

## BAB IV

### LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

#### A. Penyajian Data

##### 1. Gambaran wirausaha yang dilakukan oleh penerima beasiswa

Status sebagai mahasiswa merupakan kesempatan emas bagi generasi muda untuk mengembangkan diri melalui berbagai hal kreatif dan produktif. Salah satunya adalah dengan membangun bisnis sambil berkuliah alias menjadi pengusaha muda.

*Studentpreneur* adalah suatu istilah yang merepresentasikan orang-orang yang aktif membangun usaha atau bisnis saat berstatus sebagai pelajar. Kegiatan bisnis ini biasanya dilakukan dengan berbagai latar belakang, seperti tuntutan ekonomi, hasrat untuk memiliki bisnis sendiri, hingga kebutuhan untuk mengisi waktu luang.

Berbisnis sambil kuliah kini menjadi salah satu pilihan yang banyak ditempuh oleh para mahasiswa. Hal ini turut didukung dengan fleksibilitas waktu dan tenaga ekstra yang memungkinkan mahasiswa untuk mencoba peruntungan melalui kegiatan bisnis. Namun, di sisi yang lain, menjadi pengusaha muda saat berkuliah juga mempunyai tantangan tersendiri. Misalnya saja, seorang *studentpreneur* cenderung akan mengalami kesulitan dalam hal manajemen waktu, seperti menyesuaikan jadwal kuliah, organisasi, tugas, bisnis, dan kehidupan sosial dengan teman-teman.

Berikut beberapa keuntungan yang akan didapat ketika Anda menjadi mahasiswa yang sudah berbisnis sejak kuliah:

a. Kreativitas Bisnis Anda Akan Semakin Terasah

Masa kuliah merupakan ajang cari pengalaman sebanyak-banyaknya, agar memiliki bekal untuk menghadapi tantangan hidup di masyarakat setelah lulus. Oleh karena itu manfaatkan bisnis yang sudah Anda jalankan sebagai sarana untuk melatih kreativitas.

b. Punya Banyak Relasi

Dalam berbisnis, Anda pasti melibatkan banyak orang. Dari mulai pelanggan yang membeli atau memakai produk Anda, supplier, agen pengiriman, karyawan, partner bisnis hingga teman-teman yang tergabung dalam komunitas pengusaha dimana Anda juga terdaftar. Dengan berbisnis maka Anda punya kesempatan untuk membangun relasi atau jaringan yang lebih luas. Ini merupakan modal non finansial yang sangat penting untuk kelancaran bisnis Anda di masa yang akan datang.

c. Berpengalaman dalam Mencari Uang Bahkan Sebelum Lulus

Semakin banyak bisnis sampingan yang Anda bangun dan geluti, maka Anda akan semakin banyak memiliki pengalaman berharga dalam mencari uang bahkan sebelum lulus kuliah. Jadi, Anda bisa mandiri secara finansial sejak muda.

d. Semakin Pandai dalam Memanajemen Keuangan dan Waktu

Jika Anda memilih kuliah sambil berbisnis, itu berarti Anda siap belajar dan memang dituntut untuk bisa memanajemen waktu dan keuanganmu secara matang. Anda dapat melatih manajemen keuangan dan waktu tersebut lewat bisnis yang Anda geluti dan lakukan.

e. Semakin banyak Ide Bisnis yang Bisa Kamu Jalankan

Suatu saat, bisnis yang Anda jalankan waktu kuliah bisa jadi bisnis yang besar jika Anda mau menekuninya. So, saat kuliah Anda boleh mencoba banyak model bisnis, sehingga Anda punya kesempatan dalam memilih bisnis apa yang akan Anda seriusi nanti. Bisa juga ide bisnis tersebut Anda “jual” kepada orang lain yang bisa menjalankannya.

f. Lebih percaya diri dalam menatap masa depan

Pengalaman yang Anda dapat ketika menjalankan bisnis di sela waktu kuliah bisa menjadi suatu modal yang berbarga dalam menatap masa depan. Dengan modal ini, Anda pasti menjadi pribadi yang lebih percaya diri saat memasuki dunia bisnis yang lebih luas lagi.

g. Tidak bingung saat sudah lulus kuliah

Menjadi pegangguran saat baru lulus kuliah memang jadi masalah laten. Nah Anda ga perlu mengalami hal tersebut. Karena Anda sudah bisa langsung melanjutkan bisnis tanpa perlu lagi menunggu panggilan kerja.

h. Anda Bisa Membantu Orang Lain dalam Memperbaiki Perekonomian Mereka

Saat Anda punya bisnis waktu kuliah, Anda bisa membantu orang lain dengan mempekerjakan mereka sebagai karyawan. Jadi, Anda dapat turut memberantas pengangguran dengan memiliki bisnis saat kuliah.

Usaha yang dijalankan oleh mahasiswa penerima beasiswa Bank Indonesia ini dapat diartikan memang masih pemula dengan modal yang masih sedikit, namun yang menjadi perhatian disini adalah uang bantuan beasiswa Bank Indonesia itu mereka alokasikan buat menambah modal usaha dan keperluan perkuliahan. Hal ini tidak semua penerima beasiswa bisa lakukan kuliah sambil berwirausaha yang pasti harus curi curi waktu dan pandai membagi waktu agar kuliah tetap jalan usaha tetap jalan dan organisasi tetap jalan. Sebagian mahasiswa membuka lapangan kerja, membuka toko, menjual pakaian secara daring (online) hingga berjualan gorengan di kampus. Ini menjadi implementasi dalam kehidupan sehari-hari, dari ilmu yang kita pelajari di perkuliahan.

Bagi mahasiswa, kendala yang menjadi hambatan dalam memulai dan berwirausaha adalah modal. Namun, permasalahan modal (finansial) pada dasarnya bisa diatasi dengan berbagai upaya, di antaranya modal keluarga, mengajukan pinjaman ke bank atau lembaga keuangan, bantuan pihak kampus maupun bantuan pemerintah.

Kendala selanjutnya yaitu, waktu. Mahasiswa yang berkuliah di kampus negeri, tidak memiliki waktu yang tepat antara kuliah dan membagi waktu untuk berwirausaha. Bagi mahasiswa yang aktif dalam perkuliahan, maupun organisasi.

Waktu merupakan kendala yang sangat penting. Karena tugas kuliah yang cukup banyak membuat mahasiswa tidak memiliki cukup waktu untuk menjalankan usahanya dengan baik. Kendala utama berwirausaha sebenarnya adalah sikap mental. Seringkali calon wirausahawan muda (mahasiswa) beranggapan bahwa minimnya pengalaman, takut merugi, kurang percaya diri, manajemen waktu, dan lain-lain, menjadi alasan keengganan berwirausaha. Bagi mereka cukup dan fokus belajar saja di perguruan tinggi.

Banyak mahasiswa yang ragu-ragu dalam menjalankan usaha, takut gagal, malu dan lain sebagainya. Kenyataannya setiap usaha pasti ada risikonya. Semakin besar usaha yang dijalankan maka semakin besar pula risiko yang muncul. Modal awal kita hanya niat dan keinginan besar berwirausaha, serta serius dalam menjalankannya, pasti akan mudah dalam menyelesaikan setiap kendala atau pun risiko yang ada.

## **B. Data**

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan terhadap 9 orang mahasiswa penerima beasiswa Bank Indonesia di kampus UIN dan ULM yang menjadi informan dalam penelitian ini maka penulis akan mendeskripsikan hasil penelitian tentang eksistensi komunitas GenBI dalam berwirausaha dan 2 orang narasumber dari pihak Bank Indonesia dan Ketua Bidang kewirausahaan GenBI sebagaimana berikut ini:

## 1. Narasumber

### a. Pihak Bank Indonesia

Nama : Dewi Rahmawati

Umur : 29 tahun

Pendidikan terakhir : Strata 1

Pekerjaan : Pegawai BI

Alamat : Banjarbaru

Ka Dewi adalah salah satu perwakilan dari Bank Indonesia yang menjadi pembina Komunitas GenBI beasiswa Bank Indonesia tahun 2022-2023. Ka Dewi sebagai Pegawai Bank Indonesia dibidang Humas. Ka Dewi selalu membantu para penerima beasiswa Bank Indonesia dan Komunitas GenBI. Adapun hasil wawancara dengan ketua bidang kewirausahaan Komunitas GenBI Kalsel tahun 2022/2023.

GenBI adalah sebuah komunitas yang terdiri dari beberapa kumpulan mahasiswa dari berbagai universitas pada sebuah wilayah yang terpilih dan memang sebagai penerima beasiswa Bank Indonesia. Kemudian pada saat itu muncul beberapa kesepakatan diantaranya adalah nama dan lambang untuk komunitas penerima beasiswa Bank Indonesia adalah Generasi Baru Indonesia (Gen BI), kemudian membentuk tim perumus dan kelompok kerja yang bertugas untuk merencanakan pertemuan umum dan deklarasi yang dilaksanakan pada 11 november 2011 (11-11-11) serta menyusun rancangan konstitusi

organisasi (Statusa, AD dan ART). Berbagai cara dilakukan oleh kelompok kerja untuk menjalin komunikasi dan bersosialisasi ke seantero negeri, diantaranya dengan memanfaatkan jaringan media sosial (Sosial media network) facebook dengan membuat FanFage Generasi Baru Indonesia (GenBI) yang dilaunching tepat pada tanggal 17 Agustus 2011.

b. Pihak Ketua Bidang Kewirausahaan Komunitas GenBI

Nama : M. Rizki  
Jenis kelamin : Laki-laki  
Umur : 22 tahun  
Agama : Islam  
Pendidikan terakhir : Madrasah Aliyah Negeri 3  
Banjarmasin  
Pendidikan sekarang : Universitas Lambung Mangkurat  
Jurusan Pendidikan seni, Drama,  
Tari dan Musik  
Alamat : Jl. Belitung darat Gg. Melati RT.27  
NO.45

Adapun hasil wawancara dengan ketua bidang kewirausahaan Komunitas GenBI Kalsel tahun 2022/2023 sebagai berikut:

Riski adalah salah satu penerima beasiswa Bank Indonesia tahun 2022-2023. Riski menjadi ketua bidang bidang kewirausahaan komsat ULM GenBI kalsel pada tahun 2022 dan menjadi ketua bidang

kewirausahaan GenBI kalsel pada tahun 2023. Banyak pengalaman pastinya banyak Riski lalui semenjak di bidang kewirausahaan baik pengalaman, prokram kerja, pelatihan dan seminar seminar yang di adakan oleh bidang kewirausaan pada tahun-tahun ika menjabat.

Bidang kewirausahaan merupakan sebuah bidang internal dalam komunitas GenBI kalsel yang berperan sebagai wadah dalam menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan berwirausaha mahasiswa penerima beasiswa Bank Indonesia . Di dalam kegiatan bidang kewirausahaan ini mahasiswa diberi kebebasan dalam mengatur konsep kegiatan dan usaha-usaha yang mau dilaksanakan. Di sini mahasiswa akan dicetak menjadi kader yang nantinya diharapkan memiliki soft skill, hard skill dan pengalaman dalam melakukan kegiatan-kegiatan terkait dengan entrepreneurship (kewirausahaan). Selain mencetak kader yang nantinya ingin menjadi wirausaha, bidang kewirausahaan GenBI kalsel juga mewadahi baut anak-anak GenBI yang sudah mulai berwiruasaha, yang mana bisa membantu meningkatkan, mempromosikan atau mengembangkan usaha anak-anak GenBI yang sudah mulai berwirausaha.

Bidang kewirausahaan ini bertujuan ingin melanjutkan dan meningkatkan program kerja bidang kewirausahaan tahun lalu yang sudah terlaksana maupun yang belum terlaksana serta membuat program kerja yang lebih kreatif dan inovatif yang menumbuhkan dan



mengembangkan jiwa kewirausahaan mahasiswa penerima beasiswa Bank Indonesia.

Adapun bidang kewirausahaan di GenBI kalsel ini terbagi menjadi 3 bagian. Pertama itu ada bidang kewirausahaan wilayah GenBI kalsel dan 2 bidang kewirausahaan komsat UIN dan ULM. Adapun kenapa bidang-bidang di GenBI kalsel terbagi dalam kepengurusannya dikarenakan di GenBI kalsel ini terdapat 2 kampus yang bekerjasama dengan beasiswa Bank Indonesia ini yakni kampus UIN Antasari Banjarmasin dan Universitas Lambung Mangkurat. Kepengurusan bidang-bidang komsat ini untuk mempermudah untuk mengkoordinasikan antara bidang wilayah dan komsat ditambah beda kampus beda jurusan dan beda tempat itu menjadi penghambat susahny menjalankan kepengurusan di GenBI kalsel. Namun hal itu sudah mendapatkan solusinya dengan pembagian kepengurusan antara komsat dan wilayah.

Jumlah keseluruhan penerima beasiswa Bank Indonesia yakni 125 orang terdiri dari 50 mahasiswa UIN dan 75 orang mahasiswa ULM. Adapun penerimaan ini dilakukan setiap tahunnya selama masih bekerjasama antara beasiswa Bank Indonesia dan kampus. Adapun masa berlaku beasiswa Bank Indonesia ini hanya 1 tahun yang membuat kepengurusan pastinya selalu berganti setiap tahunnya.

Selain pelatihan dan pembelajaran mengenai kewirausahaan dari bidang kewirausahaan, anak-anak GenBI selalu mendapat pelatihan dan seminar kewirausahaan dari Bank Indonesia. Setiap ada kegiatan yang

dilakukan Bank Indonesia selalu anak-anak GenBI diikuti sertakan dalam kegiatan tersebut, hal ini yang membedakan naungan beasiswa Bank Indonesia dengan beasiswa lainnya.

## 2. Informan

Nama : Norhayati  
Jenis kelamin : Perempuan  
Umur : 20  
Pendidikan terakhir : SMA 1 Gambut  
Pendidikan sekarang : UIN Antasari Banjarmasin  
Alamat : Jl. Pematang Gambut  
Jenis usaha : Dimsum sultan  
Gelary Fashion : Yt. Galery  
Franchise es teh anak negeri

Norhayati berusia 20 tahun, berpendidikan terakhir SMA 1 gambut, hayati merupakan seorang mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin di Kota Banjarmasin. hayati mulai mencoba berwirausaha sejak masih dibangku SMA, dia menekuni usaha ini sudah hampir 2 tahunan. Kebanyakan usaha yang hayati jual sesuai dengan pesanan dari berbagai pihak terutama pesanan yang berada disekitar rumahnya dan juga membuka toko yang bertempat di gambut. hayati menerima pembelian secara grosir akan tetapi tidak menutup kemungkinan hayati juga menjual secara eceran.

Usaha yang hayati jalani ini lebih dari satu, diantaranya Dimsum sultan, Gelary fashion : Yt. Gelary, Franchise es teh anak negeri dan Your Souvenir banjarmasin.

Usaha yang pertama dijalankan yakni Dimsum sultan dari tahun 2021 sampai sekarang, yang mana outletnya berada dijalan pramuka dan secara online bisa lewat shopee, whatsApp dan Instagram. Dimsam sultan ini hasil kreativitas dan inovasi sendiri baik dari desain, rombongan, dan kelengkapan-kelengkapan lainnya. Dimsum sultan ini dijalankan langsung oleh hayati baik dari jualan, promosinya, dan desainnya.

Dimsum adalah makanan ringan yang jadi bagian penting dari kuliner Tiongkok. Jenisnya sangat beragam, karena semua kue dan makanan pembuka bisa dikategorikan sebagai dimsum. Biasanya dimsum dimakan sebagai sarapan atau sarsi.

Dimsum yang dalam bahasa Mandarin berarti menyentuh hati adalah hidangan yang terdiri dari beberapa jenis makanan yang berukuran kecil. Ukurannya yang kecil ini, membuat dimsum pada mulanya hanya camilan untuk menemani minum teh saja. Saat ini dimsum sangat populer di kalangan masyarakat di seluruh dunia. Dan nama dimsum sultan ini adalah hasil dari keriasi hayati sendiri agar membuat dagangannya lebih menarik.

Hayati membuat dimsum sultan ini dengan berbagai macam jenis, ada dimsum original dengan harga Rp. 10.000 isi 5, ada dimsum hekung dengan harga Rp. 13.000 isi 4 dengan isian sayur-sayuran, ada dimsum nori

dengan harga Rp. 13.000 isi 4 dengan isian saos mantai dan taburan nori, ada dimsum mozarella dengan harga Rp. 13.000 isi 4 dengan isian mozarella, ada dimsum hakau udang dengan harga Rp. 15.000 isi 4 dengan isian udang, ada dimsum udang megentha dengan harga Rp. 20.000 isi 5 dengan isian ayam dan udang dan yang terakhir ada dimsum kulit tofu dengan harga Rp. 15.000 isi 4 dengan isian campuran udang, tahu dan ayam.

Hayati menjelaskan bahwa pada awal dalam proses pemasaran itu lumayan sulit ditambah masa covid-19 membuat kebanyakan orang berbelanja secara dering atau dirumah saja yang mengakibatkan penurunan dalam penghasilan dari pembelian langsung ke stand. Namun tidak sampai situ hayati menyerah dalam keadaan tapi membuat hayati melakukan pemasaran secara dering melalui internet melalui whatsApp, instagram dan shopee untuk jualan secara dering yang membuat pembeli bisa membeli dirumah saja. Kalau dulu hayati pasrah dengan keadaan covid-19 maka mungkin akan ikut gulung tikar seperti kebanyakan pengusaha lainnya. Dari keadaan seperti itu yang membuat hayati bisa melihat peluang dan berjuang melawan keadaan sampai tetap jalan sampai saat ini.

Dalam penjualan di masa sekarang mengalami penurunan dikarenakan banyaknya persaingan yang menyebabkan banyak orang yang berpindah untuk membeli, akan tetapi masih ada permintaan dari pelanggan tetap. Kendala yang hayati alami adalah mengatur waktu, karena susah menjalankan bisnis sambil kuliah dan berorganisasi, yang menyebabkan

hayati tidak bisa lagi berjualan secara langsung dikarenakan perkuliahan sudah mulai dilakukan secara tatap muka yang mana tahun 2020 masa pandemi yang mana perkuliahan dilakukan dirumah saja, oleh karena itu hayati bisa berwirausaha sambil kuliah.

Namun hal itu tidak membuat hayati patah semangat dan berhenti menjalankan usaha dimsum sultan ini, hayati masih melakukannya lewat online melalui WhatsApp, Instagram dan Shopee. Walaupun penghasilan jauh menurun dari penjualan langsung yang mana dulu penghasilan Rp.800.000-1.100.000 perbulan menjadi Rp.400.000-500.000 perbulan, dikarenakan hayati hanya membuka pesanan ketika libur saja atau dihari Sabtu-minggu, yang mengakibatkan turunnya penghasilan hayati.

Namun semenjak hayati mendapatkan beasiswa Bank Indonesia pada tahun 2022 dan menjadi ketua bidang Kewirausahaan GenBI UIN Antasari Banjarmasin ada perbedaan yang hayati rasakan dalam menjalankan usaha, contohnya hayati mendapatkan relasi baru, pelanggan baru, promosi barudan wadah baru untuk berwirausaha yang sangat membantu hayati dalam melakuni usaha-usaha yang dijalankan. Ditambah dengan adanya komunitas GenBI yang mewadahi anak-anak GenBI untuk berprpses, belajar berwirausaha dan mengembangkan usaha anak-anak GenBI menjadi nilai plus bagi hayati, karena Bank Indonesia selalu mendukung penuh wirausaha-wirausaha anak bangsa dan selalu memberikan keilmuan dan seminar seminar tentang kewirausahaan, ekonomi global, ekonomi kreatif sampai mendatangkan narasumber-

narasumber yang ternama. dan tidak lepas peran komunitas GenBI juga dalam menumbuhkan dan membangun jiwa jiwa anak GenBI dalam berwirausaha. Hayati memang memiliki jiwa wirausaha yang luar biasa, dia mampu menciptakan usaha-usaha yang lain untuk melihat peluang bisnis yang lebih menjanjikan, dan dimsum sultan bukan lagi menjadi usaha utama hayati.

Usaha yang kedua yang dijalankan hayati iyalah gelary fashion (yt. Gelary) bisnis ini bergerak di bidang busana, baik itu sesuatu yang dikenakan pada tubuh maupun yang memperindah penampilan tubuh. Bisnis fashion akan selalu memberikan keuntungan karena fashion akan tetap menjadi kebutuhan banyak orang. Namun untuk jualan pakaian yang hayati jalani ini bukan barang baru melainkan barang thrift, jenis usaha atau toko yang pada dasarnya menjual barang bekas namun yang masih layak pakai, sehingga ia termasuk perusahaan dagang. Barang-barang yang dijual juga beragam mulai dari pakaian, tas, jam tangan, sepatu, dan lainnya. Bisnis yang tidak memerlukan modal awal yang besar ini dapat menghasilkan keuntungan dalam jumlah yang besar. Peluang bisnis ini juga dapat dikatakan cukup besar, khususnya pada golongan anak muda. Bisnis ini memiliki banyak kategori dimulai dari kemeja, jaket, celana jeans maupun celana bahan. Bahkan rompi pun dapat diperjualbelikan. Yang harus tahu, bahwa semakin bagus nama brand, semakin tinggi nilai jual yang akan didapat meski barang tersebut bekas. Jenis produk ini merupakan jenis yang paling banyak di pasaran Indonesia saat ini.

Dan hayati menjalankan usaha ini bersama teman sejak tahun 2020 sampai saat ini, hayati memanfaatkan toko kosong di depan rumahnya untuk berjualan secara langsung yang bertempat di gambut dan secara online melalui WhatsApp dan Instagram. Hayati melihat peluang usaha yang lagi booming dan belum banyak pesaing sehingga membuat usaha ini mendapatkan keuntungan yang besar. Yang mana penghasilan dari usaha fashion ini bisa sampai Rp.4000.000-6000.000 dalam sekali mengambil barang. Yang mana penghasilannya hampir 50% dari modal jadi memang usaha ini sangat menjanjikan.

Namun tidak bertahan lama usaha yt. Gelary ini berjalan rami, karena banyaknya pesaing yang datang bermunculan yang mengakibatkan penjualan menurun sangat drastis, yang mengakibatkan hayati kehilangan pelanggan dan penjualan barang menjadi lambat habis. Seperti usaha dimsum sultan ketika masih dijalankan pada masa kuliah online hayati bisa fokus melakuni usaha pakain ini baik ditoko dan secara online, namun yang menjadi kendala disini sama seperti dimsum sultan yakni hayati alami adalah mengatur waktu, karena susahnya menjalankan bisnis sambil kuliah dan berorganisasi, yang menyebabkan hayati tidak bisa lagi berjualan secara langsung dikarenakan perkuliahan sudah mulai dilakukan secara tatap muka yang mana tahun 2020 masa pandemi yang mana perkuliahan dilalukan dirumah saja, oleh karena itu hayati bisa berwirausaha sambil kuliah.

Namun hal itu tidak membuat hayati patah semangat dan berhenti menjalankan usaha yt gelary ini, ditambah dukungan orang tua hayati yan

selalu menyemangati anaknya walau dalam keadaan apapun, karena sebaik-baiknya dukungan memang dari dukungan orang tua. Dan akhirnya usaha pakain hayati masih berjalan sampai saat walaupun hayati kuliah tatap muka yang menjaga toko buat buka setiap hari iyalah ibu hayati dan untuk penjualan online tetap dipegang hayati.

Dan semenjak hayati mendapatkan beasiswa Bank Indonesia pada tahun 2022 dan menjadi ketua bidang Kewirausahaan GenBI UIN Antasari Banjarmasin ada perbedaan yang hayati rasakan dalam menjalankan usaha, contohnya hayati mendapatkan relasi baru, pelanggan baru, promosi barudan wadah baru untuk berwirausaha yang sangat membantu hayati dalam melakuni usaha-usaha yang dijalankan. Ditambah dengan adanya komunitas GenBI yang mewadahi anak-anak GenBI untuk berprpses, belajar berwirausaha dan mengembangkan usaha anak-anak GenBI menjadi nilai tambah bagi hayati, karena Bank Indonesia selalu mendukung penuh wirausaha-wirausaha anak bangsa dan selalu memberikan keilmuan dan seminar seminar tentang kewirausahaan, ekonomi global, ekonomi kreatif sampai mendatangkan narasumber-narasumber yang ternama dan tidak lepas peran komunitas GenBI juga dalam menumbuhkan dan membangun jiwa jiwa anak GenBI dalam berwirausaha.

Hayati memang memiliki jiwa wirausaha yang luar biasa, dia mampu menciptakan usaha-usaha yang lain untuk melihat peluang bisnis yang lebih menjanjikan, dan usaha yt. Gelary menjadi usaha kedua kedua setelah dimsum sultan.



Usaha yang ketiga yang dijalankan yakni Franchise es teh anak negeri awal memulai usaha ditahun 2020 sampai sekarang dan sudah membuka 2 cabang di banjarmasin tempatnya di jalan pematang (seberang kantor PU) dan di jalan A.yani km.13 (samping SPBU gambut) dan memiliki 2 orang pegawai tetap dan 1 orang freelance untuk menggantikan yang berhalangan untuk bekerja.

Sebelumnya, PT Esteh Indonesia Makmur dipimpin oleh Haidhar Wurjanto sebagai CEO. Dilansir dari laman instagram Es Teh Indonesia, perubahan manajemen baru ini disambut baik oleh seluruh tim. Bahkan kini mereka berubah status menjadi 'PNS' atau Pegawai Nagita Slavina.

Dengan Nagita Slavina sebagai CEO baru, Haidhar Wurjanto berharap Gigi bisa membawa Es Teh Indonesia semakin Berjaya dengan visinya yaitu "menciptakan pengusaha Indonesia yang berkualitas berbasis media pengembangan dan teknologi".

Selain itu, pihak manajemen dari Es Teh Indonesia juga berharap jika istri dari Raffi Ahmad tersebut bisa membawa bisnis ini menjadi lebih baik diikuti dengan peningkatan kualitas pelayanan. Sehingga bisa menjadi pioneer dan market leader F&B Indonesia yang akan mendunia.

Jadi disini hayati membuka Franchise es teh anak negeri itu ketika masa covid-19 di tahun 2020 ketika usaha ini lagi trand-trandnya, usaha franchise ini merupakan usaha waralaba yang sangat dikenal saat ini, Menurut Permendag No. 71 Tahun 2019, franchise atau waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha

terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan Perjanjian Waralaba. Sebagai pemilik bisnis franchise, franchisor memiliki peran untuk memberikan izin dan hak penjualan terhadap bisnis yang dimilikinya, meliputi merk dagang, produk, serta sistem operasional yang telah dibentuk. Sedangkan franchisee merupakan seseorang atau sebuah badan yang menerima hak penjualan dari pemilik bisnis waralaba setelah mendapatkan persetujuan demi meningkatkan keuntungan dari bisnis tersebut.

Hayati berani membuka usaha ini dan sudah berjalan hampir 3 tahunan atau dapat dikatakan masih bertahan sampai sekarang. Untuk harga jualan minuman ini itu mulai Rp.5000-20.000 dengan ukuran gelas yang berbeda-beda dan bisa memilih sendiri rasa, topping, dan ukuran gelas yang tersedia. Usaha Es Teh anak negeri punya hayati ini memiliki 2 cabang dan masing-masingnya memiliki karyawan dan hayati menggajih karyawannya itu perbulan dengan gaji sebesar Rp. 700.000 dengan jam kerja karyawan dari jam 15.00-22.00 dan tidak memiliki hari libur namun boleh izin akan tetapi gaji dipotong sesuai berapa kali karyawan itu izin, karena hayati juga memiliki karyawan panggilan 1 orang buat menggantikan apabila ada yang berhalangan atau izin bekerja.

Karena usaha ini memerlukan tempat untuk menjalankannya, hayati menyewa tempat perbulanya sebesar Rp.400.000 dan uang keamanan Rp.50.000 selama sebulan. Adapun penghasilan hayati tidak menentu

perbulanya kadang naik kadang turun, namun untuk rata-rata penghasilan hayati perbulanya itu Rp.3.000.000-3.500.000 dikurang gaji karyawan, uang sewa tempat dan uang keamanan itu bersihnya kisaran Rp.2.350.000.

Dan semenjak hayati mendapatkan beasiswa Bank Indonesia pada tahun 2022 dan menjadi ketua bidang Kewirausahaan GenBI UIN Antasari Banjarmasin ada perbedaan yang hayati rasakan dalam menjalankan usaha, contohnya hayati mendapatkan relasi baru, pelanggan baru, promosi barudan wadah baru untuk berwirausaha yang sangat membantu hayati dalam melakuni usaha-usaha yang dijalankan. Ditambah dengan adanya komunitas GenBI yang mewadahi anak-anak GenBI untuk berproses, belajar berwirausaha dan mengembangkan usaha anak-anak GenBI menjadi nilai tambah bagi hayati, karena Bank Indonesia selalu mendukung penuh wirausaha-wirausaha anak bangsa dan selalu memberikan keilmuan dan seminar seminar tentang kewirausahaan, ekonomi global, ekonomi kreatif sampai mendatangkan narasumber-narasumber yang ternama dan tidak lepas peran komunitas GenBI juga dalam menumbuhkan dan membangun jiwa jiwa anak GenBI dalam berwirausaha.

Nama : Ridhana Edrichadijah S.pd  
Jenis kelamin : Perempuan  
Umur : 23 Tahun  
Agama : Islam

Pendidikan terakhir : S1 Program Studi Agribisnis,  
Fakultas Pertanian, Universitas  
Lambung Mangkurat

Alamat : Jalan Sukarelawan Gg. Almanar  
no.1 RT 24 RW 10 Banjarbaru.  
Kalimantan Selatan

Jenis usaha :

Ridhana berusia 22 tahun, berpendidikan terakhir S1 program studi agribisnis fakultas pertanian universitas lambung mangkurat, ridhana merupakan salah satu penerima beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI tahun 2021. Ridhana mulai mencoba berwirausaha buket setelah habis kepengurusan di GenBI, ridhana salah satu anggota bidang Kewirausahaan di GenBI kalsel. Ridhana belajar membuat buket itu ketika menjalankan program kerja Kewirausahaan walaupun awalnya tidak ada modal apa-apa dan belajar sendiri melalui youtube namun dengan keinginan yang kuat dan menjalankan program kerja Kewirausahaan akhirnya bisa dilakukan, awalnya memang tidak sebagus punya orang namun respon teman-teman di GenBI kalsel itu sangat antusias dan sangat bagus hal itu yang membuat ridhana semangat untuk menjalankan usaha buket ini.

Bisnis buket merupakan kegiatan bisnis yang menjanjikan. Hal ini karena kebiasaan masyarakat jaman sekarang yang selalu memberikan hadiah atau bingkisan cantik di beberapa kegiatan seperti wisuda, ulang tahun, anniversary, dan lain-lain. Dari kebiasaan tersebut, munculah

kreativitas berbagai macam jenis buket dengan berbagai kreasi warna dan bentuk yang cantik. Dengan begitu konsumen bisa memilih sesuai dengan yang mereka inginkan. Walaupun tingkat resiko selalu ada, buket bunga ini ada kalanya asli dari bunga hidup yang masih segar, dan ada kalanya juga palsu dan di buat dari bahan tertentu. Dikarenakan bunga merupakan benda hidup jika ditinggalkan terlalu lama akan layu dan mati. Namun, berbicara mengenai buket bunga, yang asli pastinya akan mudah layu dan segera dibuang oleh si penerima bunga. Maka dari itu harus memikirkan alternatif lain agar bisnis ini terus berkembang yaitu dengan menggunakan bunga palsu atau plastik, snack makanan ataupun uang lembaran.

Dan usaha buket ini dijalankan setelah selesai kepengurusan di GenBI kalsel 2021 dan usaha buket ini ridhana kerjakan bersama anak GenBI juga, yang awalnya merasa tidak ada yang dikerjakan ketika semester 8 dan akhirnya mencoba meneruskan apa yang telah dipelajari di GenBI. Ditambah respon teman-teman yang baik dan akhirnya menjadi peluang usaha buat ridhana. Usaha buket ini masih merupakan usaha rumahan karena masih terbatasnya modal usaha dan terbatas waktu kuliah yang akhirnya belum bisa membuka atau mengelola usaha toko. Hampir 1 tahun usaha ini dilalukan oleh ridhana dan hasilnya sangat memuaskan, sebelumnya tidak menyangka dapat berjalan dengan begitu lancarnya dalam melakoni usaha ini, dengan dukungan orang-orang terdekat dan orang tua membaut ridhana lebih semangat dalam mengembangkan usaha ini.

Karena sudah hampir 1 tahun dijalankan pastinya sudah ada penghasilan perbulanya, namun untuk penghasilan usaha buket ini tidak dapat konsesten karena ada bulan-bulan tertentu yang sangat dibutuhkan seperti (buat hadiah perpisahan sekolah, wisudaan, hari-hari guru, ibu dan hadiah nikahan). Penghasilan paling tinggi perbulannya itu Rp.6.000.000 dan bulan-bulan biasa Rp.2.000.000, usaha ini memang sangat menjanjikan keuntungan yang sangat besar karena yang dijual bukan sekedar barang namun seni keindahan pembuatan buket, karena ini termasuk kerajinan tangan juga, semakin bagus buket dan tingkat kerumitannya semakin mahal harga suatu buket. Untuk harga jual buket ini dari Rp.35.000 sampai yang pernah dibikin itu Rp.2.500.000 karena pelanggan bisa memesan sesuai keinginan.

Tentu sangat berasa keilmuan, pembelajaran dan pengalaman yang ridhana dapatkan di GenBI kalsel selama 1 tahun kepengurusan. Tidak menyangka akan menjadi ladang usaha bagi rindhana dan temanya dan pastinya sangat berterima kasih kepada Bank Indonesia dan komunitas GenBI yang menaungi dan mewadahi para penerimanya di komunitas GenBI karena bukan hanya ridhana yang merasakan keuntungan dari beasiswa dan komunitas GenBI ini, tapi seluruh anak GenBI merasakan hal yang sama.

Harapanya buat Bank Indonesia kedepanya lebih memperhatikan usaha-usaha yang dilakukan oleh anak GenBI dan yang pasti berikan mereka wadah untuk belajar dan menjalankan usaha tersebut contohnya “

mungkin dengan memberikan tempat untuk anak GenBI berjualan ketika ada acara-acara yang dilakukan oleh Bank Indonesia, agar usaha-usaha yang anak GenBI lakukan bisa dikenal orang banyak. Adapun harapan buat komunitas GenBI yakni selalu berinovasi, berkembang lagi dan selalu belajar dalam hal apapun di GenBI, karena tidak ada ruginya buat kita untuk berproses di komunitas GenBI ini, hal ini sudah ridhana rasakan. Semoga akan tumbuh wirausaha-wirausaha baru di GenBI dan lebih bermanfaat kedepanya.

Nama : Ema Pendiyanana Sp  
Jenis kelamin : perempuan  
Umur : 22  
Agama : Islam  
Pendidikan terakhir : S1 Pertanian Universitas Lambung Mangkurat  
Alamat : Jl. Palm komp. Al-azhar Residence  
Jenis usaha : Moza cookies

Ema berusia 22 tahun, berpendidikan terakhir S1 fakultas pertanian universitas lambung mangkurat, merupakan salah satu penerima beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI tahun 2021. Ema mulai mencoba berwirausaha kue setelah habis kepengurusan di GenBI bersama kakanya, ema salah satu anggota bidang Kaderisasi di GenBI kalsel. Ema suka belajar membuat kue ketika dirumah bersama kakanya menjelang hari raya idul fitri, awalnya memang buat kebutuhan sendiri buat menjamu keluarga

ketika hari raya idul fitri. awalnya tidak ada keinginan buat dijadikan usaha karena modal pun belum ada namun mengingat keilmuan diGenBI mengenai kewirausahaan akhirnya memberanikan ema dan kakanya membuka usaha kue kering ini.

Salah satu bisnis yang cukup menjanjikan adalah bisnis kue kering. Bisnis yang satu ini memiliki potensi yang besar, mengingat permintaan konsumen yang cukup tinggi terlebih lagi jika memasuki masa puasa hingga menjelang lebaran.

Kue kering mempunyai banyak jenis dan bentuk serta rasa yang berbeda-beda. Biasanya rasa dibuat menyesuaikan dengan selera masyarakat setempat sehingga banyak disukai dan dibeli oleh banyak orang dan tidak menutup kemungkinan menjadi makanan khas daerah tersebut. Selain itu, kue kering juga cukup mudah dalam pembuatan serta memiliki masa waktu kedaluwarsa yang relatif lebih lama dibandingkan dengan kue basah. Apalagi sekarang ini banyak resep kue kering baru yang bisa kamu pilih sesuai dengan kesulitan dan selera pasar. Waktu untuk berjualan kue kering juga cukup fleksibel terutama bagi kamu yang ingin menjadikan bisnis kue kering sebagai sampingan.

Untuk tahun kemarin harga menyesuaikan dengan toples yang digunakan sama jenis kue, misalnya kue nastar yang ukuran 250gr dengan harga Rp.45.000, yang ukuran 500gr dengan harga Rp.75.000, seperti itu juga jenis kue yang lainnya. Adapun untuk tahun ini, ema mencoba untuk melaraskan semua ukuran toples yang digunakan atau untuk yang dijual,



jadi untuk tahun ini cuma menggunakan satu toples untuk semua jenis kue, dan untuk yang membedakan adalah harga jenis kue. Harga kue paping muruh Rp.50.000 dan yang paling tinggi itu harga Rp.70.000 per 600ml volume toplesnya, hal ini demi memudahkan ema dan kakanya dalam menyamaratakan ukuran toplesnya.

Modal untuk tahun pertama itu sekitar kurang lebih Rp.1.000.000, jadi sistemnya kami memutar modal dengan cara kue kering yang siap jual kami jual ke pelanggan, dan bayaran nya itulah kami jadikan modal lagi. Dan keuntungannya itu kurang lebih Rp.2.500.000 setelah direkap. Karena di tahun kemarin sudah ada gambaran untuk usaha di tahun ini, jadi menurut ema lebih bisa mengoptimalkan dan memperhitungkan modalnya berapa dan penghasilannya berapa, dikarenakan setiap penjualan ada rekapannya. Untuk tahun ini modal buat kue keseluruhan ada Rp. 4.000.000 kurang lebih, untuk usaha tahun ini alhamdulillah selalu meningkat dikarenakan pelanggan bertambah banyak dari tahun kemarin. Untuk keuntungan yang didapatkan paling tidak setengah lebih dari total modal.

Ema melakuni usaha kue kering ini memang masih usaha rumahan, usaha kue kering ini menargetkan bulan ramadhan karena menjadi kebutuhan ibu-ibu rumah tangga menyiapkan jamuan buat hari raya Aidul Fitri.

Adapun kendala dalam usaha kue kering ini, dengan sistem pre order jadi ema membikinkan pesanan pelanggan tanpa menerima uang terlebih dahulu dan yang menjadi kendalanya itu ada pelanggan yang mesan tapi

diakhir menghilang dan susah untuk di kabari sementara dia sudah mesan. Tapi dari pengalaman itu orang yang seperti itu akan otomatis kami cancel biar tidak terulang kembali. Selain itu juga, ada kendala yang lain yang pernah didapati yakni ada yang memesan h- beberapa hari sebelum lebaran. Padahal sudah ada waktu ketetapan untuk menutup pesanan., misalnya waktu pemesanan buka dari tanggal 23 Maret -7 April, semntara itu ada aja pelanggan yang mesan di tanggal 17-20 April (h- beberpa hari sebelum lebaran), itu salah satu kendala dalam usaha ini yang hampir tiap tahun pasti ada yang begitu. Adapun faktor penunjang dalam menjalankan usaha ini, alhamdulillah mendapatkan review atau rekomendasi rasa dari pelanggan yang di sebut langsung ke instagram sebagai media sosial usaha ini.

Untuk eksistensi yang didapatkan tentu pembelajaran kewirausahaan dan bagaimana cara memutar uang agar uang tidak habis sia-sia. Dulu waktu di GenBI sering ikut pelatihan program kewirausahaan bagaimana caranya berwirausaha yang baik, yang mendapatkan untung yang optimal dan tidak merugikan. Nah tentu pembelajaran itu menjadikan pengalaman disaat melakukan usaha kue ini. Selain itu juga sisi positifnya setelah keluar dari GenBI tentu mendapat teman dan kenalan yang lebih luas salah satunya menajdi pelanggan tetap kami dalam 2 tahun dan membantu mempromosikan usaha kue kerinng ini. Eksistensi GenBI yang paling ema rasakan yakni dapat berkenalan dengan bnyak orang baru dan sangat membantu dalam menjalankan usaha ini apalagi menjadikan mereka sebagai pelanggan kami.

Harapannya semoga anak GenBI yang sedang belajar atau menjalankan wirausaha mendapatkan wadah untuk berwirausaha oleh Bank Indonesia saat adanya kegiatan yang diadakan Bank Indonesia dan dapat menjadi program kerja oleh bidang kewirausahaan GenBI kalsel yang sekarang. Misal dibuatkan wadah untuk berusaha dan saling bekerja sama dengan program kerja yang lainnya. Contoh ada program kerja besar yang dilaksanakan oleh Bank Indonesia atau GenBI, harapannya kami yang sedang belajar berusaha diundang untuk mengikuti acara tersebut dan membawa jenis usaha masing-masing dalam bentuk dukungan buat anak-anak GenBI yang berwirausaha.

Nama : Lusiana Eka Putri  
Jenis kelamin : perempuan  
Umur : 22  
Agama : Islam  
Pendidikan terakhir : SMA Negeri 1 Banjarbaru  
Alamat : Komp. Citra Palam Permai Banjarbaru  
Jenis usaha : My Cake

Eka berusia 22 tahun, berpendidikan terakhir SMA Negeri 1 Banjarbaru dan sekarang berkuliah di Universitas Lambung Mangkurat fakultas hukum prodi ilmu hukum, merupakan salah satu penerima beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI tahun 2023. Eka mulai mencoba

berwirausaha kue ini sejak 6 Desember 2021 dan masih berjalan sampai sekarang, usaha eka bergerak dibidang kuliner khususnya kue.

Bidang kuliner atau F&B. Seperti bisnis yang menawarkan korean lunch box dimana bisnis kue tart yang saat ini sedang eksis dan diminati banyak orang. Korean lunch box merupakan bolu tart berukuran mini yang disajikan dalam styrofoam kecil. Dinamakan Korean Lunch Box Cake, karena cake ini berasal dari Korea Selatan yang diadopsi dengan mengikuti selera orang Indonesia. Bento cake juga sering disebut dengan lunch box cake dimana merupakan kue tart berukuran mini yang dilapisi oleh krim dengan desain nan cantik. Korean cake ini memiliki ukuran sekitar 10 cm. Kue spons atau bolu dihiasi dengan krim mentega yang menutupi seluruh lapisan kue spons kemudian diberi dekorasi minimalis. Di Korea, tren ini dimulai ketika banyak drama Korea menyajikan kue ulang tahun desain minimalis. Ukuran ukurannya besar seperti kue ulang tahun secara umum, hanya saja ukurannya mini dengan pemolesan krim mentega. Kemudian, lebih viral dengan banyak idola kpop yang menunjukkan kue ulang tahun dengan desain minimalis. Sejak itu, banyak yang mendistribusikan resep sederhana di sosial media dengan lebih banyak ukuran mini dan disajikan dalam lunch box cake. Dari sana, maka tren di sosial media dan disebut Korean lunch box cake. Panggilan ke Korean lunch box cake karena ukuran kue mini ini sehingga mudah mengemas dalam kotak makan siang yang mudah diangkut ke mana-mana. Selain ukuran mini, yang membedakan

kue-kue secara umum adalah desainnya Korean lunch box cake ini memiliki desain minimalis, jadi terlihat lebih sederhana.

Usaha kue ini eka jalankan sendiri, mulai dari pembuatan dan pemasarannya atau promosi di media sosial. Sistemnya pre order, karena memang secara online dan biasanya hanya menyediakan berdasarkan pesanan. Dalam kurun waktu hampir 2 tahun, untuk penjualannya tidak menentu karena usaha ini merupakan usaha sampingan untuk mengisi waktu kosong khususnya libur semester, biasanya di bulan juni-agustus dan desember-januari. Untuk omset perbulan itu tidak menentu, tapi biasanya sistem pre order dalam 1 bulan itu dibuka 1 minggu sekali ( dalam 1 bulan bisa 4x pre order) dan ready di hari sabtu minggu. Selain itu, customer juga bisa pesan di luar waktu pre order dengan ketentuan pembelian minimal 2 cake untuk Untuk produk dan harga :

- Korean Lunch Box Cake : 40-45k
- Korean Birthday Cake : 130-135k
- Eclair Chocoberry : 25k

Terkait hambatannya, karena domisili banjarbaru dan berkuliah di banjarmasin (kos), jadi tidak ada kesempatan untuk membuat selama kuliah. Terkait faktor penunjang, dari orangtua yang membantu eka untuk membuat adonan kue, juga menemani eka mengantarkan pesanan sesekali. Selain itu juga apresiasi dan dukungan orangtua ema yang begitu besarnya sampai dititk ini.

Kalau untuk motivasi, dari kecil memang tertarik di bidang usaha dan memiliki minat memasak dan baking. Selain itu juga punya cita-cita untuk memiliki usaha bakery, jadi usaha ini menurut saya bisa jadi langkah awal dalam menambah pengalaman. Kemudian, saya juga suka menghias cake dan mempelajarinya secara otodidak, dengan menerima banyak pesanan saya bisa melatih lebih kemampuan saya dalam menghias atau mengkreasikan cake.

Kalau untuk motivasi, dari kecil memang tertarik di bidang usaha dan memiliki minat memasak dan baking. Selain itu juga punya cita-cita untuk memiliki usaha bakery, jadi usaha ini menurut saya bisa jadi langkah awal dalam menambah pengalaman. Kemudian, eka juga suka menghias cake dan mempelajarinya secara otodidak, dengan menerima banyak pesanan bisa melatih lebih kemampuan saya dalam menghias atau mengkreasikan cake.

Harapan buat Bank Indonesia dan komunitas GenBI, mungkin anak-anak GenBI yang memiliki usaha bisa difasilitasi seperti diberikan pelatihan dalam berwirausaha melalui bidang kewirausahaan GenBI, karena menurut eka ada banyak aspek yang harus kita ketahui untuk menjalankan usaha. Untuk eka pribadi, harapan dalam menjalankan usaha ini setelah lulus kuliah dan bekerja bisa membuka toko kue sehingga tidak hanya di online shop.

Nama : Muhammad Rizqan Alfitri Akbar  
Jenis kelamin : Laki-laki  
Umur : 21 tahun  
Agama : Islam  
Pendidikan terakhir : MAN 2 Hulu Sungai Selatan  
Pendidikan sekarang : Universitas Lambung Mangkurat  
Prodi Keperawatan  
Alamat : Jl. Bukhari Sungai Paring no.111  
RT.02/RW.01, Kandangan, Hulu  
Sungai selatan, Kalimantan  
Selatan.  
Jenis usaha : Undangan Digital

Akbar berusia 21 tahun, pendidikan terakhir MAN 2 Hulu Sungai Selatan dan sekarang berkuliah di Universitas lambung mangkurat prodi keperawatan, merupakan salah satu penerima beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI tahun 2023. Akbar mulai mencoba berwirausaha undangan digital ini pada tahun 2020 ketika masa pandemi akbar bingung apa yang dikerjakan setelah lulus sekolah, dan melihat peluang usaha undangan digital yang diperlukan orang buat mengabarkan sebuah berita acara perkawinan ditambah keluarga akbar juga merupakan tata rias pernikahan/perkawinan, jadi sangat membantu akbar dalam mempromosikan.

Undangan digital adalah undangan yang dibuat berbasis teknologi digital, baik dalam bentuk audio, visual (gambar dan video), maupun gabungan keduanya. Dengan kata lain, undangan digital tidak terbuat seperti undangan yang secara fisik bisa disentuh atau biasanya dibuat menggunakan media kertas, kayu, dan akrilik. Sadar atau tidak, undangan digital dapat memangkas anggaran yang dikeluarkan untuk menyiapkan kebutuhan pernikahan, termasuk gelaran resepsi. Keuntungan lain yang didapat adalah efisiensi waktu, karena dengan memanfaatkan undangan digital, calon pengantin tak perlu lagi pergi bolak-balik ke percetakan. Calon pengantin bahkan tak perlu khawatir undangan akan hilang atau jumlahnya kurang sesuai permintaan. Dengan kemudahan ini, calon pengantin tak perlu berurusan dengan pihak percetakan yang bisa saja memakan banyak waktu.

Usaha undangan digital ini akbar jalankan bersama teman masa kecilnya, sudah hampir 3 tahun usaha ini akbar jalankan bersama temannya, dan yang pasti sudah ada pemasukan dalam menjalankan usaha ini namun memang namanya usaha ini bergerak dibidang digital jadi untuk pemasukan ataupun pendapatan permintaan itu beda beda harganya yang paling murah Rp.150.000 dan yang paling mahal Rp.300.000 jadi untuk pendapatan perbulanya itu tidak menentu tergantung permintaan pasar khususnya pada bulan-bulan kawin itu setelah hari raya aidul fitri dan aidul adha biasanya permintaan lumayan banyak.

Harapanya buat Bank Indonesia kedepanya lebih memperhatikan usaha-usaha yang dilakukan oleh anak GenBI dan yang pasti berikan



mereka wadah untuk belajar dan menjalankan usaha tersebut. Harapan buat komunitas GenBI yakni selalu berinovasi, berkembang lagi dan selalu belajar dalam hal apapun di GenBI, karena tidak ada ruginya buat kita untuk berproses di komunitas GenBI ini, hal ini sudah ridhana rasakan. Semoga akan tumbuh wirausaha-wirausaha baru di GenBI dan lebih bermanfaat kedepanya.

Nama : Nor Hafizah  
Jenis kelamin : Perempuan  
Umur : 20 tahun  
Agama : Islam  
Pendidikan terakhir : SMA  
Pendidikan sekarang : Universitas Lambung Mangkurat  
Jurusan PGSD  
Alamat : Jl. Lestari 2, Sungai Ulin  
Banjarbaru  
Jenis usaha : FnB ( Food and beverage )  
Nona Hijab

Nona berusia 20 tahun, berpendidikan terakhir SMA Negeri 1 Banjarbaru dan sekarang berkuliah di Universitas lambung mangkurat jurusan PGSD, merupakan salah satu penerima beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI tahun 2023. Nona mulai mencoba berwirausaha kue

ini sejak tahun 2022 dan masih berjalan sampai sekarang, usaha eka bergerak dibidang kuliner khususnya kue.

Bidang kuliner atau F&B. Seperti bisnis yang menawarkan korean lunch box dimana bisnis kue tart yang saat ini sedang eksis dan diminati banyak orang. Korean lunch box merupakan bolu tart berukuran mini yang disajikan dalam styrofoam kecil. Dinamakan Korean Lunch Box Cake, karena cake ini berasal dari Korea Selatan yang diadopsi dengan mengikuti selera orang Indonesia. Bento cake juga sering disebut dengan lunch box cake dimana merupakan kue tart berukuran mini yang dilapisi oleh krim dengan desain nan cantik. Korean cake ini memiliki ukuran sekitar 10 cm. Kue spons atau bolu dihiasi dengan krim mentega yang menutupi seluruh lapisan kue spons kemudian diberi dekorasi minimalis. Di Korea, tren ini dimulai ketika banyak drama Korea menyajikan kue ulang tahun desain minimalis. Ukuran ukurannya besar seperti kue ulang tahun secara umum, hanya saja ukurannya mini dengan pemolesan krim mentega. Kemudian, lebih viral dengan banyak idola kpop yang menunjukkan kue ulang tahun dengan desain minimalis. Sejak itu, banyak yang mendistribusikan resep sederhana di sosial media dengan lebih banyak ukuran mini dan disajikan dalam lunch box cake. Dari sana, maka tren di sosial media dan disebut Korean lunch box cake. Panggilan ke Korean lunch box cake karena ukuran kue mini ini sehingga mudah mengemas dalam kotak makan siang yang mudah diangkut ke mana-mana. Selain ukuran mini, yang membedakan

kue-kue secara umum adalah desainnya Korean lunch box cake ini memiliki desain minimalis, jadi terlihat lebih sederhana.

Usaha kue ini nona jalankan bersama teman kuliahnya, mulai dari pembuatan dan pemasarannya atau promosi di media sosial. Sistemnya pre order, karena memang secara online dan biasanya hanya menyediakan berdasarkan pesanan. Dalam kurun waktu hampir 1 tahun, untuk penjualannya tidak menentu karena usaha ini merupakan usaha sampingan untuk mengisi waktu kosong khususnya libur semester, biasanya di bulan juni-agustus dan desember-januari. Untuk omset perbulan itu tidak menentu, tapi biasanya sistem pre order dalam 1 bulan itu dibuka 1 minggu sekali (dalam 1 bulan bisa 4x pre order) dan ready di hari sabtu minggu.

Adapun usaha nona sendiri itu ada jualan hijab, yang mana usaha hijab ini sudah berjalan kurang lebih 1 tahunan juga, dan untuk usaha hijab ini tidak terlalu berjalan lancar karena permintaan pasar yang tinggi dan model hijab yang berganti-ganti setiap bulanya membuat nona tidak bisa mengikuti permintaan pasar dan akhirnya usaha ini sempat terhenti.

Hijab sudah menjadi salah satu trend fashion yang mendunia. Bahkan, designer berlomba-lomba untuk menciptakan model-model hijab yang cantik dan bagus. Indonesia sendiri, banyak wanita yang menggunakan hijab, mulai dari anak kecil hingga dewasa. Dengan begitu, secara otomatis kebutuhan akan hijab makin meningkat karena setiap orang yang memakainya tidak mungkin hanya memiliki satu hijab saja. Pastinya,

mereka membutuhkan banyak hijab mulai dari berbagai warna dan model agar outfit yang dikenakan terlihat matching.

Tidak berhenti sampai disitu nona mencoba membangun kembali usaha hijab yang sempat terhenti ini, namun dapat dikatakan usaha ini apabila ada yang mesan baru kita pesankan melalui shopee untuk mengatasi kerugian barang yang tidak laku. Jadi memang usaha ini masih bentuk reseller.

Adapun hal-hal yang menghambat nona dalam berwirausaha yakni susahnyanya membagi waktu antara kuliah, organisasi dan berwirausaha. Walaupun nona sudah mengatahui akan hambatan yang akan dihadapi tetapi bukan menjadi halangan untuk nona memulai usaha dan mencari uang sambagi berkuliah. Adapun faktor pendukung yang selalu ada dan mendampingi saat-saat terpuruknya yakni orang tua dan teman dekat nona yang kenal nona bagaimana kerasnya dalam menjalankan usaha ini apalagi sambil kuliah dan berorganisasi.

Harapannya semoga anak GenBI yang sedang belajar atau menjalankan wirausaha mendapatkan wadah untuk berwirausaha oleh Bank Indonesia saat aadanya kegiatan yang diadakan Bank Indonesia dan dapat menjadi program kerja oleh bidang kewirausahaan GenBI kalsel yang sekarang. Misal dibuatkan wadah untuk berusaha dan saling bekerja sama dengan program kerja yang lainnya. Contoh ada program kerja besar yang dilaksanakan oleh Bank Indonesia atau GenBI, harapannya kami yang sedang belajar beusaha diundang untuk mengikuti acara tersebut dan

membwa jenis usaha masing-masing dalam bentuk dukungaan buat anak-anak GenBI yang berwirausaha.

Nama : Norsanty Moulydia  
Jenis kelamin : Perempuan  
Umur : 20 tahun  
Agama : Islam  
Pendidikan terakhir : SMAN 4 Banjarmasin  
Pendidikan sekarang : Universitas Lambung Mangkurat  
Jurusan Akuntansi  
Alamat : Jl. K.S. Tuban, Banjarmasin  
Jenis usaha : Toga bjm  
Pisang coklat slebew

Norsanty Moulydia berusia 20 tahun, berpendidikan terakhir SMAN 4 Banjarmasin, santy merupakan seorang mahasiswi universitas lambung mangkurat jurusan akuntansi. Santy mulai mencoba berwirausaha sejak lulus SMA, santy menekuni usaha ini sudah hampir 2 tahunan. Usaha yang santy jalankan dibidang kuliner dan jasa, usaha kuliner yang santy jual ialah pisangcoklatslebew yang mana usaha ini sudah berjalan 2 tahunan, namun usaha ini masih dijalankan santy melalui open order sebanyak 4 kali dalam sebulan, dan usaha ini juga memiliki instagram yakni @pisangcoklatslebew. Selain suka ngemil dan masak buat diri sendiri santy memilih untuk menjualnya melalui teman teman onlinenya terlebih dahulu

dan akhirnya berkembang dan dikenali banyak orang dan dari sana santy memutuskan untuk menjalankan usaha ini.

Pisang coklat merupakan cemilan yang berbahan pisang. Rasanya yang gurih dan juga manis karena diberi lelehan coklat yang lumer membuat makanan ini disukai oleh banyak orang ,mulai dari anak-anak sampai orang dewasa menyukai makanan ini. Pisang coklat ini akan lebih enak apabila dijadikan cemilan ketika kita sedang berkumpul dengan teman atau saat jam istirahat kuliah, terlebih ketika ditemani dengan secangkir minuman dingin atau sejenisnya maka pisang coklat sangat cocok sebagai makanan cemilan untuk menunda rasa lapar. Saya memilih usaha ini karena pisang coklat ini menjadi salah satu peluang bisnis yang sangat menguntungkan, dan juga memiliki manfaat yang tinggi dan pisang juga sangat mudah di dapatkan. Indonesia merupakan salah satu Negara penghasil pisang terbesar di dunia, Pisang yang dihasilkan di Indonesia juga berkualitas dan beragam jenisnya. Pisang coklat akan menjadi usaha bisnis kecil yang menguntungkan sejak dulu mulai berkembang dengan berbagai rasa.

Usaha pisang coklat ini bukan usaha satu-satunya yang santy miliki melainkan itu menjadi usaha sampingan yang santy untuk mengisi waktu liburnya dihari sabtu minggu. Usaha yang kedua yakni usaha dibidang jasa yaitu sewa baju dan toga wisuda. Usaha sewa baju dan toga wisuda ini masih khusus buat mahasiswa ULM, karena santy juga mahasiswi ULM jadi memudahkan santy mengenalkan usaha sewa baju dan toga ini buat mahasiswa yang mau lulus.

Awal usaha jasa ini santy lakukan bersama 3 teman namun menjadi 2 orang dikarenakan tidak seriusan dalam menjalankan usaha ini. Untuk pemesanan barang santy mengambil dari jawa melalui shopee karena untuk satuan baju dan toganya lebih murah dibandingkan membuat di banjarmasin. Adapun modal buat usaha ini yakni Rp.3.000.000 yakni untuk membeli dan melengkapi barang barang sewaan. Adapun dalam usaha ini hanya bulan-bulan wisuda saja bisa dilalukan. Dan setiap ada yang menyewa itu uang penghasilannya diputar buat modal lagi. Dan sekarang usaha ini sudah dikenal banyak orang dan alhamdulillah terpercaya dikalangan mahasiswa ULM.

Adapun kendala yang dialami santy ketika menjalankan usaha ini iyalah susahnya membagi waktu antara kuliah, organisasi dan berwirausaha. Ditambah kendala diluar pemesanan pisang coklatnya hal itu yang terkadang membuat santy bingung untuk menerima pesanan atau menolaknya. Adapun juga kendala di penyewaan toga adalah waktu pengambalian toganya yang lewat ataupun susahnya dihubungi. Kalau dari penunjang selalu didukung penuh dari orang tua dan keluarga dekat, ditambah santy belajar mandiri dan mencari uang sambil kuliah juga membantu meringankan sedikit beban orangtua santy.

Adapun eksistensi yang santy rasakan ketika tergabung di Beasiswa ini dan tergabung di komunitas GenBI ini menambah relasi santy yang awalnya hanya relasi di kelas dan sekitar santy sekarang relasi santy jadi sangat banyak bukan hanya mahasiswa ULM tapi juga mahasiswa UIN. Hal

ini yang membuat santy sangat bersyukur dan bersemangat karena diberikan kesempatan belajar diGenBI dan membantu santy dalam usaha santy jalankan.

Harapan santy semoga anak GenBI yang sedang belajar atau menjalankan wirausaha mendapatkan wadah untuk berwirausaha oleh Bank Indonesia saat adanya kegiatan yang diadakan Bank Indonesia dan dapat menjadi program kerja oleh bidang kewirausahaan GenBI kalsel yang sekarang. Misal dibuatkan wadah untuk berusaha dan saling bekerja sama dengan program kerja yang lainnya. Contoh ada program kerja besar yang dilaksanakan oleh Bank Indonesia atau GenBI, harapannya kami yang sedang belajar berusaha diundang untuk mengikuti acara tersebut dan membwa jenis usaha masing-masing dalam bentuk dukungan buat anak-anak GenBI yang berwirausaha.

Nama : Riska Amelia

Jenis kelamin : Perempuan

Umur : 21 tahun

Agama : Islam

Pendidikan terakhir : SMAN 1 Gambut

Pendidikan sekarang : Universitas Lambung Mangkurat  
Fakultas Ekonomi Pembangunan

Alamat : Jl. Pematang Panjang KM 5 RT 01  
RW 01

Jenis usaha : Buket



### Dressertbox

Riska Amalia berusia 21 tahun, berpendidikan terakhir SMAN 1 Gambut, riska merupakan seorang mahasiswi universitas lambung mangkurat jurusan ekonomi pembangunan. riska mulai mencoba berwirausaha sejak lulus SMA, riska menekuni usaha ini sudah hampir 2 tahunan. Usaha yang riska jalankan dibidang kuliner dan kerajinan tangan, usaha kuliner yang riska jual ialah dressertbox yang mana usaha ini sudah berjalan 2 tahunan, namun usaha ini masih dijalankan riska melalui open order atau masih lewat online, dan usaha ini juga memiliki instagram yakni @sunnydessertbox. Selain suka ngemil dan buat kue buat diri sendiri riska memilih untuk menjualnya melalui teman teman onlinenya terlebih dahulu dan akhirnya berkembang dan dikenali banyak orang dan riska memutuskan untuk menjalankan usaha ini.

Dessert box adalah makanan kekinian yang sangat viral akhir-akhir ini. Fenomena viralnya dessert ini ada sejak 2020. Sering sekali kita menjumpainya di media sosial. Banyak sekali yang menjual dan me-review. Jadi, apa sih sebenarnya jenis makanan ini? Dessert box adalah makanan penutup atau bisa disebut dessert yang memadukan antara krim, kue, biscuit, dan pudding jadi satu dan dikemas dalam box bening.

Usaha yang kedua yaitu usaha dari kerajinan tangan yakni buket dan nama instagram @goldenshine.gift. Hal ini karena kebiasaan masyarakat jaman sekarang yang selalu memberikan hadiah atau bingkisan cantik dibeberapa kegiatan seperti wisuda, ulang tahun, anniversary, dan lain-lain.

Dari kebiasaan tersebut, munculah kreativitas berbagai macam jenis buket dengan berbagai kreasi warna dan bentuk yang cantik. Dengan begitu konsumen bisa memilih sesuai dengan yang mereka inginkan. Walaupun tingkat resiko selalu ada, buket bunga ini ada kalanya asli dari bunga hidup yang masih segar, dan ada kalanya juga palsu dan di buat dari bahan tertentu. Dikarenakan bunga merupakan benda hidup jika didiamkan terlalu lama akan layu dan mati. Namun, berbicara mengenai buket bunga, yang asli pastinya akan mudah layu dan segera dibuang oleh si penerima bunga. Maka dari itu harus memikirkan alternatif lain agar bisnis ini terus berkembang yaitu dengan menggunakan bunga palsu atau plastik, snack makanan ataupun uang lembaran.

Usaha buket ini masih merupakan usaha rumahan karena masih terbatasnya modal usaha dan terbatas waktu kuliah yang akhirnya belum bisa membuka atau mengelola usaha toko. Hampir 1 tahun usaha ini dilalukan oleh riska dan hasilnya sangat memuaskan, sebelumnya tidak menyangka dapat berjalan dengan begitu lancarnya dalam melakoni usaha ini, dengan dukungan orang-orang terdekat dan orang tua membaut riska lebih semangat dalam mengembangkan usaha ini.

Karena kurang 1 tahun namun pastinya sudah ada penghasilan perbulanya, namun untuk penghasilan usaha buket ini tidak dapat konsesten karena ada bulan-bulan tertentu yang sangat dibutuhkan seperti ( buat hadiah perpisahan sekolah, wisudaan, hari-hari guru, ibu dan hadiah nikahan). Penghasilan paling tinggi perbulannya itu Rp.2.000.000 dan

bulan-bulan biasa Rp.3.00.000, usaha ini memang sangat menjanjikan keuntungan yang sangat besar karena yang dijual bukan sekedar barang namun seni keindahan pembuatan buket, karena ini termasuk kerajinan tangan juga, semakin bagus buket dan tingkat kerumitannya semakin mahal harga suatu buket. Untuk harga jual buket ini dari Rp.35.000 sampai yang pernah dibikin itu Rp.2.500.000 karena pelanggan bisa memesan sesuai keinginan.

Tentu sangat berasa keilmuan, pembelajaran dan pengalaman yang risiko dapatkan di GenBI kalsel selama 1 tahun kepengurusan. Tidak menyangka akan menjadi ladang usaha bagi risiko dan pastinya sangat berterima kasih kepada Bank Indonesia dan komunitas GenBI yang menaungi dan mewadahi para penerimanya di komunitas GenBI karena bukan hanya risiko yang merasakan keuntungan dari beasiswa dan komunitas GenBI ini, tapi seluruh anak GenBI merasakan hal yang sama.

Harapannya buat Bank Indonesia kedepannya lebih memperhatikan usaha-usaha yang dilakukan oleh anak GenBI dan yang pasti berikan mereka wadah untuk belajar dan menjalankan usaha tersebut contohnya “ mungkin dengan memberikan tempat untuk anak GenBI berjualan ketika ada acara-acara yang dilakukan oleh Bank Indonesia, agar usaha-usaha yang anak GenBI lakukan bisa dikenal orang banyak. Adapun harapan buat komunitas GenBI yakni selalu berinovasi, berkembang lagi dan selalu belajar dalam hal apapun di GenBI, karena tidak ada ruginya buat kita untuk berproses di komunitas GenBI ini, hal ini sudah risiko rasakan. Semoga akan

tumbuh wirausaha-wirausaha baru di GenBI dan lebih bermanfaat kedepannya.

Nama : Ika Novitasari  
Jenis kelamin : Perempuan  
Umur : 21 tahun  
Agama : Islam  
Pendidikan terakhir : SMAN 2 Tamban Selatan  
Pendidikan sekarang : Universitas Lambung Mangkurat  
Jurusan kedokteran  
Alamat : Graha Prima Baru Blok  
L15/18RT.005/020, Mangunjaya,  
Kab. Bekasi, Jawa Barat  
Jenis usaha : Tali Masker

Ika berusia 21 tahun, pendidikan terakhir SMAN 2 Tambun Selatan dan sekarang berkuliah di universitas lambung mangkurat jurusan kedokteran, merupakan salah satu penerima beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI tahun 2022 dan 2023. Ika mulai mencoba berwirausaha tali masker setelah lulus SMA dan bertepatan pada masa pandemi covid-19 yang mana pastinya manusia memakai masker dalam beraktivitas diluar rumah, hal ini yang membuat ika tertarik untuk membuat usaha tali masker khususnya buat perempuan yang berhijab.

Ika baru saja memulai usaha strap masker di awal tahun 2020. Dia tertarik terjun ke usaha kerajinan tersebut setelah melihat banyak orang

yang memakai pengait masker. Ika menawarkan beragam model dan desain strap masker. Untuk bahan strap yakni manik-manik dan bahan lainnya. Yang pasti usaha ini sangat menguntungkan ketika masa pandemi covid-19 melanda dunia.

Ika mengetahui usaha tali masker ini tidak akan bertahan lama, oleh karena ika suka untuk membuat-buat kerajinan tangan lainnya, sehingga usaha ika ini tidak hanya menjual tali masker. Setelah ika masuk komunitas GenBI, ika menjadi salah satu anggota bidang kewirausahaan di GenBI kalsel. Ika suka belajar membuat kerajinan tangan ketika dirumah diwaktu senggang ika kuliah dan organisasi, awalnya memang buat kebutuhan sendiri buat keluarga saja namun pada akhirnya banyak teman-teman yang meminta dibikinin juga dan pada saat itulah ika memutuskan untuk berwirausaha tali masker.

Tentu sangat berasa keilmuan, pembelajaran dan pengalaman yang ika dapatkan di GenBI kalsel selama 1 tahun kepengurusan dan masih berlanjut dikepengurusan saat ini sebagai ketua bidang kewirausahaan. Tidak menyangka akan menjadi ladang usaha bagi ika dan pastinya sangat berterima kasih kepada Bank Indonesia dan komunitas GenBI yang menaungi dan mewadahi para penerimanya di komunitas GenBI karena bukan hanya ika yang merasakan keuntungan dari beasiswa dan komunitas GenBI ini, tapi seluruh anak GenBI merasakan hal yang sama.

Harapanya untuk Bank Indonesia kedepanya lebih memperhatikan usaha-usaha yang dilakukan oleh anak GenBI dan yang pasti berikan

mereka wadah untuk belajar dan menjalankan usaha tersebut contohnya “ mungkin dengan memberikan tempat untuk anak GenBI berjualan ketika ada acara-acara yang dilakukan oleh Bank Indonesia, agar usaha-usaha yang anak GenBI lakukan bisa dikenal orang banyak. Adapun harapan buat komunitas GenBI yakni selalu berinovasi, berkembang lagi dan selalu belajar dalam hal apapun di GenBI, karena tidak ada ruginya buat kita untuk berproses di komunitas GenBI ini, hal ini sudah ika rasakan. Semoga akan tumbuh wirausaha-wirausaha baru di GenBI dan lebih bermanfaat kedepanya.

### **C. Analisis Data dan Hasil Penelitian**

#### **1. Gambaran eksistensi komunitas GenBI dalam berwirausaha di Kota Banjarmasin**

Sejauh penelitian yang penulis lakukan rata-rata mahasiswa penerima beasiswa Bank Indonesia yang berwirausaha adalah mahasiswa yang memiliki tekad yang kuat dan sanggup membagi waktu antara kuliah, organisasi dan berwirausaha, dengan bermodal kecil dengan ketekunan, niat yang kuat, pembelajaran dan pengalaman mereka dalam berwirausaha kecil-kecilan sambil kuliah merupakan hal yang luar biasa karena tidak semua mahasiswa bisa melakukannya, setidaknya mereka bisa meringankan beban dan biaya orang tua dalam mengkuliahkan anaknya, dalam menekuni mencari rezeki untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka, hal ini sesuai dengan perintah Allah SWT agar berusaha dan bekerja, dalam Q.S. At-Taubah/9: 105

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ  
فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

Artinya: *Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan. (Q.S At-Taubah/9: 105)*

Pada ayat diatas menjelaskan bahwa Allah memerintahkan hamba-Nya untuk beramal dan bekerja namun Allah melarang siap malas dan membuang-buang waktu dan setiap manusia akan kembali kepada Allah dan mempertanggungjawabkan setiap apa yang dikerjakan.

Dari 9 orang informan penerima beasiswa Bank Indonesia dan termasuk dari komunitas GenBI dan 1 orang ketua bidang kewirausahaan GenBI kalsel 2022/2023 dapat diketahui bahwa rata-rata usia mahasiswa 20-23 tahun. Dalam Badan Pusat Statistik menjelaskan bahwa usia 15-64 tahun tergolong kedalam usia tenaga kerja produktif. Mayoritas informan merupakan mahasiswa aktif dan yang sudah menyelesaikan kuliahnya yang terdiri dari mahasiswa UIN dan ULM yang tergabung dengan beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI yang berwirausaha. Kebanyakan mahasiswa yang berwirausaha sudah pernah sebelumnya berwirausaha kecil-kecilan ketika lulus SMA dan memasuki dunia perkuliahan mereka melihat peluang untuk memulai berwirausaha. Adapun mayoritas masiswa yang berwirausaha yakni di bidang kuliner kekinian, jasa dan kerajinan tangan.

Dalam proses berwirausaha sambil kuliah memang banyak sekali peluang usahanya karena banyak sekali relasi teman kuliah dan ide-ide bisnis kekinian

menjadi peluang buat anak-anak GenBI yang berwirausaha. Proses tersebut meliputi bagaimana konsep wirausaha yang mereka lakukan, yang artinya mereka ini harus memperhatikan peluang usaha yang saeng trend dan menguntungkan baik jangka panjang atau jangka pendek. Dalam berwirausaha kita harus memperhatikan bahan baku yang dipakai agar tetap menjaga kualitas barang tersebut, ditambah kita harus bisa mengikuti trand-trand yang saat ini dan bisa mengikuti perkembangan jaman. Ditambah pada masa pandemi covid-19 tahun 2020 banyak sekali wirausaha-wirausaha yang gulung tikar dikarenakan semua aktifitas dilakukan dirumah.

Menurut World Health Organization (WHO) pandemi adalah kondisi dimana terjadi penularan penyakit yang meningkat jumlahnya, penyebaran virus terjadi secara tiba-tiba dan menyebar ke berbagai negara yang bisa mempengaruhi banyak orang (Aeni,2022). Penyakit Corona terdeteksi pertama kali di Indonesia pada tanggal 2 Maret 2020 dan WHO secara resmi menetapkan sebagai pandemi Covid19 pada tanggal 9 Maret 2020. Dengan penetapan penyakit Corona sebagai pandemi ini mengharuskan pemerintah untuk mengambil kebijakan-kebijakan secara cepat dalam rangka mencegah penyebaran virus Corona yang sangat cepat. Salah satu kebijakan yang diambil Pemerintah adalah Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). PSBB ini memberikan pengaruh yang sangat besar bagi kehidupan masyarakat karena masyarakat menjadi tidak leluasa untuk melakukan kegiatan baik sosial, pendidikan, ekonomi, kebudayaan, kesehatan, dan sebagainya. Transaksi ekonomi yang biasa dilakukan secara langsung menjadi terbatas dan ini



berdampak besar bagi masyarakat yang menggantungkan hidupnya pada penghasilan harian. Di Indonesia banyak warga masyarakat yang bekerja pada sektor informal seperti ojek online, pekerja bangunan, pedagang di pasar, penjual kaki lima, dan lain-lain yang terdampak langsung akibat pembatasan ini. Tidak hanya pada sektor informal, pandemi ini juga berpengaruh terhadap industri pariwisata, industri maskapai penerbangan, industri manufaktur, UMKM, dan lain-lain. Banyak dampak yang ditimbulkan dari pandemi ini di bidang ekonomi, namun pada tulisan ini hanya akan membahas dampak pandemi Covid19 pada UMKM karena UMKM merupakan salah satu tulang punggung perekonomian di Indonesia.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Chu et al. (2011), pengusaha di China mempunyai intensi kewirausahaan yang tinggi. Faktor motivasi seseorang ingin menjadi wirausaha di china antara lain : ingin memiliki usaha sendiri, ingin menaikkan pendapatan, ingin menjadi boss di usahanya sendiri dan terakhir ingin membuktikan diri bahwa mereka bisa berhasil. Pola pikir beginilah yang harus dimiliki mahasiswa yang ingin berwirausaha sukses dimasa depannya.

kendala yang menjadi hambatan dalam memulai dan berwirausaha adalah modal. Namun, permasalahan modal (finansial) pada dasarnya bisa diatasi dengan berbagai upaya, di antaranya modal keluarga, mengajukan pinjaman ke bank atau lembaga keuangan, bantuan pihak kampus maupun bantuan pemerintah. Kendala selanjutnya yaitu waktu, mahasiswa yang berkuliah di kampus negeri, tidak memiliki waktu yang tepat antara kuliah dan membagi

waktu untuk berwirausaha, bagi mahasiswa yang aktif dalam perkuliahan, maupun organisasi. Waktu merupakan kendala yang sangat penting. Karena tugas kuliah yang cukup banyak membuat mahasiswa tidak memiliki cukup waktu untuk menjalankan usahanya dengan baik. Kendala utama berwirausaha sebenarnya adalah sikap mental. Seringkali calon wirausahawan muda (mahasiswa) beranggapan bahwa minimnya pengalaman, takut merugi, kurang percaya diri, manajemen waktu, dan lain-lain, menjadi alasan keengganan berwirausaha. Bagi mereka cukup dan fokus belajar saja di perguruan tinggi. Banyak mahasiswa yang ragu-ragu dalam menjalankan usaha, takut gagal, malu dan lain sebagainya. Kenyataannya setiap usaha pasti ada risikonya. Semakin besar usaha yang dijalankan maka semakin besar pula risiko yang muncul. Modal awal kita hanya niat dan keinginan besar berwirausaha, serta serius dalam menjalankannya, pasti akan mudah dalam menyelesaikan setiap kendala atau pun risiko yang ada.

Sebagaimana yang telah penulis jelaskan pada pembahasan sebelumnya ditemukan semuanya terdapat ekseistensi komunitas GenBI didalam usaha yang dilakukan sebagian besar memulai usaha sebelum masuk GenBI sebanyak 7 kasus yaitu pada kasus 1, 4, 5, 6, 7, 8, 9. Adapun yang memulai usaha yang setelah GenBI ada 2 kasus yakni pada kasus 2 dan 3.

Sebagaimana yang telah penulis jelaskan pada pembahasan sebelumnya ditemukan beberapa gambaran mengenai. Usaha tersebut ternyata sebagian besar kasus merupakan usaha sampingan sebanyak 4 kasus yaitu pada kasus 4,

5, 6, 7, 8, 9. Sedangkan sebagian menjadikan itu sebagai usaha utama sebanyak 3 kasus yaitu pada kasus 1, 2, 3.

Dalam proses distribusi para wirausaha menjual dagangannya pada tetangga dekat rumah, yang menjual dagangan langsung melayani pembelian sebanyak 3 kasus yaitu pada kasus 1, 2, 3 untuk yang hanya penerima pesanan saja dan tidak menggelar dagangannya dipinggir jalan ada 6 kasus yaitu pada kasus 4, 5, 6, 7, 8 dan 9.

Adapun distribusi wirausaha yang dilakukan berbasis open order yang mana pembeli harus memesan terlebih dahulu baru penjual membuat pesanan itu pada kasus 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9. Dan yang membuka stand itu hanya 1 yakni pada kasus 1.

Penulis melihat di lapangan bahwa ke tujuh informan yang penulis sebutkan di atas semuanya tidak ada terdapat bentuk penyimpangan produksi, distribusi, ataupun konsumsi secara berlebihan, dalam artian para wirausaha memang membuat usaha sesuai dengan kemampuan mereka dan memang hanya melakukan usaha untuk memenuhi kebutuhan hidup saja.

Dan eksistensi komunitas GenBI dalam berwirusaha mendapatkan relasi baru, pelanggan baru, promosi baru dan wadah baru untuk berwirausaha yang sangat membantu dalam melakuni usaha-usaha yang dijalankan. Ditambah dengan adanya komunitas GenBI yang mewadahi anak-anak GenBI untuk berproses, belajar berwirausaha dan mengembangkan usaha anak-anak GenBI menjadi nilai tambah bagi mereka, karena Bank Indonesia selalu mendukung penuh wirausaha-wirausaha anak bangsa dan selalu memberikan keilmuan dan

seminar seminar tentang kewirausahaan, ekonomi global, ekonomi kreatif sampai mendatangkan narasumber-narasumber yang ternama dan tidak lepas peran komunitas GenBI juga dalam menumbuhkan dan membangun jiwa-jiwa anak GenBI dalam berwirausaha.

## 2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Eksistensi Komunitas GenBI dalam Berwirausaha di Kota Banjarmasin

Dalam penjelasan sebelumnya sudah dijelaskan ada 9 indikator untuk mengetahui apakah fakto-faktor penunjang dan penghambat ini berpengaruh terhadap eksistensi komunitas GenBI menurut jurnal g. Hendra Poerwanto dan A. Yudi Yuniarto yaitu keyakinan, waktu, tenaga, kegiatan lain, dukungan orang tua, dukungan teman, dukungan pendanaan, pengetahuan dan pembinaan. Apabila dalam hal tersebut telah terpenuhi indikator-indikatornya maka eksistensi komunitas GenBI tersebut sudah dapat dikatakan adanya faktor dalam berwirausaha, tetapi apabila dalam indikator tersebut salah satunya tidak dapat terpenuhi terhadap mahasiswa yang berwirausaha maka dapat dikatakan eksestensi komunitas GenBI nya belum adanya faktor dalam berwirausaha.

Data mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi eksistensi komunitas GenBI dalam berwirausaha adalah sebagai berikut:

### a. Keyakinan

Dari hasil observasi dan wawancara kepada informan, diperoleh hasil bahwa keseluruhan mahasiswa yang berwirausaha memiliki keyakinan yang kuat dalam berwirausaha, Seperti yang dikatakan hayati dan Ridhana:

“berwirausaha itu bisa dilakukan oleh siapa saja, namun tidak semua orang memiliki keyakinan yang kuat untuk memulainya”, begitu pula yang dikatakan, Ema dan Ika: ”Kalau tidak berani mencoba maka hasilnya akan sama yakni gagal sebelum memulai berwirausaha, ketika kita yakin untuk memulai maka lakukanlah.” Sedangkan Riska, Akbar, Santy, Nona, dan Eka: “keyakinan itu penting dalam memulai segala apapun, apalagi untuk memulai usaha memang harus membutuhkan keberanian dan keyakinan yang kuat, dan yang terpenting jangan takut rugi.”

Keyakinan tersebut kemudian dituangkan dalam keberanian dalam mengambil risiko bisa melalui organisasi atau membangun suatu bisnis secara mandiri, mulai dari membangun, memelihara, mengembangkan, hingga menghasilkan. Percaya diri dalam berwirausaha merupakan keyakinan pada kemampuan diri sendiri dalam membuat suatu usaha. Percaya diri dalam berwirausaha itu sangat penting, karena bisa membuat kita tidak takut akan kegagalan, apabila gagal lakukan lagi hingga berhasil sehingga menjadikan pribadi yang tidak putus asa. Apabila kita sudah ragu dengan kemampuan yang dimiliki maka besar kemungkinan kegagalan yang terjadi, karena diri sendiri pun tidak percaya bahwa kita mampu untuk membuat suatu usaha itu berhasil.

b. Waktu

Dari hasil observasi dan wawancara kepada informan, diperoleh hasil bahwa waktu bisa menjadi faktor penunjang dan penghambat. Waktu menjadi faktor penunjang yakni mereka yang kuliah sambil berwirausaha

dapat mendapatkan waktu yang banyak selagi bisa manajemen waktunya hal itu akan menjadi peluang karena dapat memanfaatkan waktu bukan hanya untuk berkuliah namun juga berwirausaha. Waktu menjadi faktor penghambat yakni mahasiswa yang berwirausaha sambil kuliah dan organisasi susah untuk membagi waktu dan fokusnya terhadap usaha yang dijalankan, sehingga mengakibatkan usaha yang dijalankan tidak maksimal. Seperti yang disampaikan hayati dan Ika: “ketika kamu berani memulai usaha sambil kuliah maka kamu harus pintar manajemen waktu”. Adapun yang disampaikan oleh Akbar, Ridhana dan Eka: “waktu bisa menjadi peluang kalau kita dapat menggunakannya sambil kuliah, namun menjadi kendala ketika kati tidak bisa membaginya”. Dan juga disampaikan oleh Ema, Riska, Nona dan Santy: “kuliah, organisasi dan berwirausaha adalah salah satu kesempatan yang dapat kita jumpai ketika kita berani mengambil semuanya, namun kita harus bisa membagi waktu dan tenaga”.

Waktu adalah sumber daya utama yang dimiliki oleh setiap manusia dalam bekerja. Bagi negara berkembang peranan sumber daya lainnya, seperti modal (uang) dalam proses memperoleh barang dan jasa sangat kecil karena pada umumnya hanya dimiliki dalam jumlah yang kecil. Manajemen waktu adalah tindakan untuk memperoleh sebuah penggunaan waktu yang efektif ketika melakukan tindakan tertentu yang megarah pada tujuan (Claessens et al., 2007; Goldsmith, 2010). Dalam konteks berwirausaha, manajemen waktu menjadi hal penting yang dilakukan.

Dari hasil informasi informan dapat disimpulkan bahwa waktu sangat berpengaruh terhadap mahasiswa yang berani memulai berwirausaha.

c. Tenaga

Dari hasil observasi dan wawancara kepada informan, diperoleh hasil bahwa semua mahasiswa yang berwirausaha pasti membutuhkan tenaga yang besar, tenaga bukan hanya berarti badan tapi tenaga yang dimaksud disini berupa kegigihan, ketekunan, kedisiplinan, ketulusan dan keuletan dalam berwirausaha. Seperti yang dikatakan ika, nona dan ridhana :” dalam berwirausaha kita pasti membutuhkan waktu dan tenaga, kedua hal ini tidak bisa dipisahkan karena kita pasti membutuhkan waktu dan tenaga baik itu pikiran dan kekuatan dalam berwirausaha”. Adapun juga kata akbar, eka, riska, hayati, santy dan ema :” tenaga adalah suatu hal yang sangat penting dalam memulai usaha karena kita harus memiliki kekuatan tubuh yang kuat dan sehat agar kita dapat menjalankan usaha tersebut.

Tenaga dapat diartikan bahwa seorang wirausaha harus memiliki : Keuletan, Ketabahan, Ketekunan, Kejujuran, Kedisiplinan, Ketulusan, Keikhlasan, Kesopanan, keramahan dll.

Dapat disimpulkan bahwa tenaga sangat berpengaruh terhadap mahasiswa yang berwirausaha.

d. Kegiatan lain

Dari hasil observasi dan wawancara kepada informan, diperoleh hasil bahwa kegiatan lain mahasiswa yang berwirausaha yakni kuliah, organisasi, proyek dosen, pertukaran pelajar dan berwirausaha. Seperti kata hayati, ika,

eka, akbar dan nona: “selain berwirausaha kami juga tidak menyia-nyiakan kesempatan untuk mengasah kemampuan dan menumbuhkan jiwa kepemimpinan di organisasi dalam kampus dan komunitas GenBI, hal ini juga membuat kami tumbuh lebih kuat dan menambah relasi dan juga dapat mengembangkan usaha kami.” Adapun juga kata riska, ema, ridhana dan santy :“memanfaatkan waktu kuliah dan bisa membagi waktu antara berwirausaha dan organisasi adalah hal yang luar biasa yang tidak semua mahasiswa dapat melakukannya. Namun kalau tidak bisa membagi waktunya tidak usaha mengikuti semuanya.

Adapun Kegiatan lain mahasiswa sebagai berikut ;

- 1) Aktif Mengikuti Proyek Dosen
  - 2) Aktif Organisasi
  - 3) Mengikuti Program Pertukaran Pelajar
  - 4) Mengikuti Magang Mahasiswa
- e. Dukungan Orang Tua

Dari hasil observasi dan wawancara kepada informan, diperoleh hasil bahwa faktor yang mempengaruhi eksistensi salah satunya ialah dukungan orang tua, karena semua yang kita kerjakan atas keridhan orang tua dan dukungannya membuat anak akan semangat, termotivasi, terbimbing dan mencapai perubahan ke arah yang lebih baik.

Seperti data yang diambil dari wawancara ke informan, seperti kata hayati, eka, ema, akbar dan santy: “ Dukungan orang tua sangat berpengaruh terhadap nait yang kita lakukan, karena selain usaha pasti harus diiringi do’a



dan orang tua akan selalu mendo'akan anaknya agar sukses menjalankan usaha, seperti kuatnya dukungan orang tua buat anaknya". Jawaban yang hampir sama juga yang dituturkan ika, ridhana, riska dan nona : “ dukungan orang tua itu membuat kita semangat, termotivasi dan merasa dipedulikan. Karena dalam berwirausaha tentunya tidak semua berjalan sesuai keinginan kita, pasti ada masa dimana kita merasa terburuk disitulah dukungan orang tua sangat berpengaruh terhadap eksistensi mahasiswa dalam berwirausaha.”

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan dapat disimpulkan bahwa dukungan orang tua memang sangat berpengaruh terhadap anak GenBI yang berwirausaha.

#### f. Dukungan Teman

Dari hasil observasi dan wawancara kepada informan, diperoleh hasil bahwa faktor yang mempengaruhi eksistensi salah satunya ialah dukungan teman. Dukungan teman dekat, keluarga merupakan faktor yang sangat mempengaruhi mental seseorang dalam menjalankan usaha, dukungan mental, motivasi dan semangat dalam keadaan apapun. Teman yang baik akan selalu mendukung temanya untuk melangkah kedepan.

Seperti kata ridhana: “teman adalah orang yang bisa kita ajak untuk bertukar pikiran dalam hal apapun apalagi kita punya teman yang suka berwirausaha, hal itu yang akan membuat kita juga berani memulai berwirausaha”. Begitupun penuturan ika dan ema: “teman adalah partner

terbaik dalam menjalankan wirausaha, teman yang baik akan selalu menasihati kita dalam hal apapun”.

g. Dukungan pendanaan

Dari hasil observasi dan wawancara kepada informan, diperoleh hasil bahwa usaha yang dijalankan oleh anak GenBI yang berwirausaha itu adalah modal mereka sendiri dan eksistensi GenBI terhadap bantuan pendanaan ialah mendapatkan tunjangan beasiswa yang berupa uang yang mana buat bantuan pendidikan selama berkuliah, namun berbeda dengan mahasiswa pada umumnya yang menggunakan memang hanya buat keperluan berkuliah, mahasiswa yang berwirausaha akan menjadikan modal tambahan buat usaha yang mereka lakukan dan mengembang usaha yang mereka dilakukan.

Dalam hal ini mahasiswa yang berwirausaha dengan modal sendiri lebih merasa memiliki usaha tersebut dan membuat mereka serius dalam menjalankan usaha tersebut. Dalam penuturan hayati, ema, ika, akbar, nona dan santy: “melakuni usaha ini adalah keputusan yang tidak mudah dikala kita masih kuliah, bukan hanya membagi waktu tapi kita harus pandai mengatur keuangan. Ditambah modal usaha mandiri yang kita lakukan membuat kita berpikir 100 kali untuk menghamburkannya..” begitupun penuturan ridhana, riska, eka:”kami bersyukur dengan mendapatkan beasiswa Bank Indonesia ini dapat menambah modal usaha yang sedang kami jalankan, bukan hanya bantuan pendanaan yang kami dapatkan

melainkan banyak sekali yang dapat kami dapatkan di komunitas GenBI. Terimakasih Bank Indonesia, terima kasih komunitas GenBI kalsel.”

#### h. Pengatahuan

Dari hasil observasi dan wawancara kepada informan, diperoleh hasil bahwa pengatahuan dalam berwirausaha sangat penting sebelum kita memulai berwirausaha. Melalui beasiswa yang Bank Indonesia dan komunitas GenBI yang mereka dapatkan dapat menjadi bekal pengatahuan mereka dalam memulai usaha yang ingin mereka lakukan. Karena di komunitas GenBI kita selalu ada namanya pembelajaran kewirausahaan dan kita juga mempunyai bidang kewirausahaan di GenBI kalsel untuk menaungi dan memberikan pengatahuan, pengalaman dalam berwirausaha.

Dalam hal ini mahasiswa yang berwirausaha mendapatkan keilmuan atau pengatahuan di komunitas GenBI tersebut. Dalam penuturan ika, hayati, ridhana dan riska: “alhamdulillah semenjak mendapatkan beasiswa Bank Indonesia dan bergabung di komunitas GenBI yang dinaungi langsung oleh Bank Indonesia, banyak sekali keilmuan dan pembelajaran yang kami dapatkan baik dari seminar-seminar yang dilakukan langsung oleh Bank Indonesia ataaau kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh komunitas GenBInya. Kami termasuk anggota dibidang Kewirausahaan GenBI kalsel sangat merasakan akan dampak yang kami dapatkan selama berproses di komunitas GenBI ini.” begitupun penuturan akbar, santy, ema, eka, dan nona :” pembelajaran mengenai kewirausahaan tidak harus kita dapatkan dari bangku perkuliahan, tetapi juga kita bisa dapatkan diluar contohnya

komunitas GenBI yang dinaungi langsung oleh Bank Indonesia, banyak sekali acara seminar dan pelatihan yang kami dapatkan selama bergabung di komunitas GenBI kalsel.”

i. Pembinaan

Dari hasil observasi dan wawancara kepada informan, diperoleh hasil bahwa pembinaan salah satu faktor yang mempengaruhi seseorang mulai berwirausaha, dan hal itu dilakukan oleh Bank Indonesia, Bank Indonesia bukan hanya memberikan beasiswa namun memberikan wadah untuk pembinaan yakni komunitas GenBI. Pembinaan yang dilakukan sesuai dengan salah tujuan beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI yakni future leaders atau menjadi pemimpin masa depan di berbagai bidang dan tingkatan, dan pembinaan yang disini yakni dibidang kewirausahaan.

Seperti penuturan riska, hayati, ika, akbar dan nona: “alhamdulillah, kami sangat bersyukur mendapatkan beasiswa Bank Indonesia ini arena sangat berbeda dengan beasiswa lainnya, beasiswa Bank Indonesia bukan sekedar memberikan bantuan namun juga naungan untuk penerimanya berproses untuk menggapai impian masing-masing, salah satunya yakni pembinaan dalam berwirausaha dalam komunitas GenBI ini.” Begitupun penuturan santy, ridhana, eka dan ema: “menjadi bagian dari GenBI sangat luar biasa, karena hanya sebagian orang yang bisa bergabung di beasiswa Bank Indonesia ini, yang mana selain mendapatkan bantuan pendanaan kita juga mendapatkan binaan langsung dari Bank Indonesia berupa komunitas GenBI.”

Terdapat kategori dalam indikator eksistensi yang dapat dikatakan memberikan pengaruh atau dampak positif bagi para mahasiswa penerima beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI. Seperti memulai untuk berwirausaha, tidak semua mahasiswa sebelum adanya beasiswa Bank Indonesia memulai usaha ketika sebelum mendapat beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI. Dari eksistensi beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI, mahasiswa hanya berkuliah sambil berorganisasi, Akan tetapi setelah adanya eksistensi beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI yang artinya mampu menumbuhkan jiwa-jiwa mahasiswa untuk berwirausaha. Mereka juga bisa sekaligus berkuliah, berorganisasi dan berwirausaha yang mana harus pintar dalam manajemen waktu, karena tidak semua mahasiswa mampu membagi waktu ketika sudah dihadapkan dalam berkuliah, berorganisasi dan berwirausaha.

Hal itupun dapat dipicu oleh faktor keyakinan, tenaga dan waktu yang mana hal ini saling berkaitan untuk memulai berwirausaha, karena keyakinan harus diiringi oleh tenaga untuk menjalankan usaha tersebut dan manajemen waktu adalah kunci keberhasilan untuk memulai usaha ini. Oleh sebab itulah mahasiswa yang berwirausaha dapat menjalankan usaha tersebut apabila memiliki keyakinan, tenaga dan waktu. Mahasiswa penerima beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI harus memiliki jiwa kepemimpinan sejak dini, karena sesuai dengan tujuan beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI dalam menciptakan sosok pemimpin dimasa depan diberbagai bidang dan tingkatan.

Dampak positif mahasiswa yang berwirausaha ialah dapat memahami dan mempraktikkan teori yang mereka dapatkan ketika mereka berwirausaha. Dalam hal ini dampak positif lainnya adalah mahasiswa yang berwirausaha menjadi mandiri dengan mencari penghasilan sendiri, dan mampu meringankan sedikit beban orang tua kepada anak yang berkuliah, adapun juga dapat mengurangi pengangguran di usia muda. Apabila kita bersungguh-sungguh maka hasilnya akan baik. Seperti yang dijelaskan pada ayat dibawah ini:

قُلْ إِنْ كَانَ آبَاؤُكُمْ وَأَبْنَاؤُكُمْ وَإِخْوَانُكُمْ وَأَزْوَاجُكُمْ وَعَشِيرَتُكُمْ وَأَمْوَالٌ  
 اقْتَرَفْتُمُوهَا وَتِجَارَةٌ تَخْشَوْنَ كَسَادَهَا وَمَسَاكِينُ تَرْضَوْنَهَا أَحَبَّ إِلَيْكُمْ مِنَ اللَّهِ  
 وَرَسُولِهِ وَجِهَادٍ فِي سَبِيلِهِ فَتَرَبَّصُوا حَتَّى يَأْتِيَ اللَّهُ بِأَمْرِهِ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ  
 الْفَاسِقِينَ

Artinya: "Katakanlah, "jika Bapak-bapak, anak-anak, saudara-saudara, istri-istri kaum keluargamu, harta kekayaan yang kamu usahakan, perniagaan yang kamu khawatiri kerugiannya, dan rumah-rumah tempat tinggal yang kamu sukai, adalah lebih kamu cintai dari pada Allah dan Rasul-Nya dan (dari) berjihad di Jalan-Nya, maka tunggulah sampai Allah mendatangkan keputusan-Nya." Dan Allah tidak memberi petunjuk kepada orang-orang pasik". (Q.S At-Taubah/9: 24).

Adapun eksistensi komunitas GenBI yang didapatkan dari hasil wawancara dengan penerima beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI ialah Bank Indonesia memberikan bantuan pendanaan selama 2 semester dan juga memberikan pembinaan berupa komunitas GenBI, hal ini yang dapat dimanfaatkan untuk mahasiswa penerima beasiswa Bank Indonesia dan komunitas GenBI untuk belajar dan mengambil pengalaman selama bergabung di komunitas GenBI ini. Tanpa adanya beasiswa Bank Indonesia dan

komunitas GenBI berwirausaha mungkin masih menjadi keinginan-keinginan yang tidak bisa terwujud atau dijalankan, dengan bantuan beasiswa ini mahasiswa penerima beasiswa mampu menjalankan usaha tersebut tanpa memikirkan modal yang besar dan bergantung dari bantuan orang tua. Apakah untung bagi mereka yang mampu melakukan usaha sambil kuliah dan berwirausaha, jawabanya pasti untung karena mereka bisa memulai usaha dan berani menjalankanya sambil berkuliah, berbeda dari mahasiswa pada umumnya. Mereka itulah yang dapat kita sebut dengan mahasiswa luar biasa. Selain bermanfaat pada masa kuliah tapi juga bermanfaat untuk jangka panjang dalam kehidupan nyata kelak.