IPTEKS (ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni). Setiap mahasiswa yang ingin mengikuti PMW dipersilakan untuk membuat kelompok yang terdiri dari 2 hingga 5 orang. Kemudian setiap kelompok akan mempresentasikannya bisnisnya pada pihak universitas. Bagi kelompok yang terpilih akan mendapatkan dana dan pembinaan intensif yang diberikan oleh akademisi dan juga praktisi bisnis (BAK UNDIP, 2023).

2.4 Perkembangan Bisnis *Fashion* Secara *Online* di Indonesia

Saat ini, perkembangan *fashion* di Indonesia terus mengalami kemajuan positif berkat kreativitas dan inovasi dari para desainer dan wirausahawan muda. Selain itu, peran teknologi juga sangat berdampak pada meningkatnya penjualan produk-produk *fashion* secara *online* melalui *online shop* maupun *e-commerce*.



Gambar 2.1. Survey Popularitas Produk *Fashion* di *Online Shop*/E-Commerce tahun 2022

(Sumber: Katadata.co.id)

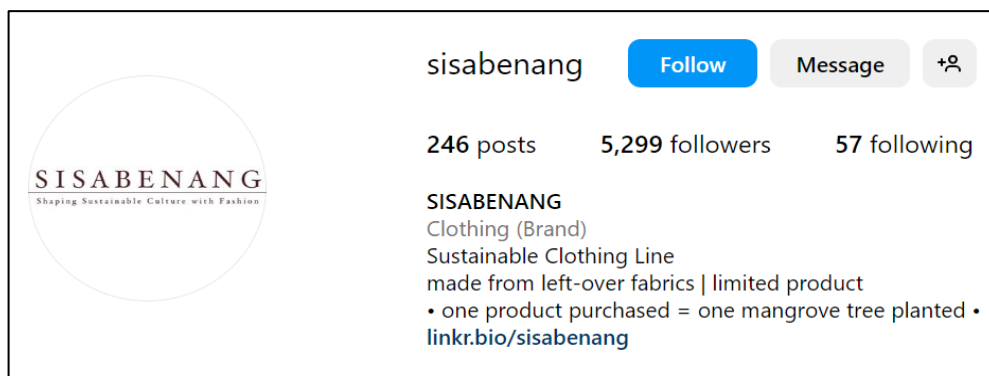
Menurut *survey* yang dilakukan oleh Indikator Politik Indonesia pada tahun 2022, sebanyak 51,2% masyarakat Indonesia yang menggunakan *online shop* untuk membeli *produk fashion*. Hal ini menjadikan *fashion* sebagai produk yang paling banyak dibeli secara *online* pada tahun 2022. Hal itu disebabkan karena adanya pandemi Covid-19 yang telah merubah cara berjualan para pebisnis. Toko-

toko yang menjual produk *fashion* secara *offline* terpaksa tutup karena adanya pembatasan aktivitas berskala besar.

2.5 Profil Informan dan Bisnis *Online* yang Dimiliki

Setelah proses pencarian informan menggunakan metode *purposive sampling*, peneliti menemukan 5 orang mahasiswa yang sesuai dengan kriteria informan dalam penelitian ini. Berikut peneliti sertakan informan dan profil bisnis *online* yang sedang dijalani:

2.5.1 Chantika - Bisnis *Online Clothing Brand* Busana (@sisabenang)



Gambar 2.2. Laman Bisnis *Online* Milik Chantika di Instagram yaitu @sisabenang

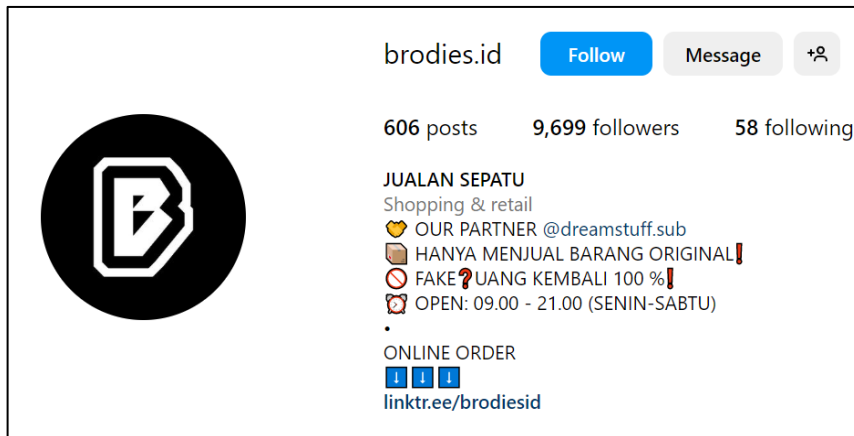
(Sumber: Instagram @sisabenang)

Chantika adalah mahasiswa jurusan Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik angkatan 2022. Saat ini, Chantika berada di semester 2 dan sedang menjalani aktivitas yang terbilang cukup padat. Selain menjalankan kewajibannya sebagai mahasiswa yang sedang berkuliah, Chantika juga aktif di kedua organisasi, yaitu Himpunan Mahasiswa Administrasi Bisnis sebagai staff di bidang sosial masyarakat dan UKM Research & Business Universitas Diponegoro sebagai *external relations* staff. Di tengah kesibukannya sebagai mahasiswa yang aktif di berbagai organisasi, Chantika masih menyempatkan untuk menjalankan bisnis *online* nya di bidang *fashion* yaitu Sisa Benang. Chantika lahir pada tanggal 17 Juni 2004 di Jakarta. Pada tahun ini, Chantika menginjak usia 19 tahun. Chantika merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara. Ayah Chantika bekerja sebagai

wiraswasta dan aktif di yayasan. Menurut perkataan Chantika, pada saat ini ayahnya sedang merintis usaha catering. Sedangkan Ibu dari Chantika bekerja sebagai pengusaha di bidang *fashion* muslimah dan memiliki butik. Chantika memulai usahanya yaitu Sisa Benang pada bulan Juli 2020 silam dan pada saat ini bisnis nya sudah berjalan selama 3 tahun lebih. Sebelum merintis Sisa Benang, Chantika sempat berjualan totebag pada saat SMA namun berhenti karena pandemi Covid-19.

Passion Chantika dalam dunia bisnis sudah terlihat melalui wawancara dan observasi yang peneliti lakukan. Chantika diterima di Universitas Diponegoro pada tahun 2022 melalui jalur Seleksi Bibit Unggul Berprestasi (SBUB) berkat prestasinya di bidang bisnis yang luar biasa. Melalui Sisa Benang, Chantika menjual berbagai macam produk *fashion*, antara lain: dress, celana, baju, kemeja, *outer*, dan kemeja. Chantika menggunakan media Instagram dan Shopee untuk menjual produk-produknya. Konsep bisnis yang dijalani Chantika saat ini adalah mengolah kain limbah pabrik yang sudah tidak terpakai menjadi produk *fashion* yang berkualitas. Melalui bisnis tersebut, Chantika berusaha menunjukkan kepada masyarakat luas untuk peduli dengan kelestarian lingkungan. Pada awal memulai bisnisnya, Chantika mengeluarkan modal kurang lebih Rp 800.000 untuk membeli kain. Karena Ibu dari Chantika sudah memiliki mesin jahit maka modal yang dikeluarkan oleh Chantika untuk memulai bisnis tidak lah terlalu besar. Saat penjualan ramai, Chantika dapat meraup omzet hingga Rp 25.000.000. Sedangkan saat penjualan sepi, omzet yang diraup Chantika dapat menurun menjadi Rp 2.000.000. Untuk keuntungan bersih yang diperoleh Chantika adalah sekitar 40% hingga 50% per-produk.

2.5.2 Daffa - Bisnis *Online Baju Thrift* dan Sepatu (@brodies.id)



Gambar 2.3. Laman Bisnis *Online* Milik Daffa di Instagram yaitu @brodies.id

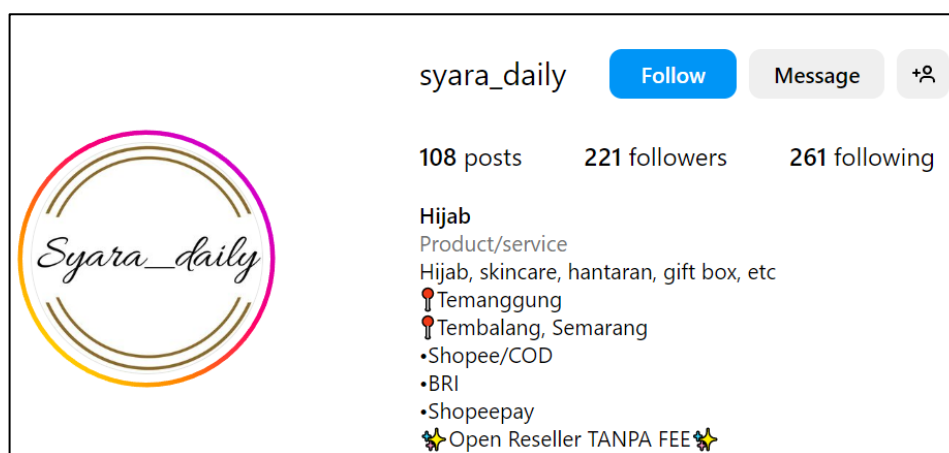
(Sumber: Instagram @brodies.id)

Daffa adalah mahasiswa jurusan Sastra Indonesia, Fakultas Ilmu Budaya, angkatan 2020. Saat ini, Daffa berada di semester 6 dan sedang menjalani aktivitas perkuliahan *offline* di kampus dan menjadi ketua UKM Sepakbola Universitas Diponegoro. Di tengah aktivitas perkuliahan yang padat di semester 6, Daffa masih aktif menjalankan usahanya yang dirintis sejak tahun 2020 yaitu Brodies ID. Daffa lahir pada tanggal 11 November 2000 di Surabaya. Pada tahun ini, Daffa menginjak usia 23 tahun. Daffa merupakan anak pertama dari lima bersaudara. Ayahnya bekerja sebagai karyawan swasta dan juga meneruskan usaha bengkel motor dari kakeknya, kemudian ibunya membuka usaha *franchise* ayam goreng Sabana di rumahnya. Daffa memulai bisnisnya dari tahun 2020 dan hingga saat ini, usahanya sudah berjalan selama 3 tahun lebih. Sebelum merintis usahanya yaitu Brodies ID, Daffa sudah berjualan berbagai macam produk *fashion* sejak SMP. Namun pada saat itu, ketekunannya dalam berwirausaha belum terbentuk sehingga sempat berhenti selama beberapa tahun.

Melalui Brodies ID, Daffa menjual berbagai macam produk *fashion*, di antara lain: sepatu, kemeja, dan jaket. Produk *fashion* yang dijual Daffa rata-rata produk bermerek yang diimpor dari luar negeri, namun Daffa juga menjual beberapa produk buatan lokal. Daffa mendapatkan berbagai macam produk *fashion* dari

temannya yang merupakan *supplier* dan membelinya di pasar pagi yang berada di Surabaya. Daffa menggunakan media Instagram dan Whatsapp Business untuk memasarkan barang dagangannya. Harga produk yang dijual Daffa dimulai dari rentang Rp 25.000 hingga Rp 350.000. Pada saat awal merintis bisnisnya, Daffa mengeluarkan modal sebesar Rp 700.000 untuk membeli baju-baju bekas di pasar pagi dan membeli 1 *ball* pakaian *thrift* dari teman dan *supplier*-nya. Pada saat pembeli ramai, Daffa dapat meraup omzet hingga Rp 7.000.000 per bulan. Namun saat sepi, omzet nya dapat turun hingga Rp 2.000.000 per bulan. Keuntungan bersih yang diperoleh Daffa adalah 30% hingga 50% dari keseluruhan omzet yang Daffa peroleh.

2.5.3 Putrisya - Bisnis Online Hijab dan Aneka Pakaian (@syara.daily)



Gambar 2.4. Laman Bisnis Online Milik Putrisya di Instagram yaitu @syara_daily

(Sumber: Instagram @syara_daily)

Putrisya adalah mahasiswa jurusan Antropologi Sosial, Fakultas Ilmu Budaya angkatan 2019. Saat ini, Putrisya berada di semester 8 dan sedang mengerjakan skripsi sembari berjualan hijab dan aneka baju secara *online*. Selain itu, Putrisya juga membantu keperluan keluarga dan mengelola butik baju *thrift* di rumahnya yang berada di Temanggung. Putrisya lahir pada tanggal 22 November 2000 di Kabupaten Temanggung. Pada tahun ini, Putrisya menginjak usia 23 tahun. Putrisya merupakan anak ketiga dari empat bersaudara. Ayah Putrisya merupakan

seorang wirausahawan yang menjual aneka obat pertanian, sedangkan ibu nya bekerja sebagai ibu rumah tangga di rumahnya yang berada di Desa Tretep, Kabupaten Temanggung. Dahulunya, ibu Putrisya pernah berjualan berbagai macam pakaian. Putrisya memulai usahanya pada tahun 2019 di mana pada saat itu ia merupakan mahasiswa baru yang duduk di semester 1. Pada tahun 2019, ia berjualan tas totebag dan menjualnya ke mahasiswa Universitas Diponegoro terutama mahasiswa Fakultas Ilmu Budaya. Namun setelah adanya pandemi Covid-19 pada tahun 2020, Putrisya vakum dari usahanya karena kondisinya tidak memungkinkan. Kemudian, ia mulai kembali berjualan pada bulan September 2020 dan pada tahun ini, bisnisnya sudah berjalan selama 3 tahun lebih.

Putrisya berjualan hijab, baju, dan celana dengan rentang harga yang bervariasi, mulai dari hijab dari harga Rp 10.000 hingga Rp 40.000 dan baju dari harga Rp 35.000 hingga Rp 240.000. Terdapat jenis hijab yang Putrisya jual, mulai dari pashmina hingga hijab biasa. Hijab yang dijual Putrisya pun beragam, baik dari segi warna maupun model. Kemudian, variasi baju yang Putrisya jual adalah kemeja, dress, sweater, cardigan, dan kaos. Putrisya menggunakan media Shopee, Instagram, dan WhatsApp Business untuk menjual produk *fashion*-nya. Namun, ia juga melayani pembelian secara offline di rumahnya bagi customer yang ingin membelinya secara langsung. Pada saat awal merintis bisnis *online*-nya, Putrisya mengeluarkan modal sekitar Rp 400.000 hingga Rp 500.000 untuk membeli baju dan hijab. Putrisya dapat meraup omzet hingga Rp 1.500.000 hingga Rp 3.000.000 per-bulannya saat pembeli ramai. Namun, jika penjualannya mengalami penurunan, omzet yang diperoleh Putrisya hanya menyentuh Rp 400.000 hingga Rp 500.000. Keuntungan bersih yang diperoleh Putrisya hanya 20% hingga 30% dari tiap produk *fashion* yang dijualnya. Menurut Putrisya, alasannya mengambil keuntungan yang sedikit adalah karena ia lebih mementingkan banyaknya produk yang terjual.

2.5.4 Vannia - Bisnis *Online Clothing Brand* Busana (@ardhinaclothingsmg)



Gambar 2.5. Laman Bisnis *Online* Milik Vannia di Instagram yaitu

@ardhinaclothingsmg

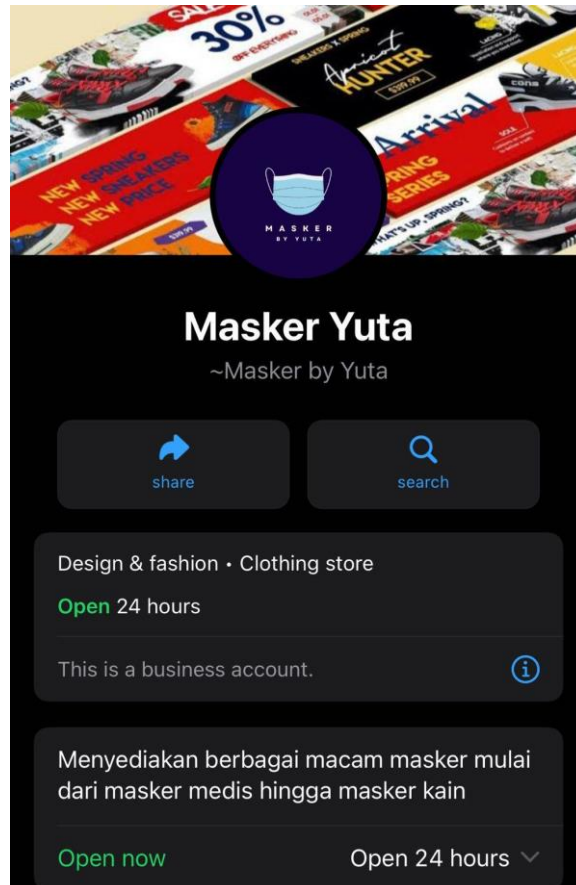
(Sumber: Dokumen Pribadi)

Vannia adalah mahasiswa jurusan Manajemen dan Administrasi Logistik, Sekolah Vokasi, angkatan 2019. Saat ini, Vannia sedang menempuh studi di semester 8 dan sedang mengerjakan tugas akhir sembari berjualan *online*. Vannia lahir pada tanggal 4 Juni 2001 di Kota Semarang. Pada tahun ini, Vannia menginjak usia 22 tahun. Vannia merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara. Ibu Vannia merupakan seorang penjahit, sedangkan almarhum ayahnya dulunya bekerja sebagai karyawan di perusahaan swasta. Vannia mulai merintis bisnisnya pada bulan Juli tahun 2019, namun ia baru serius menekuninya pada bulan Juni tahun 2020 saat sedang berkuliah secara *online*. Sebelum menekuninya bisnis *clothing brand*, Vannia sebelumnya juga menekuni bisnis *Grup Order* (GO) yang melayani pemesanan album dan *merchandise* K-pop. Hingga sekarang ia juga masih menekuninya namun lebih fokus kepada bisnis *clothing brand*-nya tersebut.

Vannia berjualan aneka jenis pakaian seperti dress, kebaya, piama, *babydoll*, dan pakaian casual. Namun, ia juga dapat menyesuaikan model pakaian sesuai dengan permintaan *customer*. Untuk harga dari produk *fashion* yang dijual Vannia berkisar dari Rp 120.000 hingga Rp 450.000. Vannia menggunakan Instagram dan Whatsapp Business untuk memasarkan dan menjual produk-produknya. Pada awal merintis bisnisnya, Vannia mengeluarkan modal sebesar Rp 2.000.000 untuk membeli berbagai jenis kain. Pada saat pembeli ramai, Vannia dapat memperoleh

omzet sebesar Rp 7.000.000. Namun saat sepi, omzetnya dapat turun hingga Rp 1.300.000. Keuntungan yang diperoleh Vannia berkisar di 20 persen hingga 30 persen per-produk.

2.5.5 Yuta - Bisnis *Online* Aneka Masker (Masker by Yuta)



Gambar 2.6. Laman Bisnis *Online* Milik Yuta di WhatsApp Business miliknya yaitu Masker by Yuta

(Sumber: WhatsApp Masker by Yuta)

Yuta adalah mahasiswa jurusan Sejarah, Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Diponegoro angkatan 2019. Saat ini Yuta berada di semester 8 dan sedang mengerjakan skripsi sembari berjualan masker secara online. Yuta lahir pada tanggal 29 Mei 2001 di Kabupaten Purbalingga, Jawa Tengah. Pada tahun 2023 ini, Yuta menginjak usia 22 tahun. Yuta merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara, seluruh keluarga besar dari Yuta bekerja sebagai wirausahawan di berbagai macam

industri. Ayah dan ibunya memiliki dan mengelola bisnis toko komputer yang di Purbalingga sejak tahun 2005. Sedangkan neneknya memiliki toko kelontong besar yang sudah berdiri sejak tahun 1990-an. Yuta memulai bisnis *online*-nya sejak bulan Juli tahun 2020 dan sudah berjalan selama 3 tahun lebih. Yuta berjualan aneka jenis masker dari rentang harga yang bervariasi, mulai dari harga Rp 8.000 hingga Rp 20.000.

Terdapat jenis masker 3ply biasa, model kn 95, model kf 94, model duckbill, model berwarna yang digunakan untuk *mix n match* style baju, dan motif batik yang dijual di *online shop*-nya. Yuta menggunakan media Whatsapp Business dan Instagram untuk memasarkan produk-produk maskernya. Pada saat awal merintis bisnis online nya, Yuta mengeluarkan modal sebesar Rp 100.000 hingga Rp 200.000 dengan 10 box masker. Pada saat pembeli ramai, Yuta dapat meraup omzet hingga Rp 9.000.000 per-bulan dengan keuntungan hampir 50 persen. Namun pada saat jualannya mengalami penurunan pembelian, Yuta biasanya hanya mencapai omzet sekitar Rp 300.000 per bulan.