

KAJIAN KUALITATIF TENTANG KELEMAHAN DAN ANCAMAN YANG MENGGANGGU AKTIVITAS BISNIS MAHASISWA

Sindiy Amarsa^{1*}, M. Falihul Isbah², Syuhada Arafat Eltasyah³, Madya Afrilianto Ahmad⁴, Berkat Parningotan Nababan⁵, Ridho Jonur Ilahi⁶

^{1,6} Department of Entrepreneurship, Faculty of Economics and Business, Jambi University

E-Mail:

sindiyamarsa518@gmail.com

ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis kelemahan serta ancaman yang dihadapi oleh mahasiswa dalam menjalankan aktivitas bisnis. Dengan pendekatan kualitatif, penelitian ini menggunakan metode wawancara mendalam terhadap mahasiswa yang aktif berwirausaha untuk menggali kelemahan dan ancaman yang mereka alami. Data diperoleh dari wawancara mendalam terhadap 5 mahasiswa Universitas Jambi yang memiliki bisnis. Data kemudian diolah menggunakan NVivo yang di mana temuan penelitian menunjukkan bahwa factor ancaman yang mempengaruhi aktivitas bisnis mahasiswa berupa: 1) factor cuaca, dan 2) persaingan pasar yang banyak. Selanjutnya, factor kelemahan yang mempengaruhi aktivitas bisnis mahasiswa yaitu: 1) bahan baku kurang fresh, 2) expired produk yang tidak menentu, 3) fasilitas tempat penyimpanan barang, 4) jam operasional jualan, 5) lokasi penjualan, 6) modal yang terbatas, 7) tugas kuliah dan jadwal kuliah, dan 8) kurangnya pemahaman tentang bisnis. Penelitian ini mengimplikasikan bahwa perguruan tinggi perlu memperkuat ekosistem kewirausahaan melalui pelatihan, pendampingan, dan dukungan sumber daya agar mahasiswa mampu mengatasi kelemahan internal serta menghadapi ancaman dalam menjalankan bisnis.

ARTICLE INFO

Keywords:

kajian kualitatif;
kelemahan; ancaman;
aktivitas bisnis
mahasiswa

Article History

Submitted:

03-05-2026

Accepted:

27-07-2026

Published:

28-07-2026

Corresponding Author:

Sindiy Amarsa, sindiyamarsa518@gmail.com

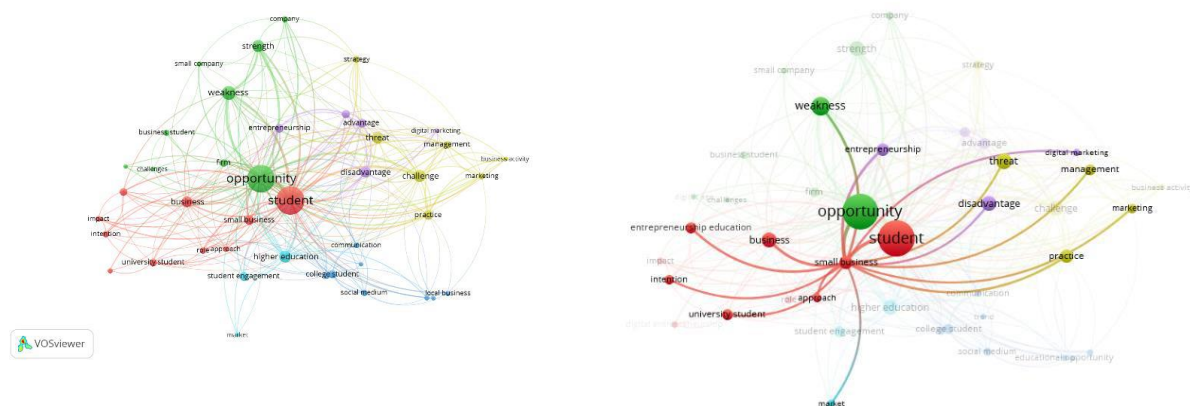
1. INTRODUCTION

Aktivitas bisnis mahasiswa memiliki potensi besar dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal sekaligus melatih keterampilan kewirausahaan di usia muda (Siregar et al., 2019; Sinaga et al., 2025). Namun, banyak kendala yang dihadapi, terutama terkait pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, dan ketahanan bisnis terhadap ancaman eksternal (Al Falih et al., 2019). Sebagai pelaku bisnis pemula, mahasiswa sering kali menghadapi kelemahan seperti kurangnya pengalaman dan modal yang terbatas, yang dapat memengaruhi keberhasilan usaha mereka (Pratama et al., 2025; Hasanah et al., 2021).

Selain itu, ancaman dari faktor eksternal, seperti persaingan pasar, perubahan preferensi konsumen, hingga tantangan dalam penggunaan teknologi digital, menjadi tantangan utama dalam keberlanjutan bisnis mahasiswa (Dewi et al., 2023; Riu et al., 2025). Dalam menghadapi tantangan ini, pendekatan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) telah terbukti efektif dalam merumuskan strategi yang relevan untuk pengembangan usaha kecil dan mikro (Satria, 2009; Pasaribu, 2018). Analisis ini memberikan wawasan mendalam tentang kekuatan internal dan kelemahan, sekaligus mengidentifikasi peluang serta ancaman yang ada di lingkungan eksternal.

Latar belakang tersebut melahirkan pertanyaan utama: Apa saja kelemahan dan ancaman utama yang dihadapi mahasiswa dalam menjalankan aktivitas bisnis mereka, dan bagaimana mereka mengatasinya? Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara kualitatif kelemahan dan ancaman yang mengganggu aktivitas bisnis mahasiswa dengan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoretis dalam memahami dinamika kewirausahaan mahasiswa serta menjadi acuan bagi pengembangan strategi bisnis yang lebih efektif. Selain itu, penelitian ini juga memiliki implikasi praktis bagi institusi pendidikan dalam merancang program pembinaan kewirausahaan berbasis analisis SWOT, sehingga mendukung keberlanjutan bisnis mahasiswa dalam jangka panjang.

Berdasarkan berbagai literature atau penelitian terdahulu, penelitian ini memiliki kontribusi yang nyata dan mengisi celah yang ada, sebagaimana diilustrasikan oleh gambar hasil identifikasi gap berikut:



Gambar 1. Gap Analysis

Hasil analisis gap menggunakan VOSviewer menunjukkan bahwa pembahasan mengenai kelemahan dan ancaman bisnis mahasiswa masih cenderung bersifat umum dan belum secara mendalam mengeksplorasi konteks pendidikan tinggi sebagai lingkungan yang memengaruhi dan mengganggu aktivitas bisnis mahasiswa. Oleh karena itu, penelitian ini menggarisbawahi pentingnya menyoroti peran pendidikan tinggi dalam mengidentifikasi dan mengatasi kelemahan serta ancaman yang dihadapi mahasiswa wirausaha, sehingga dapat memberikan wawasan yang lebih kontekstual dan relevan dalam mendukung pengembangan wirausaha muda di lingkungan akademik.

2. METHOD

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus untuk menggali kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh para pelaku usaha kecil di bidang Kuliner dan budidaya. Data utama diperoleh melalui wawancara yang dilakukan secara daring menggunakan aplikasi WhatsApp. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menyesuaikan waktu dengan para responden yang sebagian besar memiliki kesibukan sebagai pengusaha rumahan.

Wawancara menggunakan panduan semi-terstruktur yang dirancang untuk mengeksplorasi pengalaman, strategi, serta tantangan yang dihadapi oleh para pelaku usaha kecil. Seluruh wawancara dilakukan dengan menjaga kerahasiaan dan anonimitas identitas responden sesuai dengan prinsip etika penelitian (Bauman, 2015).

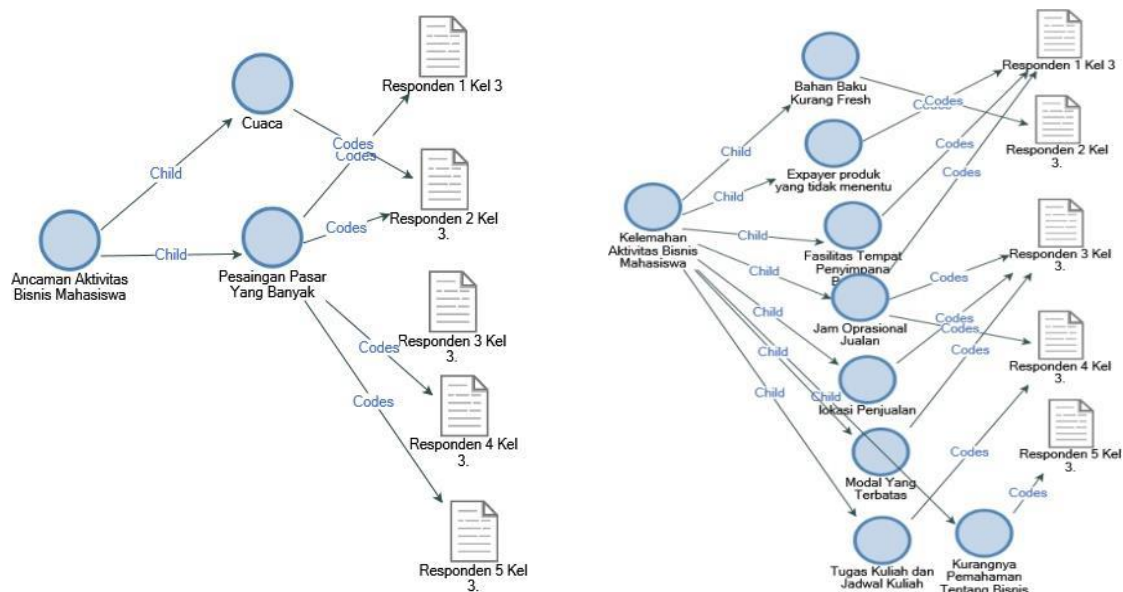
Tabel 1. Daftar Responden Wawancara

No Responden	Inisial Responden	Usia Bisnis	Nama Bisnis	Ket Responden
Responden 1	DF	1 Tahun	Ado Jajan	Owner
Responden 2	UH	9 Bulan	Uus Salad	Owner
Responden 3	WR	5 Bulan	Cireng Teross	Owner
Responden 4	AGAS	1 Tahun	Gzxpetshop	Owner
Responden 5	YVM	5 Bulan	Madu Yokat	Owner

Penelitian ini menggunakan analisis tematik dengan memanfaatkan NVivo untuk menganalisis data hasil wawancara mendalam dengan lima mahasiswa Universitas Jambi yang menjalankan bisnis di atas. Analisis dilakukan melalui proses coding, pengelompokan kode ke dalam tema, dan interpretasi makna secara sistematis. Hasil analisis mengidentifikasi dua tema utama, yaitu ancaman (faktor cuaca dan persaingan pasar) serta kelemahan (keterbatasan modal, kualitas bahan baku, fasilitas, lokasi, jadwal kuliah, dan kurangnya pemahaman bisnis) yang memengaruhi aktivitas bisnis mahasiswa.

3. RESULT AND DISCUSSION

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa factor ancaman yang mempengaruhi aktivitas bisnis mahasiswa berupa: 1) factor cuaca, dan 2) persaingan pasar yang banyak. Selanjutnya, factor kelemahan yang mempengaruhi aktivitas bisnis mahasiswa yaitu: 1) bahan baku kurang fresh, 2) expired produk yang tidak menentu, 3) fasilitas tempat penyimpanan barang, 4) jam operasional jualan, 5) lokasi penjualan, 6) modal yang terbatas, 7) tugas kuliah dan jadwal kuliah, dan 8) kurangnya pemahaman tentang bisnis.



Gambar 2. Hasil analisis menggunakan NVivo

Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa terdapat sejumlah faktor ancaman yang memengaruhi aktivitas bisnis mahasiswa. Salah satu ancaman utama adalah kondisi cuaca yang tidak menentu. Cuaca buruk seperti hujan deras atau suhu yang ekstrem dapat mengurangi minat konsumen untuk berbelanja dan mempersulit operasional mahasiswa yang menjajakan produk mereka secara langsung. Selain itu, persaingan pasar yang semakin banyak juga menjadi tantangan. Dengan banyaknya pelaku usaha di segmen yang sama, mahasiswa harus menghadapi tekanan untuk menawarkan produk yang lebih menarik, berkualitas, dan terjangkau.

Di sisi kelemahan internal, ketersediaan bahan baku yang kurang fresh sering kali menjadi masalah. Hal ini dapat memengaruhi kualitas produk yang dijual, terutama untuk produk makanan atau minuman. Selain itu, ketidakpastian terkait masa kedaluwarsa produk juga menjadi perhatian. Mahasiswa sering kali kesulitan mengelola stok barang agar tidak terjadi kerugian akibat produk yang tidak laku dan akhirnya kedaluwarsa.

Fasilitas penyimpanan barang yang kurang memadai turut menjadi kendala dalam menjalankan bisnis. Tanpa tempat penyimpanan yang baik, produk-produk tertentu berisiko rusak sebelum terjual. Mahasiswa yang menjalankan bisnis kecil-kecilan biasanya hanya mengandalkan tempat yang terbatas, seperti kamar kos atau area sempit lainnya, yang tidak dirancang untuk menyimpan barang dagangan secara optimal.

Jam operasional jualan juga menjadi faktor kelemahan yang signifikan. Mahasiswa harus membagi waktu antara berjualan dan menjalani kegiatan akademik, seperti menghadiri kelas atau menyelesaikan tugas. Hal ini membuat mereka tidak selalu dapat melayani pelanggan pada waktu-waktu yang ideal, sehingga peluang penjualan pun berkurang. Selain itu, lokasi penjualan yang kurang strategis sering kali menjadi hambatan. Lokasi yang jauh dari pusat keramaian atau tidak mudah diakses dapat mengurangi potensi jumlah pelanggan.

Keterbatasan modal adalah kendala lain yang memengaruhi kelangsungan bisnis mahasiswa. Dengan modal yang terbatas, mahasiswa harus pintar mengelola sumber daya untuk membeli bahan baku, membayar operasional, dan melakukan promosi. Sayangnya, tidak semua mahasiswa memiliki akses yang cukup untuk mendapatkan tambahan modal, sehingga kemampuan mereka untuk mengembangkan usaha menjadi terbatas.

Selain tantangan bisnis, beban akademik juga berperan sebagai hambatan signifikan. Jadwal kuliah yang padat dan tugas-tugas yang menumpuk sering kali menyita waktu serta energi mahasiswa, sehingga konsentrasi pada usaha mereka terganggu. Akibatnya, performa bisnis tidak dapat berjalan maksimal karena keterbatasan waktu dan fokus yang terbagi.

Faktor terakhir yang tidak kalah penting adalah kurangnya pemahaman tentang bisnis. Mahasiswa yang baru memulai usaha sering kali memiliki pengalaman dan pengetahuan yang terbatas dalam mengelola keuangan, strategi pemasaran, dan manajemen operasional. Kekurangan ini dapat memperlambat perkembangan usaha mereka dan meningkatkan risiko kegagalan. Oleh karena itu, dukungan dalam bentuk pelatihan atau mentoring bisnis sangat diperlukan untuk membantu mahasiswa menghadapi tantangan tersebut.

4. CONCLUSION

Penelitian ini menunjukkan bahwa aktivitas bisnis mahasiswa dipengaruhi oleh berbagai tantangan, baik dari faktor eksternal maupun internal. Ancaman utama berasal dari cuaca yang tidak menentu dan persaingan pasar yang ketat, sementara kelemahan internal mencakup masalah seperti bahan baku kurang fresh, produk kedaluwarsa, fasilitas penyimpanan yang terbatas, lokasi penjualan yang kurang strategis, keterbatasan modal, serta jam operasional yang terganggu oleh jadwal kuliah dan tugas akademik. Selain itu, kurangnya pemahaman tentang manajemen bisnis memperparah situasi, sehingga mahasiswa membutuhkan dukungan dalam bentuk pelatihan dan strategi untuk menghadapi hambatan tersebut.

Implikasi penelitian ini menunjukkan bahwa mahasiswa wirausaha memerlukan dukungan yang lebih komprehensif, seperti pelatihan kewirausahaan, pendampingan bisnis, serta

akses terhadap permodalan untuk mengatasi berbagai kelemahan internal. Selain itu, perguruan tinggi perlu mengembangkan kebijakan dan program yang membantu mahasiswa meningkatkan ketahanan bisnis dalam menghadapi ancaman eksternal, seperti persaingan pasar dan perubahan kondisi lingkungan.

REFERENCE

- Al Falih, M. S. H., Rizqi, R. M., & Ananda, N. A. (2019). Pengelolaan keuangan dan pengembangan usaha pada usaha mikro kecil menengah (Studi kasus pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(1).
- Bauman, A. (2015). Qualitative online interviews: Strategies, design, and skills. *Qualitative research in organizations and management: An international journal*, 10(2), 201-202.
- Dewi, A. A. K., Samsudin, A., Hidayat, R., Sari, D., Destrina, I., Cornelia, M., & Netanya, S. A. (2023). Pengaruh Analisis SWOT terhadap Pengambilan Keputusan pada Usaha Laundry di Kalijudan Surabaya. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 4(5), 1263-1274.
- Hasanah, N. H., Sobry, M., & Anggraini, E. (2021). Analisis pelaksanaan pembelajaran daring di masa pandemi dalam perspektif strengt, weakness, opportunities, threats (swot): Studi Di SD Negeri 42 Ampenan. *El Midad: Jurnal Jurusan PGMI*, 13(1), 15-27.
- Pasaribu, H. F. (2018). *Penerapan Analisis Swot Dalam Strategi Pemasaran Pada PT. Arma Anugerah Abadi Medan* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan).
- Pratama, J., Valenda, A., Devi, A. S., Metisya, H., Kusumastuti, P., Rohmania, S., & Harsiska, D. (2025). Eksplorasi Kekuatan dan Kelemahan Usaha Kecil Milik Mahasiswa dalam Menghadapi Persaingan Pasar Lokal. *JAIM: Jurnal Aliansi Ilmu Multidisiplin*, 1(2), 15-21.
- Riu, I. A., Windarsari, W. R., Ridha, A., & Arif, H. M. (2025). Pelatihan Identifikasi dan Pemetaan Peluang Usaha bagi Mahasiswa sebagai Persiapan Berwirausaha. *KATALIS: Jurnal Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 61-68.
- Satria, D. (2009). Strategi pengembangan ekowisata berbasis ekonomi lokal dalam rangka program pengentasan kemiskinan di wilayah Kabupaten Malang. *Journal of Indonesian applied economics*, 3(1).
- Sinaga, A. V., Sianipar, R., Novia, L., Fauziah, F., & Syafir, M. I. (2025). Identifikasi Peluang Bisnis: Strategi Membangun Usaha Mandiri Bagi Mahasiswa. *Jurnal Pengabdian Negeri*, 2(2), 110-119.
- Siregar, M., Lestari, S., & Lubis, A. H. (2019). Analysis Of Marketing Strategy In Students Face Masks Business Folta Repper: Folium Tamarin Rice Paper. *JASc (Journal of Agribusiness Sciences)*, 2(2), 66-72.