

## E-COMMERCE MENUMBUHKAN MINAT BERWIRUSAHA MAHASISWA UNIVERSITAS PGRI MADIUN

Yahya Reka Wirawan<sup>1</sup>, Maretha Berlianantiya<sup>2</sup>, dan Novita Erliana Sari<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Dosen Pendidikan Ekonomi Universitas PGRI Madiun

Email : <sup>1</sup>yahyareka@unipma.ac.id, <sup>2</sup>maretha@unipma.ac.id, <sup>3</sup>novitaerliana@unipma.ac.id

URL: <https://ejournal.stkipjb.ac.id/index.php/ekonomi/article/view/2517>

DOI : <https://doi.org/10.32682/jpekbm.v6i1.2517>

### Abstract

*Are able to entrepreneurs to overcome the problem of unemployment and can increase income. During this time they have, with the capital I got and as a place to are men who are a obstacles that will emerge if of establishing a new business now, however this is it is of public to becoming an obstacle again, the deserted condition was because the development of technology and shall be promulgated together as well as those adequate facilities. Universities as one of the facilities have an obligation to train students to be independent economic with entrepreneurship. Supported the developing interest entrepreneur student at PGRI University Madiun. This study was conducted at the University of PGRI Madiun. A Method of the research by descriptive of qualitative. By taking the informants from 3 students already doing business with promoting e-commerce. The purpose of this research is to find how e-commerce can grow interest entrepreneur students at university PGRI Madiun. The results of the study about e-commerce grow interest students university PGRI Madiun shows that e-commerce can cause increase entrepreneur in interest students and want to entrepreneur because with e commerce not required capital enough to begin busines.*

**Keyword:** *e commerce , interest entrepreneur*

### Abstrak

Wirausaha dinilai bisa mengatasi masalah pengangguran dan dapat meningkatkan pendapatan. Selama ini, modal dan tempat merupakan suatu kendala untuk memulai usaha sekarang, akan tetapi hal itu sudah bukan menjadi kendala lagi, dikarenakan semakin berkembangnya teknologi beserta fasilitas yang memadai. Universitas sebagai salah satu sarana dan pemberi fasilitas dalam mencetak generasi muda mempunyai kewajiban dalam melatih dan memberi motivasi mahasiswa untuk mandiri secara ekonomi dengan berwirausaha. Didukung dengan perkembangan teknologi software sekarang ini seperti aplikasi web E-Commerce sangat membantu dalam menumbuhkan minat berwirausaha mahasiswa di Universitas PGRI Madiun. Penelitian ini dilaksanakan di Universitas PGRI Madiun. Metode penelitian ini dengan deskriptif kualitatif. Dengan mengambil informan dari 3 mahasiswa yang sudah menjalankan usaha dengan mempromosikan lewat web E-Commerce. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana e-commerce bisa menumbuhkan minat berwirausaha Mahasiswa Universitas PGRI Madiun. Hasil penelitian tentang E-Commerce menumbuhkan minat berwirausaha mahasiswa Universitas PGRI Madiun menunjukkan bahwa E-Commerce bisa menyebabkan bertambahnya minat mahasiswa mau berwirausaha karena dengan e commerce tidak diperlukan modal yang cukup banyak untuk memulai usaha.

**Kata Kunci:** E commerce, Minat Berwirausaha

## **Pendahuluan**

Mahasiswa dinilai sebagai asset atau harapan sebuah Negara untuk kemajuan bangsa, usia muda, semangat, dan kesehatan yang prima merupakan modal besar untuk mencapainya. Di Indonesia jumlah mahasiswa Data Mahasiswa merupakan solusi sekaligus masalah. Solusi jika mahasiswa mampu menjawab tantangan masa depan salah satunya dengan menjadi wirausaha, namun akan menjadi masalah jika para lulusan hanya mengandalkan menjadi pencari kerja. Ini artinya universitas hanya akan menjadi pencetak pengangguran. Hal ini dipengaruhi oleh serius atau tidaknya mahasiswa dalam mengembangkan potensi bisa mempengaruhi kualitas dirinya. Oleh karena itu, perlu dimotivasi yang kuat agar bisa menciptakan kreatifitas dan inovasinya membangun nilai ekonomi kewirausahaanya.

Dalam membangun jiwa wirausaha mahasiswa biasanya banyak menemui kendala seperti kesulitan modal yang dikarenakan mindset para mahasiswa kalau mau membuka usaha pasti dibutuhkan modal yang cukup banyak dan ini yang sering menjadi masalah karena usia mahasiswa yang masih muda kebanyakan belum memiliki modal yang cukup. Kebutuhan akan modal usaha ini yang meliputi peralatan, tempat usaha, uang, dll. Sebenarnya mahasiswa sudah banyak yang sudah terjun ke dunia wirausaha seperti mau berjualan di pusat keramaian atau dengan menyalurkan hobi yang bisa menimbulkan wirausaha dll.

Sekarang ini karena didukung dengan perkembangan teknologi khususnya internet yang sudah semakin maju dan serba instan yang diawali dengan aplikasi gratis media socialFacebook, instgram yang dulu hanya menjadikan sarana mencari teman sekarang telah banyak diisi dengan sarana jual beli barang dagangan. Hal inilah yang menjadikan awal mula mahasiswa ikut memanfaatkannya sebagai reseller online. Dari menjadi reseller online ini banyak mahasiswa yang sudah berhasil meraup omzet jutaan, dan masalah modal yang dulu menjadi kendala besar sekarang telah teratasi, dengan menjadi reseller mahasiswa tak lagi butuh modal besar untuk menyewa tempat usaha, karena sekarang semuanya sudah online.

Ditambah dengan adanya E-Commerce bisa terbantu bagi pelaku - pelaku usaha atau pedagang yang menawarkan produknya secara online. E-commerce adalah suatu jenis dari mekanisme bisnis secara elektronik yang memfokuskan diri pada transaksi bisnis berbasis individu dengan menggunakan internet (teknologi berbasis jaringan digital) sebagai medium pertukaran barang atau jasa baik antara dua buah institusi (business to business) dan konsumen langsung (business to consumer) (Winarko.2011). E-commerce merupakan jawaban atas tuntutan globalisasi.

Aneka macam jual beli dari kalangan produsen atau pedagang dirinci mulai dari harga terendah hingga tertinggi, kualitas dan kuantitas tertentu. Akan tetapi sekarang ini, ada situs-situs baru yang salah satunya paling booming di Indonesia ada Tokobagus, berniaga yang sekarang menjadi OLX, Bukalapak, Tokopedia, Shopee, dll yang bisa mempermudah konsumen untuk membeli produk yang diinginkan. Dalam hal ini, mahasiswa bisa termotivasi untuk menciptakan kreatifitas dan inovasi-inovasi yang terbaik untuk berwirausaha, baik itu Produk ataupun Jasa.

Sehingga, ada keuntungan-keuntungan maksimal bagi yang berminat dalam berwirausaha. Apalagi hasil produk atau jasa yang ditawarkan itu unik dan langka, jika ditawarkan dalam situs online e-commerce bisa diminati oleh seluruh Masyarakat Konsumen di Indonesia.

Mahasiswa UNIPMA dengan jumlah 1200an setidaknya memiliki minat berwirausaha dan bersaing dalam dunia Entrepreneurship. Di Era zamannya E-commerce, semestinya tahu dan pernah membeli produk atau jasa, terutama situs Bukalapak dan Tokopedia, entah itu membeli handphone, atau alat-alat pendukung dalam aktifitas perkuliahan. Di sini, mahasiswa bisa mencoba menawarkan produknya ke situs tersebut, yang sebelumnya menciptakan kreatifitas dulu apa produk unggulan yang dimilikinya.

Pada penelitian terdahulu yang berjudul “Students Perception Toward E-Commerce Through Facebook In Summersari Subdistrict District Of Jember”, menunjukkan mengenai persepsi mahasiswa terhadap E-commerce melalui medsos FB dibagi menjadi trend berbelanja online pada saat ini, dan dirasa sangat baik, efektif, serta efisien. Informasi yang didapatkan juga bahwa sebagian besar informan menggunakan E-commerce melalui medsos FB atas inisiatif sendiri dan selebihnya atas saran dan rekom dari teman. Oleh sebab itu, peneliti dalam hal ini ingin mengetahui bagaimana minat mahasiswa dalam berwirausaha dengan adanya e-commerce.

### **Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Arikunto (2006:12) menyatakan “Rancangan penelitian merupakan suatu usulan untuk memecahkan masalah dan merupakan rencana kegiatan yang dibuat oleh peneliti untuk memecahkan masalah, sehingga akan diperoleh data yang valid sesuai dengan tujuan penelitian”. Subjek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah mahasiswa yang berminat wirausaha dengan menggunakan web E-commerce di Universitas PGRI Madiun. Informan merupakan kunci dalam penelitian ini yang memiliki pengalaman menggunakan E-commerce dimana informan terdiri dari 3 mahasiswa.

Dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan, yakni wawancara (Interview) dan dokumentasi. Metode wawancara dalam konteks ini berarti memperoleh suatu fakta dengan melakukan komunikasi langsung (tanya jawab secara lisan) kepada responden penelitian. Studi Pustaka yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara membaca dan mengkaji literatur, hasil penelitian terdahulu dan prospek yang berhubungan dan dapat menunjang penelitian. Data yang diperoleh adalah hasil dari penelitian terdahulu yang menunjang peneliti.

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu pengumpulan data yang lebih dari satu dari beberapa informan yang terdiri dari mahasiswa dari berbagai usia, jenis kelamin, dan penghasilan. Informan- informan ini meskipun mempunyai karakteristik yang berbeda-beda tetap mengacu pada masalah yang sama, yaitu untuk mengetahui serta mendeskripsikan E-Commerce menumbuhkan minat berwirausaha mahasiswa Universitas PGRI Madiun. Penelitian ini menggunakan metode wawancara, dokumentasi dan studi pustaka untuk menjaga kevalidan informasi yang didapatkan dari informan.

Penelitian ini menggunakan metode analisis data yaitu metode deskriptif yang merupakan proses penggambaran atau pemotretan kondisi penelitian. Penggambaran atau pemotretan kondisi penelitian ini berdasarkan jawaban dari wawancara mahasiswa yang berminat wirausaha dengan menggunakan E-Commerce.

### **Hasil dan Pembahasan**

Tujuan dari penelitian ini adalah menggali informasi lebih dalam mengenai E-commerce menumbuhkan minat berwirausaha Mahasiswa di Universitas PGRI Madiun. Langkah awal yang dilakukan peneliti adalah pemilihan dan penentuan informan yang dilakukan dengan metode *Snowball Sampling*. Proses pengumpulan data dimulai dengan wawancara, dan pengambilan dokumentasi langsung kepada informan. Setelah informan diperoleh, selanjutnya ialah melakukan pengumpulan data dengan melakukan wawancara dengan informan. Langkah wawancara yang dilakukan peneliti yaitu wawancara terbuka secara informal untuk menggali informasi dari informan atas pertanyaan-pertanyaan yang diajukan, peneliti juga melakukan pencatatan seluruh jawaban informan atas seluruh pertanyaan yang telah diajukan. Proses perekaman dilakukan dengan tujuan sebagai bukti penelitian. Peneliti melakukan wawancara ulang berkelanjutan pada informan lain dengan kerangka pertanyaan yang sama. Setelah proses pengumpulan data, kegiatan selanjutnya adalah menyajikan data, melakukan pembahasan untuk kemudian diambil kesimpulan dan saran. Uraian wawancara tiap informan dijadikan kunci dengan mengacu pada daftar pertanyaan. Adapun hasil wawancara sebagai berikut: Informan mahasiswa 1, atas nama DH umur 20 Tahun, mahasiswa dari FKIP UNIPMA. Wawancara dilakukan pada hari Jumat, tanggal 10 Agustus 2018 pukul 09.00 WIB di kantin Amel. Hasil wawancara yang dilakukan dengan informan 1 (satu) yang bernama DH dengan memberikan enam pertanyaan secara keseluruhan jawaban menunjukkan bahwa menurut saudara DH, dengan perkembangan teknologi software sekarang ini seperti aplikasi web E-Commerce sangat membantu dalam menumbuhkan minat berwirausaha. Saudara DH menggunakan E-commerce terutama Bukalapak dan OLX, karena semua produk bisa ditawarkan dan jangkauannya lebih lokal dibanding melalui web walaupun dari segi keamanan E-commerce melalui web lebih tinggi. Selain itu pertimbangan Dandu menggunakan E-commerce karena tidak terlalu memakan banyak biaya dibandingkan dengan melalui web seperti tambahan biaya komisi, service, pajak, dll. DH sering menjual produknya aneka macam kue kering yang dibuatnya. Dengan menggunakan E-commerce lebih mudah mempermudah konsumen/pembeli untuk melakukan transaksi. Informan mahasiswa 2, atas nama BW umur 21 tahun, mahasiswa dari FKIP UNIPMA. Wawancara dilakukan pada hari Jumat, tanggal 10 Agustus 2018 pukul 09.00 WIB di kantin Amel. Hasil wawancara yang dilakukan dengan informan 2 (dua) yang bernama BW dengan memberikan enam pertanyaan secara keseluruhan jawaban menunjukkan bahwa hadirnya E-commerce itu bagus, sehingga media sosial tidak hanya dimanfaatkan untuk interaksi sosial seperti chatting, berbagi informasi, dll namun juga dimanfaatkan sebagai lahan bisnis. Perbedaan

yang dirasakan oleh saudara BW antara Ecommerce melalui web dan Bukalapak adalah tidak adanya kategori produk yang dijual di E-commerce, sehingga semua produk yang ditawarkan bercampur dan ini menyulitkan konsumen untuk mendapatkan produk yang diinginkan, sedangkan bagi Penjual harus bisa cermat dalam mencari pasarnya dulu. Saudara BW menggunakan semua E-commerce baik melalui web atau Bukalapak, seperti contoh produk yang ia tawarkan melalui Facebook adalah Produk makanan, Jaket, handphone,dll. Harapan dan saran terhadap pengguna E-commerce adalah harus adanya keamanan dalam bertransaksi karena maraknya penipuan juga yang terjadi di E-commerce. Memang hal ini merupakan resiko dari berbelanja online kerana pihak penjual dan pembeli tidak bertemu secara langsung. Bagi pembeli diharapkan bisa lebih cerdas dalam memilih produk yang akan dibeli, seperti apakah ini produk palsu atau asli.

Informan mahasiswa 3, atas nama IS umur 23 tahun, mahasiswa dari Fakultas Ekonomi. Wawancara dilakukan pada hari Senin, tanggal 13 Agustus 2018 pukul 10.00 WIB di perpustakaan prodi. Hasil wawancara yang dilakukan dengan informan 6 (enam) yang bernama IS dengan memberikan enam pertanyaan secara keseluruhan jawaban menunjukkan bahwa saudara Irvan, menurutnya E-commerce merupakan *future of marketing* yang sangat memudahkan sekali, yang dimaksud memudahkan adalah penjual/produsen dengan adanya E-commerce tidak memakan biaya yang mahal untuk promosi seperti iklan-iklan di televisi dan orang yang ingin menjual produk tidak perlu punya lapak,. Menurut pengakuan informan, ia tidak mencoba E-commerce melalui web sehingga hanya fokus di situs Tokopedia, Shopee, dan OLX. Alasan saudara Irvan menggunakan E-commerce adalah memudahkan informan untuk mempromosikan produk makanannya secara fleksibel, efektif dan efisien jadi sehingga bisa menjangkau banyak orang/konsumen. Saudara IS sering mempromosikan produk makanan yang dijualnya. Saudara IS menggunakan E-commerce atas inisiatif sendiri dengan melihat fenomena trend ini berpotensi. Harapan dan saran dari saudara IS terhadap pengguna E-commerce adalah bagi penjual pentingnya menjaga kepercayaan, kejujuran dan tetap terus menjaga kualitas produk yang ditawarkan, adanya saling menghormati antar kedua belah pihak.

Hasil penelitian tentang E-Commerce menumbuhkan minat berwirausaha mahasiswa Universitas PGRI Madiun menunjukkan bahwa E-Commerce bisa menyebabkan bertambahnya minat mahasiswa dan mau berwirausaha karena dengan e commerce tidak diperlukan modal yang cukup banyak untuk memulai usaha. Berdasarkan wawancara kepada seluruh informan ini terhadap apakah adanya pihak yang merekomendasikannya untuk menggunakan E-commerce, hasilnya menyatakan mereka terpengaruh oleh kemudahan, trend, dan tidak memakan banyak biaya. Trend berbelanja online saat ini. memang berdasarkan observasi yang terjadi dilapangan, banyak penjual menawarkan produk melalui E-Commerce. Kemudahan bagi penjual diantaranya kemudahan dalam mempromosikan, mengenalkan, memberi informasi produk yang dijual. Sehingga, dalam hal ini mahasiswa sangat antusias untuk berwirausaha dengan menciptakan produk atau jasanya yang ditawarkan melalui

## Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pamengenai hasil, maka dapat disimpulkan bahwa E-Commerce menumbuhkan minat berwirausaha mahasiswa Universitas PGRI Madiun dengan menunjukkan bahwa adanya E-Commerce bisa menyebabkan bertambahnya minat mahasiswa mau berwirausaha karena dengan *e commerce* tidak diperlukan modal yang cukup banyak untuk memulai usaha. Kemudahan bagi penjual diantaranya kemudahan dalam mempromosikan, mengenalkan, memberi informasi produk yang dijual. Sehingga, dalam hal ini mahasiswa sangat antusias untuk berwirausaha dengan menciptakan produk atau jasanya yang ditawarkan melalui *E-Commerce*.

Beberapa saran sebagai berikut :

1. Untuk kedepannya *E-Commerce* sebaiknya dikurangi terkait masalah biaya atau tarif untuk mempromosikan atau iklannya.
2. Universitas PGRI Madiun sebaiknya memeberikan wadah pembimbingan kepada mahasiswa yang sedang melakukan wirausaha di *e-commerce*.

## Referensi

Arikunto, S. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.

Bukalapak.com Panduan belanja online di bukalapak bukalapak.com.  
<https://panduan.bukalapak.com/buyer>

*Buchari Alma. 2016. Kewirausahaan. Alfabeta. Bandung*

I Made Adi Pranata, Gede Sri Darma. 2014. Strategi Penerapan e-commerce Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*. Volume 11, No. 1. Hal. 69- 81

Jubilee Enterprise. 2013. *Toko Online Moderen*. Elex Media Komputindo. Jakarta. Koentjoro. 2012. *Metode Penelitian*. Jakarta: Salemba Empat.

*Rudyanti Dorotea Tobing. 2015. Aspek – Aspek Hukum Bisnis. Pengertian Asas, Teori dan Praktik. LaksBang Justitia. Surabaya.*

Miles, B, Huberman, A, M. 1992. *Analisa Data Kualitatif*. Jakarta: UI Press.

Senna Safflianda Cendikia Putra, Ketut Indraningrat., Abdul Halim. 2017 . Persepsi Mahasiswa Terhadap E-commerce melalui Facebook di Kecamatan Sumpalsari Kabupaten Jember. *e-Journal Ekonomi Bisnis dan Akutansi*. Volume IV (1) hal. 72 – 78.

*.Susatyo Herlambang, 2014. Basic Marketing (Dasar- Dasar Pemasaran) Cara Mudah Memahami Ilmu Pemasaran. Gosityen Publishing. Yogyakarta.*