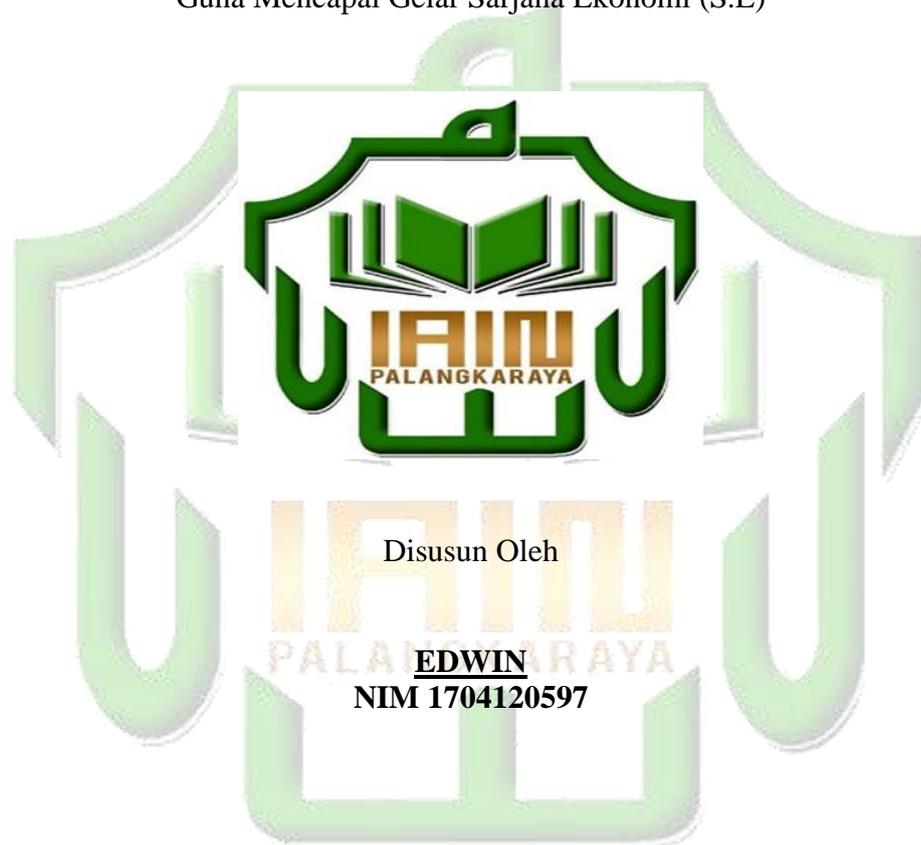


**WIRUSAHA *ONLINE* DI KALANGAN MAHASISWA IAIN  
PALANGKA RAYA DAN UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH  
PALANGKA RAYA PERSPEKTIF *GENDER***

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Melengkapi dan Memenuhi Syarat  
Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Disusun Oleh

**EDWIN**  
NIM 1704120597

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
JURUSAN EKONOMI ISLAM  
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
TAHUN 2022 M / 1444 H**

**PERSETUJUAN SKRIPSI**

Judul : Wirausaha *Online* di Kalangan Mahasiswa IAIN  
Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka  
Raya Perspektif *Gender*  
Nama : Edwin  
NIM : 1704120597  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Jenjang : Strata 1 / S1

Palangka Raya, Oktober 2022

Menyetujui,

Pembimbing I,



**Ali Sadikin, S.E., M.Si**  
NIP. 19740201 199903 1 002

Pembimbing II,



**Novi Angga Safitri, S.Sv., M.M**  
NIP. 19911115 201903 2 012

Mengetahui,

Dekan Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Palangka Raya



**Dr. M. Ali Sibram Malisi, M.Ag**  
NIP. 19740423 200112 1 002

Ketua Jurusan  
Ekonomi Islam



**Dr. Itsla Yunisva Aviva, M.E.Sv**  
NIP. 19891010 201503 2 012

**NOTA DINAS**

Palangka Raya, Oktober 2022

Hal : Mohon Diuji Skripsi  
Saudara Edwin

Yth. Ketua Panitia Ujian Skripsi  
FEBI IAIN Palangka Raya

Di-

Palangka Raya

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca, memeriksa, dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi Saudari:

Nama : Edwin  
NIM : 1704120597  
Judul : Wirausaha *Online* di Kalangan Mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya Perspektif *Gender*

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Syariah, Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.

Demikian atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pembimbing I,

Pembimbing II



**Ali Sadikin, S.E., M.Si**  
NIP. 19740201 199903 1 002



**Novi Angga Safitri, S.Sy., M.M**  
NIP. 19911115 201903 2 012

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Wirausaha *Online* di Kalangan Mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya Perspektif *Gender*” oleh Edwin NIM: 1704120597 telah di-*munaqasyah*-kan oleh Tim *Munaqasyah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya pada:

Hari : Rabu

Tanggal : 19 Oktober 2022

Palangka Raya, 19 Oktober 2022

### Tim Penguji

1. Jelita, M.S.I  
(Penguji/Ketua Sidang)

(.....)

2. Dr. Imam Qalvubi, M.Hum  
(Penguji I)

(.....)

3. Ali Sadikin, S.E., M.Si  
(Penguji II)

(.....)

4. Novi Angga Safitri, M.M.  
(Penguji/Sekretaris)

(.....)

Dekan Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Palangka Raya

Dr. M. Ali Sibram Malisi, M.Ag  
NIP. 19740423 200112 1 002

**WIRAUSAHA *ONLINE* DI KALANGAN MAHASISWA IAIN PALANGKA  
RAYA DAN UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALANGKA RAYA  
PERSPEKTIF *GENDER***

**ABSTRAK**

Oleh Edwin  
NIM 1704120597

Wirausaha merupakan upaya yang berkaitan dengan penciptaan kegiatan usaha atau aktivitas bisnis. Kewirausahaan (*entrepreneurship*) merupakan kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan sebagai dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju titik kesuksesan. Meskipun sebelumnya wirausaha didominasi oleh laki-laki, saat ini semakin banyak wanita yang memasuki dunia usaha sebagai pilihan karir dan profesi. Peluang bisnis saat ini terbuka lebar bagi siapa saja yang mau menjalankannya.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan metode kualitatif deskriptif. Objek penelitian ini adalah wirausaha online perspektif *gender*. Penentuan subjek dalam penelitian ini menggunakan teknik *snowball sampling*. Subjek penelitian berjumlah 10 orang yang terdiri dari 5 orang mahasiswa IAIN Palangka Raya dan 5 orang mahasiswa Universitas Muhammadiyah Palangka Raya. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Pengabsahan data dilakukan dengan teknik triangulasi sumber.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi wirausaha *online* di kalangan mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya didasari oleh keinginan kuat dari dalam diri sendiri untuk dapat hidup mandiri dan memiliki penghasilan, meskipun masih berstatus sebagai seorang mahasiswa dan keinginan kuat tersebut juga didukung oleh orang tua. Adapun Tingkat kesuksesan berwirausaha *online* di kalangan mahasiswa IAIN dan UM Palangka Raya, hasil penelitian menunjukan bahwa seluruh responden merasa yakin bahwa bisnis yang sedang digeluti mampu membawa pada titik kesuksesan. Hal ini dapat terjadi jika pelaku bisnis terus berusaha dan konsisten dalam menjalankan bisnisnya. Banyak orang yang memiliki persepsi bahwa perempuan akan lebih sukses ketimbang laki-laki dalam menjalankan usaha atau bisnis. Akan tetapi, kesuksesan pada dasarnya tidak memandang jenis kelamin. Bagi mahasiswa, sudah mampu mencukupi kebutuhan hidup dan tidak meminta uang saku kepada orang tua lagi menjadi salah satu bentuk kesuksesan.

Kata kunci: Wirausaha *Online*, *Gender*

**ONLINE ENTREPRENEURS IN PALANGKA RAYA IAIN STUDENTS  
AND MUHAMMADIYAH UNIVERSITY PALANGKA RAYA GENDER  
PERSPECTIVE**

**ABSTRACT**

By Edwin  
NIM 1704120597

*Entrepreneurship is an effort related to the creation of business activities or business activities. Entrepreneurship is a creative and innovative ability that is used as a basis, tips, and resources to find opportunities to get to the point of success. Although previously entrepreneurship was dominated by men, more and more women are now entering the business world as a career and profession choice. Business opportunities are currently wide open for anyone who wants to run it.*

*This research is a field research with descriptive qualitative method. The object of this research is online entrepreneurship with a gender perspective. Determination of the subject in this study using snowball sampling technique. The research subjects were 10 people consisting of 5 students of IAIN Palangka Raya and 5 students of Muhammadiyah University of Palangka Raya. Data was collected through observation, interviews, and documentation. Validation of the data is done by triangulation of sources.*

*The results showed that the motivation of online entrepreneurship among students of IAIN Palangka Raya and Muhammadiyah University of Palangka Raya was based on a strong desire from within to be able to live independently and have an income, even though they were still a student and this strong desire was also supported by their parents. As for the success rate of online entrepreneurship among IAIN Palangka Raya and Muhammadiyah University Palangka Raya students, the results of the study show that all respondents feel confident that the business they are in is able to bring them to the point of success. This can happen if business people continue to try and be consistent in running their business. Many people have the perception that women will be more successful than men in running a business or business. However, success is fundamentally independent of gender. For students, being able to meet their daily needs and not asking their parents for pocket money is a form of success..*

*Keywords: Online Entrepreneur, Gender*

## KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah. Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada peneliti, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Wirausaha *Online* di Kalangan Mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya Perspektif *Gender*” dengan lancar. Shalawat serta salam tak lupa peneliti haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang mengantarkan manusia dari kegelapan menuju zaman terang benderang.

Penyusunan skripsi ini bertujuan guna melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk dapat mencapai gelar Sarjana Ekonomi di IAIN Palangka Raya. Peneliti menyadari penulisan skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak, baik secara moril maupun materil. Oleh karena itu, peneliti menyampaikan ribuan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
2. Bapak Dr. M. Ali Sibram Malisi, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya.
3. Ibu Dr. Itsla Yunisva Aviva, M.E.Sy selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya.
4. Ibu Jelita, S.H.I., M.S.I selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya.

5. Bapak Ali Sadikin, S.E., M.Si selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Novi Angga Safitri, S.Sy., M.M selaku Dosen Pembimbing II sekaligus Dosen Pembimbing Akademik yang telah banyak membantu, mengarahkan, dan membimbing peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir.
6. Seluruh dosen serta staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya yang tidak dapat peneliti sebutkan satu per satu yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan kepada peneliti. Ucapan terima kasih juga peneliti sampaikan kepada pemimpin dan staf administrasi perpustakaan IAIN Palangka Raya yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti untuk meminjamkan berbagai buku referensi yang berkaitan dengan skripsi peneliti.
7. Ucapan terima kasih sebesar-besarnya peneliti sampaikan kepada kedua orang tua dan adik yang selalu mendoakan, memberikan motivasi, dukungan, semangat, serta bantuan material guna menyelesaikan tugas akhir ini. Semoga saya dapat membanggakan mereka.
8. Ucapan terima kasih juga peneliti sampaikan kepada mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya yang telah bersedia menjadi subjek penelitian.
9. Seluruh teman-teman dan sahabat, khususnya teman-teman Ekonomi Syariah Angkatan 2017 kelas A yang telah memberikan semangat dan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini. Selain itu juga peneliti ucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu dan memberikan dukungan guna kelancaran penelitian dan penyusunan skripsi.

10. Teman-teman seperjuangan dan teman satu kos “Anak Kos Melati Mak Haji (Syahli, Apri, Ressa, Fahri/Paluy, Indra/Marco, Wendi, Bayu Dodo) Terima Kasih atas kebersamaannya dan dukungannya.

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembacanya. Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari sempurna. Kritik dan saran yang membangun sangat peneliti harapkan.

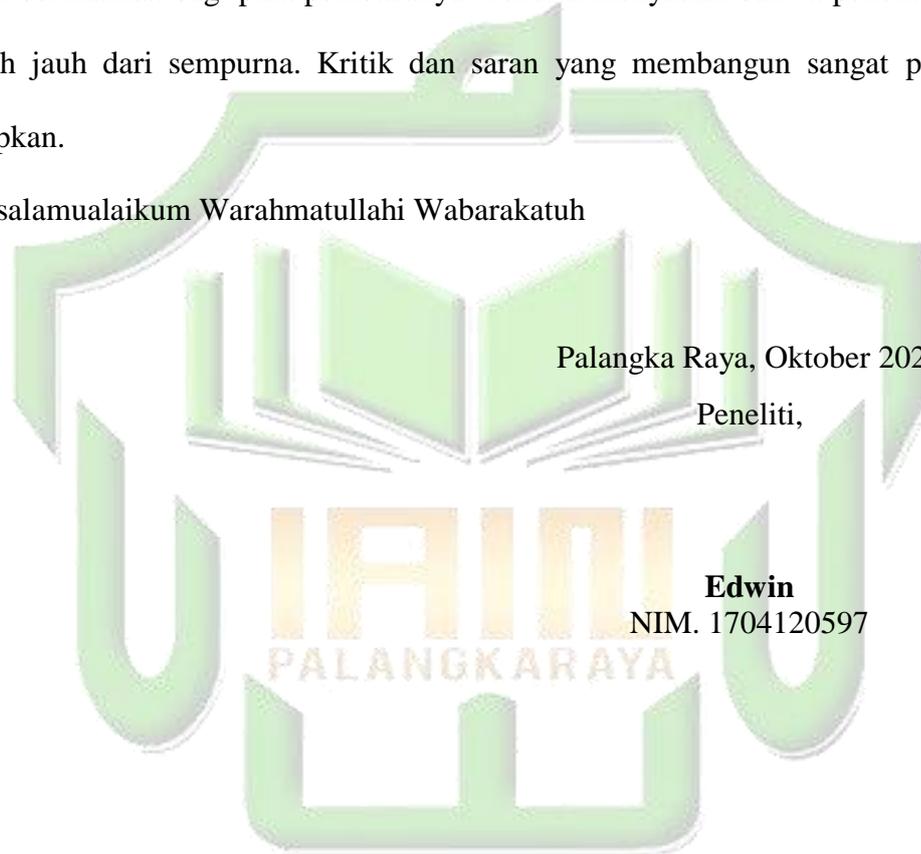
Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Palangka Raya, Oktober 2022

Peneliti,

**Edwin**

NIM. 1704120597



## PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Edwin

NIM : 1704120597

Jurusan / Program Studi : Ekonomi Islam / Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul “Wirausaha Online Di Kalangan Mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya Perspektif Gender” adalah benar karya ilmiah saya sendiri dan bukan hasil jiplakan dari karya orang lain yang tidak sesuai dengan etika keilmuan. Jika kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran, maka saya siap menanggung risiko atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, Oktober 2022

Yang Membuat Pernyataan,



**Edwin**

NIM. 1704120597

x

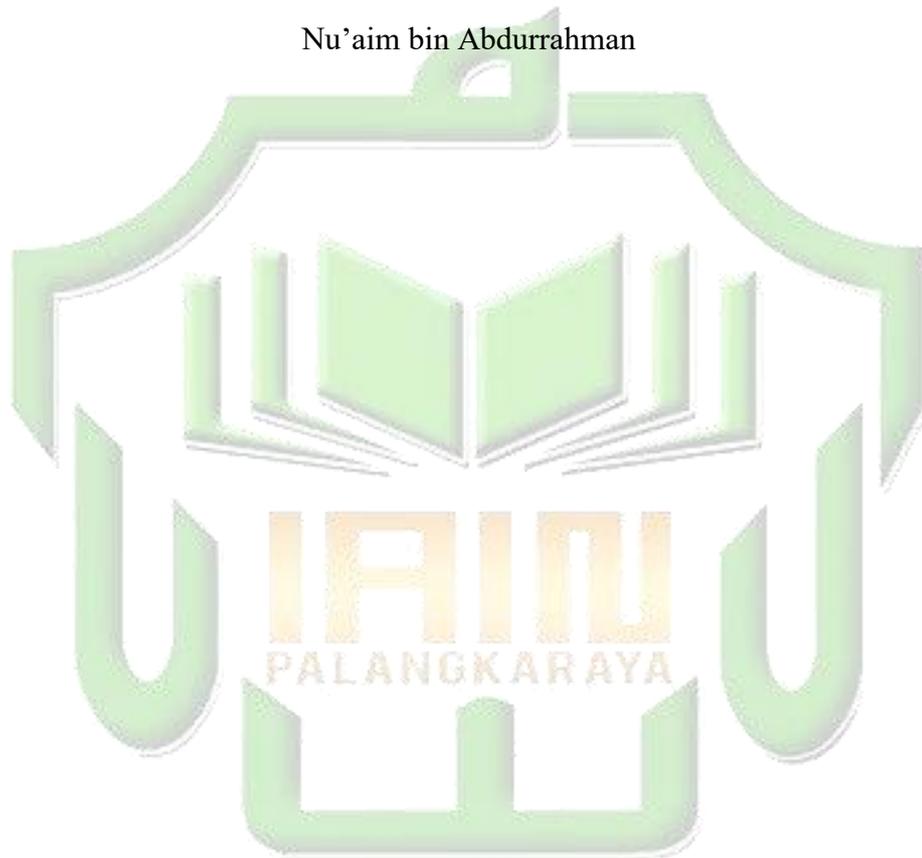
## MOTTO

تَسْعَةُ أَعْشَارِ الرِّزْقِ فِي التِّجَارَةِ

“Sembilan dari sepuluh pintu rezeki ada dalam perdagangan”

Diriwayatkan oleh Ibrahim al-Harbi dalam *Gharib Al-Hadits* dari hadits

Nu'aim bin Abdurrahman



## PEDOMAN TRANSLITERASI

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No.158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
أ	<i>Alif</i>	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	<i>Bā'</i>	B	Be
ت	<i>Tā'</i>	T	Te
ث	<i>Śā'</i>	Ś	Es titik di atas
ج	<i>Jim</i>	J	Je
ح	<i>Hā'</i>	H	ha titik di bawah
خ	<i>Khā'</i>	Kh	ka dan ha
د	<i>Dal</i>	D	De
ذ	<i>Żal</i>	Ż	zet titik di atas
ر	<i>Rā'</i>	R	Er
ز	<i>Zai</i>	Z	Zet
س	<i>Sīn</i>	S	Es
ش	<i>Syīn</i>	Sy	es dan ye
ص	<i>Şād</i>	Ş	es titik di bawah
ض	<i>Dād</i>	Ḍ	de titik di bawah
ط	<i>Tā'</i>	Ṭ	te titik di bawah
ظ	<i>Zā'</i>	Ẓ	zet titik di bawah
ع	'Ayn	... ' ...	koma terbalik (di atas)
غ	<i>Gayn</i>	G	Ge
ف	<i>Fā'</i>	F	Ef
ق	<i>Qāf</i>	Q	Qi
ك	<i>Kāf</i>	K	Ka
ل	<i>Lām</i>	L	El
م	<i>Mīm</i>	M	Em

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ن	<i>Nūn</i>	N	En
و	<i>Waw</i>	W	We
ه	<i>Hā'</i>	H	Ha
ء	<i>Hamzah</i>	... ' ...	Apostrof
ي	<i>Yā</i>	Y	Ye

### B. Konsonan Rangkap Karena *Tasydīd* ditulis Rangkap

متعقدین	Ditulis	<i>muta'āqqidīn</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

### C. *Tā' Marbūtah* di Akhir Kata

1. Bila dimatikan, ditulis h:

هبة	Ditulis	<i>Hibah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali dikehendaki lafal aslinya).

2. Bila dihidupkan karena berangkaian dengan kata lain, ditulis t:

نعمة الله	Ditulis	<i>ni'matullah</i>
زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakātul-ḥitri</i>

#### D. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dhammah	Ditulis	U

#### E. Vokal Panjang

Fathah + alif	Ditulis	Ā
جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyyah</i>
Fathah + ya' mati	Ditulis	Ā
يسعى	Ditulis	<i>Yās'ā</i>
Kasrah + ya' mati	Ditulis	Ī
مجيد	Ditulis	<i>Majīd</i>
Dhammah + wawu mati	Ditulis	Ū
فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

#### F. Vokal Rangkap

Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

**G. Vokal-Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata, Dipisahkan dengan Apostrof**

انتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
اعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

**H. Kata Sandang Alim + Lām**

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf “l” (el) nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

**I. Penulisan Kata-Kata dalam Rangkaian Kalimat**

Ditulis menurut penulisannya.

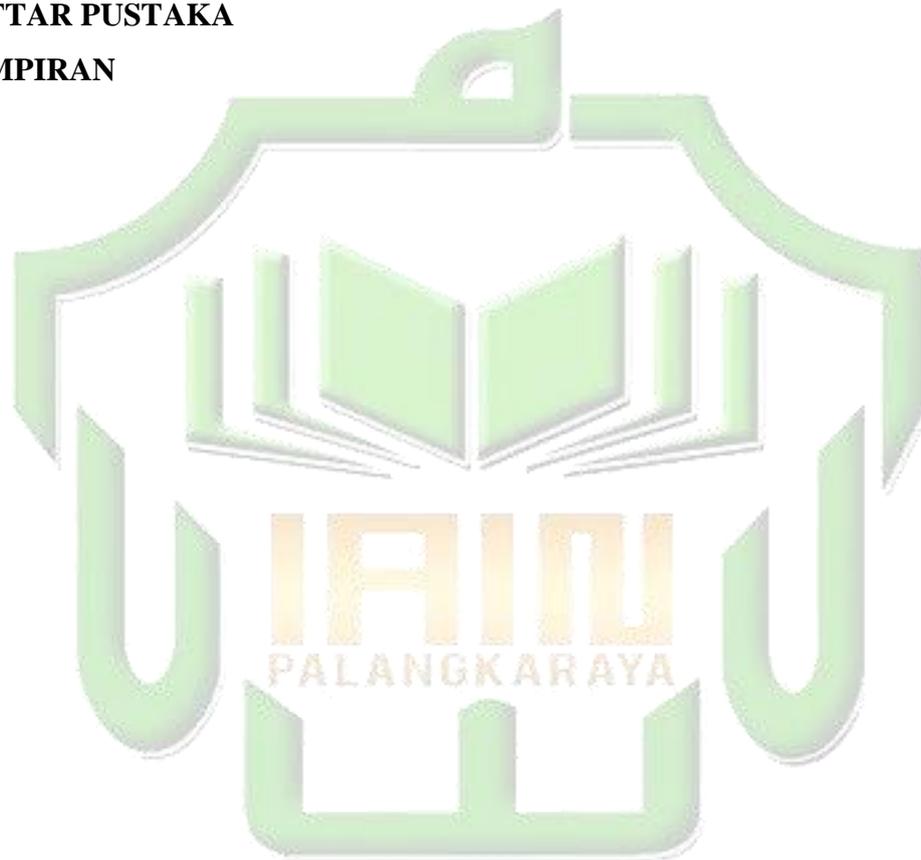
ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>PERSETUJUAN SKRIPSI</b> .....	ii
<b>NOTA DINAS</b> .....	iii
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	iv
<b>ABSTRAK</b> .....	v
<b>ABSTRACT</b> .....	vi
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vii
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS</b> .....	x
<b>MOTTO</b> .....	xi
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI</b> .....	xii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xvi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xix
<b>DAFTAR BAGAN</b> .....	xx
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	4
C. Rumusan Masalah .....	4
D. Tujuan Penelitian.....	5
E. Kegunaan Penelitian.....	5
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b> .....	7
A. Penelitian Terdahulu .....	7
B. Kajian Teori dan Konsep.....	18
1. Kerangka Teori.....	18
a. Teori Kewirausahaan .....	18
1) Karakteristik Kewirausahaan.....	19
2) Konsep Wirausaha dalam Islam.....	20
b. Teori Motivasi.....	23
1) Jenis-Jenis Motivasi.....	25
2) Teori Motivasi Berwirausaha Menurut Para Ahli.....	25

3) Faktor-Faktor Motivasi Berwirausaha .....	27
c. Teori Kesuksesan .....	28
1) Teori Kesuksesan Berwirausaha Menurut Para Ahli .....	29
2) Faktor yang Mempengaruhi Kesuksesan Bisnis .....	30
3) Indikator Kesuksesan Berwirausaha .....	32
2. Kerangka Konsep .....	33
a. Konsep Bisnis <i>Online</i> .....	33
1) Mekanisme Bisnis <i>Online</i> .....	34
2) Keamanan Bisnis <i>Online</i> .....	35
b. Konsep Mahasiswa .....	36
c. Konsep <i>Gender</i> .....	37
1) Perbedaan Konsep <i>Gender</i> dan Jenis Kelamin ( <i>Seks</i> ) .....	38
2) Konsep <i>Gender</i> dalam Lingkungan Sosial .....	40
C. Kerangka Pikir .....	42
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>44</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	44
1. Pendekatan Penelitian .....	44
2. Jenis Penelitian .....	44
B. Waktu dan Tempat Penelitian .....	45
1. Waktu Penelitian .....	45
2. Tempat Penelitian .....	45
C. Objek dan Subjek Penelitian .....	46
1. Objek Penelitian .....	46
2. Subjek Penelitian .....	46
D. Teknik Pengumpulan Data .....	47
1. Observasi .....	47
2. Wawancara .....	48
3. Dokumentasi .....	48
E. Pengabsahan Data .....	49
F. Analisis Data .....	50
G. Sistematika Penulisan .....	51

<b>BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA .....</b>	<b>52</b>
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	52
B. Penyajian Data.....	60
C. Hasil Analisis Data.....	99
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>107</b>
A. Kesimpulan.....	107
B. Saran.....	108
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu.....	17
Tabel 4.1	Subjek Penelitian dan Rincian Jenis Usaha.....	62
Tabel 4.2	Subjek Penelitian dan Rincian Pendapatan .....	83



## DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Kerangka Pikir.....	43
-------------------------------	----



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Negara Indonesia memiliki potensi ekonomi yang besar, dengan kekayaan alam yang sangat melimpah. Semakin maju suatu negara semakin banyak orang berpendidikan tinggi kemudian biasanya juga semakin banyak pengangguran. Oleh karena itu, sangat diperlukan dunia wirausaha, dimana orang tidak mencari kerja, melainkan mampu menciptakan lapangan kerja.<sup>1</sup> Kemiskinan, kesenjangan sosial dan spasial, pengangguran usia produktif, kelangkaan pangan dan menipisnya cadangan energi merupakan tantangan besar bagi bangsa Indonesia memasuki pasar bebas dan persaingan global. Salah satu solusi yang bisa ditempuh untuk dapat keluar dari permasalahan diatas adalah menuntut jiwa, pikiran, dan tindakan kreatif dan inovatif. Diantaranya penciptaan wirausaha muda (*young entrepreneur*).<sup>2</sup>

Menurut Rokhmansyah konsep *gender* adalah suatu sikap yang melekat pada laki-laki maupun perempuan secara sosial maupun kultural. Perubahan karakteristik *gender* pada laki-laki maupun perempuan dapat terjadi dari waktu ke waktu, dari tempat ke tempat lain, bahkan dari kelas ke kelas lain pada masyarakat yang berbeda. Menurut pendapat dari Pitriana ada perbedaan signifikan dalam niat mahasiswa untuk berwirausaha antara

---

<sup>1</sup> Sri Muljaningsih, dkk., "*Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Wirausaha Pengolahan Pangan Organik pada Perempuan Tani di Desa Wonokerto, Bantur, Malang*", Wacana, Vol.15, No. 2, 2012, h. 12.

<sup>2</sup> Herwin Mopangga, "*Faktor Determinan Minat Wirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Gorontalo*", Jurnal Ekonomi, Vol.13, No.1, 2016, h.79.

laki-laki dan perempuan, dimana laki-laki cenderung memilih kewirausahaan untuk sampai pada tujuan masa depannya.<sup>3</sup>

Wirausaha adalah orang yang mampu menciptakan bisnis baru dan orang yang biasanya langsung berhadapan dengan risiko, mampu mengidentifikasi dalam mencapai keberhasilan. Sedangkan kewirausahaan (*entrepreneurship*) merupakan persoalan penting di dalam perekonomian suatu bangsa yang sedang berkembang. Kemajuan atau kemunduran suatu ekonomi bangsa sangat ditentukan oleh keberadaan dan peranan dari kelompok wirausahawan.<sup>4</sup> Meskipun sebelumnya wirausaha didominasi oleh laki-laki, saat ini semakin banyak wanita yang memasuki dunia usaha sebagai pilihan karir dan profesi. Orientasi kewirausahaan wanita dipengaruhi oleh tujuan, motif, identitas wanita dan karakteristik personal.<sup>5</sup>

Peluang bisnis saat ini terbuka lebar bagi siapa saja yang mau menjalankannya. Selama ini masih banyak yang takut berwirausaha dengan alasan tidak memiliki modal atau pengalaman, atau bahkan takut gagal. Namun, bisnis saat ini bahkan ada yang tidak membutuhkan modal besar. Salah satunya yaitu bisnis yang berbasis *online shop*. Bisnis *online shop*

---

<sup>3</sup> M. Trihudyatmanto, "Membangun Minat Berwirausaha Mahasiswa Dengan Pengaruh E- Commerce, Pengetahuan Kewirausahaan dan Gender", Jurnal PPKM, Vol. 6, No. 2, 2019, h. 95.

<sup>4</sup> Aditya Dion Mahesa dan Edy Rahardja, "Analisis Faktor-Faktor Motivasi Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha", Journal of Management, Vol. 1, No. 1, 2012, h.1.

<sup>5</sup> Aam Bastaman dan Riffa Juffiasari, *Faktor-faktor Keputusan yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Bagi Wanita untuk Berwirausaha*, Studi Kasus Anggota Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia DKI Jakarta: 2015, h. 267.

merupakan bisnis yang digerakan melalui media internet. Bisnis ini sering kita kenal dengan istilah *Business to Business* (B2B).<sup>6</sup>

Dilihat dari prospek bisnis *online shop* sendiri, saya sebagai konsumen melihat peluang ini cukup besar. Mahasiswa khususnya sebagai warga kampus setiap harinya membutuhkan pakaian, buku, makanan, alat kosmetik dan lain sebagainya. Hal ini dapat dijadikan sebagai konsumen yang aktif. Mahasiswa juga merupakan pengguna *mobile phone* dengan fitur canggih. Melalui media tersebut menjadi nilai tambah pemasaran yang menarik untuk memasarkan produk atau jasa yang akan kita tawarkan. Selain itu, bergesernya gaya hidup masyarakat yang mulai gemar berbelanja melalui media online tanpa harus ke toko atau swalayan langsung.

Hasil observasi selama kuliah terlihat minat berwirausaha dikalangan mahasiswa di IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya begitu tinggi. Kebanyakan dari mereka berwirausaha dengan cara berjualan *online*. Diantaranya ada yang berjualan produk *fashion*, produk kecantikan, desain grafis, fotografi, *video editing*, dan lain sebagainya. Memilih jenis usaha *online* merupakan pilihan tepat untuk para mahasiswi karena lebih menghemat waktu. Tidak perlu repot membuka lapak dan mempersiapkan segala hal layaknya toko biasanya. Zaman yang serba canggih ini, internet adalah solusi yang digunakan untuk media *online shop*. Para mahasiswa yang berjualan *online* dapat lebih menghemat waktu, menghemat biaya sewa lapak, dan pegawai berkurang.

---

<sup>6</sup> Samsidar, *Hubungan Persepsi Mahasiswa Tentang Peluang Bisnis Rumahan Berbasis Online Shop dengan minat Berwirausaha Mahasiswa Angkatan 2013 Prodi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Jambi*, Skripsi, Jambi: Universitas Jambi, 2016, h. 3-4.

Alasan peneliti mengambil permasalahan ini karena banyaknya mahasiswa yang memiliki jiwa kewirausahaan dan menerapkannya dengan cara berjualan *online*. Sehingga dengan adanya permasalahan ini diharapkan dapat menjadi contoh bagi mahasiswa lain yang belum berani bergerak mencoba melakukan bisnis, bisa lebih berani dan belajar menerapkan khususnya ilmu kewirausahaan yang telah dipelajari selama kuliah.

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis paparkan diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat tema penelitian dengan judul **“Wirausaha Online di Kalangan Mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya Perspektif Gender”**.

#### **B. Batasan Masalah**

Penulis membatasi permasalahan dalam penelitian ini agar tidak terjadi pembiasan permasalahan dan tidak terlepas dari pokok permasalahan yang akan dilakukan. Penulis akan berfokus pada wirausaha *online* yang dijalankan mahasiswa angkatan tahun 2018-2019, dan pespektif *gender* yang dimaksud didalam penelitian ini adalah dalam hal jenis kelamin.

#### **C. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini merupakan beberapa pertanyaan yang menyangkut skripsi peneliti yang telah dirinci sebagai berikut:

1. Apa motivasi wirausaha *online* dikalangan mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya?

2. Bagaimana tingkat kesuksesan berwirausaha *online* di kalangan mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya perspektif *gender*?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui motivasi wirausaha *online* dikalangan mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya.
2. Untuk mengetahui tingkat kesuksesan berwirausaha *online* di kalangan mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya perspektif *gender*.

#### **E. Kegunaan Penelitian**

Adapun yang menjadi kegunaan dalam penelitian ini dibagi menjadi dua macam yaitu kegunaan berbentuk teoritis dan kegunaan berbentuk praktis.

1. Kegunaan teoritis penelitian ini adalah sebagai berikut:
  - a. Menambah wawasan ilmu pengetahuan pada bidang ekonomi.
  - b. Dapat dijadikan titik tolak bagi penelitian kajian ekonomi syariah khususnya pada bidang ekonomi. Lebih lanjut, baik untuk peneliti yang bersangkutan maupun oleh peneliti lain, sehingga kegiatan penelitian dapat dilakukan secara berkesinambungan.
  - c. Sebagai bahan bacaan dan sumbangan pemikiran dalam memperkaya khazanah kepustakaan bagi kepustakaan di ekonomi.

2. Kegunaan praktis penelitian ini adalah sebagai berikut:
  - a. Sebagai tugas akhir untuk menyelesaikan studi program Strata 1 (S1) di Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
  - b. Sebagai bahan bacaan dan juga sumbangan pemikiran dalam khazanah literatur ekonomi syariah bagi keputakaan Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.



## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan peneliti dalam melakukan penelitian sehingga peneliti dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, peneliti tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian penulis. Namun peneliti mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian peneliti. Berikut beberapa penelitian sebelumnya yang terkait dengan penelitian yang dilakukan peneliti. Adapun penelitian yang berkaitan dengan penelitian peneliti adalah sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Hasna Syarifah (2016) dalam Skripsi yang berjudul “Motivasi Mahasiswa Berwirausaha (Studi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya)”.<sup>7</sup> Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Objek dalam penelitian ini adalah motivasi dalam berwirausaha pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya, sedangkan subjek dalam penelitian ini adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya yang memiliki usaha. Hasil penelitian ini motivasi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya dalam berwirausaha menunjukkan

---

<sup>7</sup> Hasna Syarifah, *Motivasi Mahasiswa Berwirausaha (Studi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya)*, Skripsi, Palangka Raya: IAIN Palangka Raya, 2016.

adanya motivasi intrinsik, yaitu motivasi yang bersumber dari dalam diri seseorang (pekerja) yang berupa kesadaran mengenai pentingnya manfaat pekerjaan yang dilaksanakannya. Kendala-kendala mahasiswa dalam berwirausaha yang pertama adalah pembagian waktu antara kuliah dengan usaha yang dijalankan. Kedua, kendala yang dihadapi adalah kurangnya modal (financial). Ketiga, kendala yang dihadapi adalah fisik yang cepat lelah dan cuaca yang tidak menentu pun terkadang menjadi kendala bagi seorang wirausaha yang memiliki usaha di luar ruangan atau gedung. Strategi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya dalam berwirausaha adalah dengan pengaturan waktu yang baik antara kuliah dan usaha dan juga tidak ada penundaan dalam pekerjaan. Selain itu, mencari partner atau orang yang telah dipercaya dalam berwirausaha, pengurangan SKS yang diambil untuk perkuliahan serta pemilihan usaha yang tepat sesuai dengan kemampuan.

Relevansi penelitian terdahulu dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah keterkaitan mengenai motivasi berwirausaha. Penelitian terdahulu dijadikan sebagai acuan dan bahan referensi bagi peneliti.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Indah Yunilasari dan Rahardjo (2016) dalam Diponegoro Journal of Management Vol. 5, No. 3, 2016 yang berjudul “Analisis Pengaruh Faktor *Gender* dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa (Studi Pada Mahasiswa Program S1 Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas

Diponegoro)”.<sup>8</sup> Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *gender* dan lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha mahasiswa. Penelitian ini dilakukan menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel *gender* tidak terdapat pengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha mahasiswa. Sedangkan lingkungan keluarga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha mahasiswa. Variabel *gender* dan keluarga secara bersamaan mempengaruhi minat berwirausaha mahasiswa sebesar 10,5% dan 89,5% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain.

Relevansi penelitian terdahulu dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah keterkaitan mengenai minat berwirausaha. Penelitian terdahulu dijadikan sebagai acuan dan bahan referensi bagi peneliti.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Ida Fitrotul Nafsiyah (2017) dalam Skripsi yang berjudul “Intensi Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta Tahun Ajaran 2016/2017”.<sup>9</sup> Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: 1) intensi berwirausaha mahasiswa pendidikan ekonomi tahun ajaran 2016/2017, 2) perbedaan intensi berwirausaha antara mahasiswa laki-laki dan perempuan, 3) perbedaan intensi berwirausaha antara mahasiswa

---

<sup>8</sup> Indah Yunilari dan Rahardjo, “Analisis Pengaruh Faktor Gender dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa (Studi Pada Mahasiswa Program S1 Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro)”, *Diponegoro Journal of Management*, Vol. 5, No. 3, 2016.

<sup>9</sup> Ida Fitrotul Nafsiyah, *Intensi Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta Tahun Ajaran 2016/2017*, Skripsi, Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta, 2017.

yang sudah menempuh mata kuliah kewirausahaan dan sedang menempuh praktikum kewirausahaan dengan mahasiswa yang belum menempuh mata kuliah kewirausahaan, 4) perbedaan intensi berwirausaha antara mahasiswa yang sudah menempuh mata kuliah kewirausahaan dan praktikum kewirausahaan dengan mahasiswa yang sudah menempuh mata kuliah kewirausahaan dan sedang menempuh praktikum kewirausahaan, 5) perbedaan intensi berwirausaha, mahasiswa dengan latar belakang pekerjaan orang tua wirausaha dan nonwirausaha. Penelitian ini merupakan penelitian jenis komparatif teknik pengambilan sampel menggunakan *proportionate random sampling*. Pengumpulan data menggunakan dokumen dan angket, uji validitas instrument menggunakan korelasi *product moment* dan uji reliabilitas menggunakan *Alpha Cronbach* dan analisis yang digunakan adalah *independent samples t-test*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) intensi berwirausaha mahasiswa Pendidikan ekonomi masuk dalam kategori tinggi, 2) intensi berwirausaha mahasiswa laki-laki lebih tinggi dibandingkan mahasiswa perempuan, 3) intensi berwirausaha mahasiswa yang sudah menempuh mata kuliah kewirausahaan dan sedang menempuh praktikum kewirausahaan lebih tinggi dibandingkan mahasiswa yang belum menempuh mata kuliah kewirausahaan, 4) intensi berwirausaha mahasiswa yang sudah menempuh mata kuliah kewirausahaan dan praktikum kewirausahaan lebih rendah dibandingkan mahasiswa yang sudah menempuh mata kuliah kewirausahaan dan

sedang menempuh praktikum kewirausahaan, 5) intensi berwirausaha mahasiswa dengan latar belakang pekerjaan orang tua wirausaha lebih tinggi dibandingkan dengan non wirausaha.

Relevansi penelitian terdahulu dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah keterkaitan mengenai intensi berwirausaha antara laki-laki dan perempuan. Penelitian terdahulu dijadikan sebagai acuan dan bahan referensi bagi peneliti.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Suadi Sapta Putra (2017) dalam Jurnal Populis Vol. 2, No. 4, Desember 2017 yang berjudul “Pendidikan Kewirausahaan dan Minat Berwirausaha Mahasiswa”.<sup>10</sup> Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Pendidikan kewirausahaan terhadap niat kewirausahaan. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner yang diberikan kepada 500 mahasiswa dari fakultas di Universitas Nasional. Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa Pendidikan kewirausahaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat kewirausahaan yang ditunjukkan oleh F hitung lebih besar dari F tabel, sehingga hipotesis penelitian diterima, niat kewirausahaan tersebut juga diperkuat oleh variabel demografi *gender*, pengalaman kerja, dan pekerjaan orang tua. Niat kewirausahaan pria lebih tinggi daripada wanita. Mahasiswa yang memiliki pengalaman kerja juga memiliki niat kewirausahaan yang lebih tinggi. Mahasiswa yang orang tuanya bekerja

---

<sup>10</sup> Suadi Sapta Putra, “Pendidikan Kewirausahaan dan Minat Berwirausaha Mahasiswa”, Jurnal Populis, Vol. 2, No. 4, 2017.

sebagai petani memiliki niat yang paling rendah dalam bidang kewirausahaan.

Relevansi penelitian terdahulu dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah keterkaitan mengenai minat berwirausaha antara laki-laki dan perempuan. Penelitian terdahulu dijadikan sebagai acuan dan bahan referensi bagi peneliti.

5. Penelitian yang dilakukan oleh M. Trihudyatmanto dalam Jurnal PPKM Vol. 6, No. 2, April 2019 dengan judul “Membangun Minat Berwirausaha Mahasiswa dengan Pengaruh Faktor *E-Commerce*, Pengetahuan Kewirausahaan dan *Gender*”.<sup>11</sup> Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *e-commerce*, pengetahuan kewirausahaan, dan *gender* terhadap minat mahasiswa FE UNSIQ untuk berwirausaha. Penelitian ini dilakukan di FE UNSIQ, menggunakan metode survey dengan teknik kuesioner, data yang digunakan adalah data primer yang didapat dengan cara menyebarkan kuesioner secara langsung kepada 142 responden dengan teknik *purposive sampling*, dan analisis data menggunakan regresi linier berganda. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa *e-commerce* berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa berwirausaha, pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif terhadap minat mahasiswa berwirausaha, dan *gender* tidak berpengaruh terhadap minat mahasiswa berwirausaha.

---

<sup>11</sup> M. Trihudyatmanto, “Membangun Minat Berwirausaha Mahasiswa dengan Pengaruh Faktor *E-Commerce*, Pengetahuan dan *Gender*”, Jurnal PPKM, Vol. 6, No. 2, 2019.

Relevansi penelitian terdahulu dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah keterkaitan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat berwirausaha. Penelitian terdahulu dijadikan sebagai acuan dan bahan referensi bagi peneliti.

6. Penelitian yang dilakukan oleh Mukaramah (2019) dalam Skripsi dengan judul “Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Terhadap Kemampuan Berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Palangka Raya”.<sup>12</sup> Penelitian ini difokuskan pada pengaruh mata kuliah Kewirausahaan terhadap kemampuan berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Palangka Raya. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan metode kuantitatif. Permasalahan dalam penelitian diutarakan dengan metode *ex-post facto* dan metode pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel mata kuliah Kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kemampuan berwirausaha dengan nilai Signifikansi  $0,000 < 0,05$ .

Relevansi penelitian terdahulu dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah keterkaitan mengenai kemampuan berwirausaha. Penelitian terdahulu dijadikan sebagai acuan dan bahan referensi bagi peneliti.

---

<sup>12</sup> Mukaramah, *Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Terhadap Kemampuan Berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Palangka Raya*, Skripsi, Palangka Raya: IAIN Palangka Raya, 2019.

7. Penelitian yang dilakukan oleh Wiwid Putri Lestari (2019) dalam Skripsi dengan judul “Perbedaan Minat Berwirausaha Ditinjau dari Jenis Kelamin, Kreativitas Berwirausaha, dan Pengetahuan Berwirausaha (Studi Kasus Mahasiswa Program Studi Akuntansi, Pendidikan Ekonomi, dan Pendidikan Akuntansi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta)”<sup>13</sup>.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ada (1) perbedaan minat berwirausaha ditinjau dari jenis kelamin (2) perbedaan minat berwirausaha ditinjau dari kreativitas berwirausaha (3) perbedaan minat berwirausaha ditinjau dari pengetahuan berwirausaha. Jenis penelitian ini adalah penelitian *ex-post facto*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) tidak ada perbedaan minat berwirausaha ditinjau dari jenis kelamin (2) ada perbedaan minat berwirausaha ditinjau dari kreativitas berwirausaha (3) ada perbedaan minat berwirausaha ditinjau dari pengetahuan berwirausaha.

Relevansi penelitian terdahulu dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah keterkaitan mengenai minat berwirausaha ditinjau dari jenis kelamin. Penelitian terdahulu dijadikan sebagai acuan dan bahan referensi bagi peneliti.

8. Penelitian yang dilakukan oleh Alvin Riawan (2020) dalam Skripsi yang berjudul “Analisis Efikasi Diri (*Self Efficacy*) Wirausaha pada Bisnis *Online* Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi

---

<sup>13</sup> Wiwid Putri Lestari, *Perbedaan Minat Berwirausaha Ditinjau dari Jenis Kelamin, Kreativitas Berwirausaha, dan Pengetahuan Berwirausaha (Studi Kasus Mahasiswa Program Studi Akuntansi, Pendidikan Ekonomi, dan Pendidikan Akuntansi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta)*, Skripsi, Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma, 2019.

dan Bisnis Islam IAIN Jember”.<sup>14</sup> Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis pendekatan deskriptif. Dalam penentuan subjek penelitian menggunakan *purposive sampling* serta menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini yaitu, efikasi diri yang dimiliki mahasiswa dapat dilihat dari beberapa tingkah laku, yaitu, 1) Usaha yang dikeluarkan untuk mencapai tujuannya. 2) Daya tahan yang dimiliki menghadapi rintangan atau kegagalan, serta dengan mudah dapat mengembalikan rasa percaya diri setelah mengalami kegagalan. 3) Anggapan bahwa keadaan tidak nyaman sebagai suatu tantangan, dan bukan sebagai sesuatu yang harus dihindari. Adapun strategi pengembangan wirausaha dapat disimpulkan bahwa 1) Mahasiswa hanya sebagai *reseller*, fokus mahasiswa masih pada promosi dan pelayanan pesanan. Dengan pasar utama yaitu mahasiswa IAIN Jember, produk yang ditawarkan merupakan kebutuhan mahasiswa mulai dari produk *fashion*, produk kecantikan, dan kebutuhan sehari-hari lainnya. 2) Mempromosikan barang melalui sosial media seperti WhatsApp, Instagram, Facebook, dan lain sebagainya. 3) Sumber keuangan adalah dari uang pribadi, sedangkan pengendalian dan pengawasan keuangan adalah dengan pembukuan sederhana dari pencatatan modal sampai laba, untuk keuntungan langsung ditabung dan juga digunakan untuk kebutuhan sehari-hari.

---

<sup>14</sup> Alvin Riawan, *Analisis Efikasi Diri (Self Efficacy) Wirausaha pada Bisnis Online Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember*, Skripsi, Jember: IAIN Jember, 2020.

Relevansi penelitian terdahulu dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah keterkaitan mengenai berwirausaha dikalangan mahasiswa. Penelitian terdahulu dijadikan sebagai acuan dan bahan referensi bagi peneliti.

9. Penelitian yang dilakukan oleh Syahrani dan Rosalina Debiyani (2020) dalam Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan Vol. 16, Issue 3, dengan judul “Peran Gender dalam Niat Berwirausaha”.<sup>15</sup> Penelitian ini bertujuan untuk menguji variabel-variabel yang terdapat dalam teori perilaku terencana yaitu sikap, norma subjektif, dengan menambahkan variabel pendidikan dan kewirausahaan dan variabel jenis kelamin sebagai pemoderasi. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode survey yaitu mengumpulkan data atau informasi responden dengan menggunakan kuesioner atau melalui perantara seperti *google form*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel sikap dan pendidikan kewirausahaan berpengaruh positif terhadap terhadap niat berwirausaha. Norma subjektif tidak berpengaruh niat berwirausaha dan tidak ada pengaruh *gender* pada sikap terhadap niat berwirausaha jika *gender* dijadikan moderasi.

Relevansi penelitian terdahulu dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah keterkaitan mengenai niat berwirausaha jika dilihat dari segi *gender*. Penelitian terdahulu dijadikan sebagai acuan dan bahan referensi bagi peneliti.

---

<sup>15</sup> Syahrani dan Rosalina Debiyani, “Peran Gender dalam Niat Berwirausaha”, Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan, Vol. 16, Issue, 3, 2020.

Guna memudahkan melihat perbedaan dan persamaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang akan penulis teliti, maka penulis membuat tabel indikator perbandingan dan persamaan. Adapun uraian dari penelitian terdahulu adalah sebagai berikut:

**Tabel 2.1**  
**Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu**

No	Penelitian Terdahulu	Persamaan	Perbedaan
1	M. Trihudyatmanto, 2019, dengan judul “Membangun Minat Wirausaha dengan Pengaruh Faktor <i>E-Commerce</i> , Pengetahuan Wirausaha, dan <i>Gender</i> ”.	1. Topik penelitian yaitu wirausaha di kalangan mahasiswa	1. Peneliti hanya menggunakan variabel <i>gender</i> 2. Periode pengamatan
2	Mukaramah, 2019, dengan judul “Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Terhadap Kemampuan Berwirausaha pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Palangka Raya”.	1. Topik penelitian yaitu wirausaha di kalangan mahasiswa	1. Peneliti tidak menggunakan variabel Mata Kuliah Kewirausahaan 2. Periode pengamatan
3	Syahrani dan Rosalina Debiyani, 2020, dengan judul “Peran <i>Gender</i> dalam Minat Wirausaha”.	1. Topik penelitian yang membahas mengenai <i>gender</i> dalam wirausaha	1. Populasi yang digunakan dalam penelitian 2. Periode pengamatan
4	Hasna Syarifah, 2016, dengan judul “Motivasi Mahasiswa dalam Berwirausaha (Studi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya)”.	1. Topik penelitian yaitu wirausaha di kalangan mahasiswa	1. Peneliti terdahulu membahas terkait motivasi berwirausaha 2. Periode pengamatan
5	Alvin Riawan, 2020, dengan judul “Analisis Efikasi Diri ( <i>Self Efficacy</i> ) Wirausaha pada	1. Topik penelitian yaitu	1. Peneliti tidak menggunakan variabel

No	Penelitian Terdahulu	Persamaan	Perbedaan
	Bisnis <i>Online</i> Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember”.	wirausaha di kalangan mahasiswa	Efikasi Diri dalam penelitian 2. Periode pengamatan

Sumber: dibuat oleh peneliti (2022)

## B. Kajian Teori dan Konsep

### 1. Kerangka Teori

#### a. Teori Kewirausahaan

Wirausaha berasal dari kata wira dan usaha. Wira artinya utama, gagah, berani atau teladan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, makna usaha adalah kegiatan dengan mengerahkan tenaga dan pikiran untuk mencapai suatu maksud. Dari makna kedua kata tersebut dapat disarikan pengertian wirausaha secara keseluruhan. Wirausaha adalah sebuah upaya untuk mencapai kondisi atau tujuan tertentu yang dilakukan dengan berani atau dengan sikap penuh kepahlawanan.<sup>16</sup>

Sementara itu, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, wirausaha adalah orang yang pandai atau berbakat mengenal produk baru, menentukan cara produksi baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya.<sup>17</sup> Menurut Zimmarer dan Scarborough yang dikutip oleh Indri mendefinisikan:

Wirausahawan adalah seseorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil resiko dan ketidakpastian demi mencapai

<sup>16</sup> Solehudin Murpi dan Dea Tanyo Iskandar, *Manajemen Bisnis Untuk Orang Awam*, Bekasi: Laskar, 2011, h. 3.

<sup>17</sup> Depdiknas, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga*, Jakarta: Balai Pustaka, 2005, h.756.

keuntungan dan pertumbuhan bisnis dengan mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan untuk mendirikannya.<sup>18</sup>

Menurut Sadono Sukirno menyatakan bahwa:

Wirausaha ialah seseorang yang gigih berusaha untuk menjalankan sesuatu kegiatan bisnis dengan tujuan untuk mencapai hasil yang dapat dibanggakan.<sup>19</sup>

Sedangkan menurut J. Winardi menjelaskan bahwa:

Kewirausahaan merupakan sebuah proses dinamika guna menciptakan kekayaan incremental. Kekayaan tersebut diciptakan oleh individu-individu yang menerima resiko dalam kaitan dengan soal modal (*equity*) waktu dan atau komitmen karier dalam hal menyediakan nilai untuk produk atau jasa tertentu. Produk atau jasa bersangkutan mungkin tidak baru atau unik tetapi tetap nilai harus diciptakan oleh sang *entrepreneur* melalui Tindakan berupa mengalokasi keterampilan dan sumber-sumber daya yang diperlukan.<sup>20</sup>

### 1) Karakteristik Kewirausahaan

Ciri-ciri umum kewirausahaan dapat dilihat dari beberapa aspek kepribadian, seperti jiwa, watak, sikap, dan perilaku seseorang. Ciri-ciri kewirausahaan meliputi enam komponen penting, yaitu percaya diri, berorientasi pada hasil, berani mengambil resiko, kepemimpinan, keorisinalitasan, dan berorientasi pada masa depan. Ciri-ciri tersebut dapat dilihat dari beberapa indikator sebagai berikut:

- a) Penuh percaya diri, indikatornya adalah penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin, dan bertanggung jawab.

<sup>18</sup> Indri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, Jakarta: Kencana, 2015, h. 287.

<sup>19</sup> Sadono Sukirno dkk, *Pengantar Bisnis Edisi Pertama*, Jakarta: Kencana, 2013, h. 367.

<sup>20</sup> J. Winardi, *Entrepreneur & Entrepreneurship*, Jakarta: Kencana, 2004, h. 307-308.

- b) Memilih inisiatif, indikatornya adalah penuh energi, cekatan dalam bertindak, dan aktif.
- c) Memiliki motif berprestasi, indikatornya adalah berorientasi pada hasil dan wawasan masa depan.
- d) Memiliki jiwa kepemimpinan, indikatornya adalah berani tampil beda, dapat dipercaya, dan tangguh dalam bertindak.
- e) Berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan, dan menyukai tantangan.

## 2) Konsep Wirausaha dalam Islam

Kewirausahaan dalam konsep Islam memiliki beberapa point penting sebagai berikut:

- a) Mencapai Target Hasil Berupa *Profit Materi* dan *Benefit Non-Materi*.

Seorang pengusaha islam membentuk suatu usaha baru dengan tujuan yang tidak hanya mencari profit (*qimah madhiyah* atau nilai materi) setinggi tingginya, tetapi harus juga memperoleh dan memberikan *benefit* (manfaat) non-materi kepada internal usahanya dan eksternal (lingkungan masyarakat), seperti terciptanya suasana persaudaraan, kepedulian sosial, dan sebagainya. *Benefit* yang dimaksud tidaklah semata memberikan manfaat kebendaan, juga dapat bersifat non-materi. Islam memandang bahwa suatu amal perbuatan tidak hanya berorientasi pada *qimah madiyah*.

Masih ada tiga orientasi lainnya, yakni *qimah insaniyah*, *qimah khuluqiyah*, dan *qimah ruhiyah*. Melalui orientasi *qimah insaniyah* berarti pengelola usaha (wirausahawan) juga dapat memberikan manfaat yang bersifat kemanusiaan melalui membuka kesempatan kerja sehingga mengurangi jumlah pengangguran, bantuan sosial (sedekah) sehingga dapat meratakan pendapatan masyarakat khususnya menengah kebawah, dan bantuan lainnya, *qimah khuluqiyah* mengandung pengertian bahwa nilai-nilai *akhlakul karimah* (akhlak mulia) menjadi suatu kemestian yang harus muncul dalam setiap aktivitas pengelolaan usaha, misalnya dapat mengelola produk-produk dengan bahan baku dan cara perolehan yang halal dan *thayyib*, bersaing dengan perusahaan atau usaha lain dengan cara yang sehat dan dapat menjalin hubungan ukhuwah yang baik dengan karyawan maupun dengan mitra bisnis yang lain. *Qimah ruhiyah* berarti perbuatan tersebut atau usaha yang dilakukannya dimaksudkan untuk mencari keberkahan dan keridhaan Allah SWT.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> M. Ismail Yusanto dan M. Karabet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islam*, Jakarta:Gema Insani Press, 2002, h. 19.

b) Menegakkan Keadilan dan Kejujuran.

Keadilan dan kejujuran merupakan hal yang sangat dijunjung dalam Islam sebagai pengusaha dalam melayani pembelinya. Nabi Muhammad SAW telah memberikan contoh berdagang dengan cara mengutamakan kejujuran keadilan, artinya tidaklah ada bagian dari barang yang dijualnya baik komposisi, kualitas dan harganya yang ia sembunyikan, dengan sikap kejujuran beliau para pelanggannya pun merasa senang dan puas. Sikap jujur dan adil pada hakikatnya akan melahirkan kepercayaan (*trust*) dari pihak pelanggan.

c) Bekerja Sebagai Jihad.

Islam tidak semata-mata memerintahkan kerja dan berusaha, tetapi juga memerintahkan bekerja dengan profesional dan bersungguh-sungguh. Hendaknya seorang muslim bekerja dengan ketekunan, kesungguhan, konsisten, dan *continue*.<sup>22</sup> Hal ini sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. Al-Ankabut ayat 17.

إِنَّمَا تَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ أَوْثَانًا وَتَخْلُقُونَ إِفْكًا ۚ  
 إِنَّ الَّذِينَ تَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ لَا يَمْلِكُونَ لَكُمْ رِزْقًا  
 فَابْتَغُوا عِنْدَ اللَّهِ الرِّزْقَ وَاعْبُدُوهُ وَاشْكُرُوا لَهُ ۗ  
 إِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

Artinya:

<sup>22</sup> Yusuf Qardhawi, *Daurul Qiyam wal Akhlaq fil Iqtishadil Islami*, Kairo: Maktabah Wahbah, 1995, h. 161.

“Sesungguhnya apa yang kamu sembah selain Allah itu adalah berhala, dan kamu membuat dusta. Sesungguhnya yang kamu sembah selain Allah itu tidak mampu memberikan rezeki kepadamu, maka mintalah rezeki itu di sisi Allah, dan sembahlah Dia dan bersyukurlah kepada-Nya. Hanya kepada-Nyalah kamu akan dikembalikan” (Q.S. Al-Ankabut/29:17).<sup>23</sup>

Ihsan dalam bekerja bukanlah perkara sunnah, bukan keutamaan, bukan pula urusan sepele dalam perdagangan Islam, tetapi suatu kewajiban agama bagi setiap muslim. Allah SWT berfirman dalam Q.S. At-Taubah ayat 105 berikut ini:

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ  
وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَيَرْدُّونَ اِلَيْ عَالَمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ  
فَيُنَبِّئُكُمْ 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/8:105).<sup>24</sup>

## b. Teori Motivasi

Istilah motivasi berasal dari kata motif yang dapat diartikan sebagai kekuatan yang terdapat pada diri individu, yang menyebabkan individu tersebut bertindak atau berbuat. Motif adalah daya penggerak dalam diri seseorang untuk melakukan aktivitas tertentu, demi mencapai tujuan tertentu. Uno mengatakan bahwa

<sup>23</sup> Q.S. Al-Ankabut [29] : 17.

<sup>24</sup> Ummul Qura: Al-Qur'an Wakaf, Q.S. At-Taubah [8] : 105.

motivasi merupakan dorongan yang terdapat dalam diri seseorang untuk berusaha mengadakan perubahan tingkah laku yang lebih baik dalam memenuhi kebutuhannya.<sup>25</sup>

Menurut Sutrisno, motivasi adalah faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Motivasi sering diartikan sebagai faktor pendorong perilaku manusia.<sup>26</sup> Mangkunegara juga berpendapat bahwa motivasi adalah kondisi atau energi yang menggerakkan diri seseorang yang terarah untuk mencapai tujuan organisasi.<sup>27</sup> Siagian mendefinisikan motivasi sebagai daya pendorong yang mengakibatkan seorang anggota organisasi mau dan rela menggerakkan kemampuan dalam bentuk keahlian atau keterampilan, tenaga dan waktunya untuk menggerakkan berbagai kegiatan yang menjadi tanggung jawabnya dan menggabungkan kewajibannya dalam rangka pencapaian tujuan dan berbagai sasaran organisasi yang telah ditentukan sebelumnya.<sup>28</sup>

Berdasarkan pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa motivasi adalah semua kekuatan yang memberi energi, daya, arah dan dorongan untuk melakukan atau tidak melakukan kegiatan-

---

<sup>25</sup> Uno B. Hamzah, *Teori Motivasi & Pengukurannya, Analisis di Bidang Pendidikan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2007, h.3.

<sup>26</sup> Edy Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi Pertama*, Jakarta: Kencana, 2013, h. 8.

<sup>27</sup> Prabu Anwar Mangkunegara, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2012, h. 21.

<sup>28</sup> P. Sondang Siagin, *Kiat Meningkatkan Produktivitas Kerja Cetakan Pertama*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002, h. 14.

kegiatan tertentu guna mencapai tujuan, baik pemenuhan kebutuhan atau pencapaian kepuasan.

### 1) Jenis-Jenis Motivasi

Menurut beberapa psikologi, motivasi dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu sebagai berikut:<sup>29</sup>

#### a. Motivasi Intrinsik

Motivasi intrinsik adalah motivasi yang berasal dari diri seseorang itu sendiri tanpa dirangsang dari luar. Motivasi intrinsik juga diartikan sebagai motivasi yang pendorongnya ada kaitan langsung dengan nilai-nilai yang terkandung di dalam tujuan pekerjaan sendiri.

#### b. Motivasi Ekstrinsik

Motivasi ekstrinsik adalah motivasi yang datang karena adanya perangsangan dari luar. Motivasi ekstrinsik ini juga dapat diartikan sebagai motivasi yang pendorongnya tidak ada hubungannya dengan nilai yang terkandung dalam tujuan pekerjaannya.

### 2) Teori Motivasi Berwirausaha Menurut Para Ahli

Beberapa ahli memberikan pendapat tentang teori motivasi dalam berwirausaha, antara lain sebagai berikut:<sup>30</sup>

---

<sup>29</sup> Abdul Rahman Shaleh dan Abdul Wahab, *Psikologi suatu pengantar (dalam Perspektif Islam)*, Jakarta: Kencana, 2004, h.139-140.

<sup>30</sup> Winardi, *Motivasi dan Pemoivasian dalam Manajemen*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011, h.1.

- a. Menurut Venesar, motivasi berwirausaha merupakan keseluruhan daya penggerak didalam diri seorang *entrepreneur* yang menimbulkan kegiatan *entrepreneur* yang menjamin kelangsungan dari kegiatan *entrepreneur* dan yang memberi arah pada kegiatan *entrepreneur* tersebut sehingga tujuan yang dikehendaki tercapai.
- b. Menurut Koranti, motivasi berwirausaha adalah daya penggerak dalam diri seseorang untuk melakukan aktivitas berwirausaha demi mencapai tujuan wirausaha.
- c. Menurut Ratnawati dan Kuswardani, motivasi berwirausaha adalah keadaan yang mendorong, menggerakkan dan mengarahkan keinginan individu untuk melakukan kegiatan kewirausahaan, dengan cara mandiri, percaya pada diri sendiri, berorientasi ke masa depan, berani memberi resiko, kreatif dan menilai tinggi hasrat inovasi.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa motivasi berwirausaha adalah keadaan yang mendorong, menggerakkan dan mengarahkan keinginan individu untuk melakukan kegiatan wirausaha, dengan cara mandiri, percaya pada diri sendiri, berorientasi ke masa depan, mengambil resiko, kreatif dan menilai tinggi Hasrat inovasi, serta laba dan keuntungan.

### 3) Faktor-Faktor Motivasi Berwirausaha

Menurut Susanto faktor-faktor motivasi berwirausaha terdiri dari beberapa hal sebagai berikut:<sup>31</sup>

- a. Faktor lingkungan. Faktor lingkungan mempunyai peran yang signifikan dalam pembentukan jiwa kewirausahaan, faktor pemicu yang berasal dari lingkungan sosial salah satunya dari dorongan orang tua.
- b. Faktor sosiologi. Kondisi sosial juga turut memberikan andil dalam meningkatnya aktivitas kewirausahaan dalam kelompok-kelompok tertentu seperti kaum wanita, minoritas, serta akademisi.
- c. Faktor ketersediaan sumber daya. Ketersediaan modal adalah hal yang sangat penting.
- d. Faktor personal. Seorang wirausahawan memiliki *locus of control* internal yang lebih tinggi ketimbang seorang non wirausahawan, yang berarti bahwa mereka memiliki keinginan yang lebih kuat untuk menentukan nasib sendiri.
- e. *Adversity quotient* juga menjadi salah satu faktor motivasi berwirausaha. Dalam penelitian yang dilakukan Wisesa dan Indrawati menunjukkan bahwa *Adversity quotient* memiliki hubungan yang positif dengan motivasi berwirausaha, yang

---

<sup>31</sup> *Ibid.*

artinya apabila *Adversity quotient* tinggi maka motivasi berwirausaha juga tinggi.

### c. Teori Kesuksesan

Sukses dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia didefinisikan dengan berhasil atau beruntung. Kesuksesan berarti keberhasilan atau keberuntungan. Sukses dalam Kamus Bahasa Inggris berarti berarti keberhasilan dan hasil baik. Kesuksesan merupakan merupakan keberhasilan seseorang dalam mencapai sesuatu.<sup>32</sup>

Marsudi mengemukakan bahwa keberhasilan merupakan suatu pencapaian terhadap keinginan yang telah kita niatkan untuk kita capai atau kemampuan untuk melewati dan mengatasi dari satu kegagalan ke kegagalan berikutnya tanpa kehilangan semangat.<sup>33</sup>

Berdasarkan pengertian yang telah diungkapkan diatas dapat disimpulkan bahwa kesuksesan adalah suatu keadaan dimana suatu program mampu untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Sukses itu bukan suatu tujuan akhir dengan kualitas seadanya dan menghalalkan segala cara untuk mencapainya, tetapi sebagai suatu proses yang harus dilakukan setahap demi setahap, dan hari demi hari, bahkan menit demi menit.

---

<sup>32</sup> Ifdal, *Rahasia Menjadi Orang Sukses*, Jakarta: Hilma Pustaka, 2015, h. 5.

<sup>33</sup> Marsudi, *Hidup Adalah Perubahan*, Jakarta: PT. Persada, 2016, h. 62.

## 1) Teori Kesuksesan Berwirausaha Menurut Para Ahli

Beberapa ahli memberikan pendapat tentang kesuksesan atau keberhasilan dalam berwirausaha antara lain sebagai berikut:<sup>34</sup>

- a. Menurut Suryana, keberhasilan usaha adalah yang dapat mencapai tujuan dalam bisnisnya, selain itu sebuah perusahaan yang segala didalam aktivitas merujuk untuk mencapai suatu keberhasilan.
- b. Menurut Rizki Zulfikar, keberhasilan perusahaan dalam menjaga kelangsungan usahanya penjualan produk terletak pada kemampuannya untuk mengubah pola pikir dan sifat inovatif pemiliknya terkait kemampuan mereka untuk menyampaikan nilai bagi pelanggan.
- c. Menurut Minds, keberhasilan usaha adalah yang menghasilkan pengembalian yang dapat diterima dari aset yang digunakan. Ini adalah apa yang diposisikan untuk terus berjualan dengan baik tanpa tergantung pada pemiliknya.
- d. Menurut Svetlana, keberhasilan usaha artinya pencapaian suatu tindakan dalam periode waktu tertentu atau dalam parameter yang ditentukan, atau dapat juga berarti menyelesaikan suatu tujuan atau mencapai suatu tujuan.

---

<sup>34</sup> Benedicta Prihatin Dwi Riyanti, *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*, Jakarta: PT. Grasindo, 2003, h. 25.

- e. Menurut Moch. Kohar, keberhasilan usaha ialah sesuatu keadaan yang menggambarkan lebih dari pada yang lainnya yang sederajat atau sekelasnya.

Pada penelitian ini yang dimaksud dengan keberhasilan usaha ialah pencapaian dalam usaha yang dapat mencapai tujuan dari suatu usahanya yang tergambarkan dari posisi usahanya dapat berada lebih baik daripada yang ada di sekelasnya dan dapat mengembalikan aset yang telah digunakan.

## 2) Faktor yang Mempengaruhi Kesuksesan Bisnis

### a. Modal Usaha

Modal atau yang disebut dengan *capital* adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung maupun tidak langsung dalam program untuk menambah output, lebih khusus dikatakan *capital* terdiri dari barang-barang yang dibuat untuk penggunaan produksi yang akan datang.<sup>35</sup> Modal merupakan faktor yang sangat penting dalam kegiatan bisnis. Pengaruh modal usaha pada keberhasilan bisnis, modal usaha merupakan faktor pendukung dalam kegiatan usaha karena merupakan kebutuhan utama bagi seorang pengusaha dalam menjalankan usaha baik pada saat memulai, pengembangan maupun pada saat penurunan usaha. Modal usaha

---

<sup>35</sup> Irawan dan Suparmoko, *Ekonomi Pembangunan*, Yogyakarta: BBFE, 1998, h. 75.

mempunyai peranan penting yang akan menentukan keberhasilan usaha dari pengusaha karena tersedianya modal usaha yang cukup akan mempengaruhi kelancaran dan pengembangan usaha yang dijalankan. Modal yang besar akan mengakibatkan volume usaha besar sehingga diharapkan akan mencapai keuntungan maksimal. Dari sini dapat digambarkan bahwa modal mempengaruhi kesuksesan bisnis.

b. Tenaga Kerja

Melaksanakan suatu usaha selalu dibutuhkan tenaga. Sesuai dengan peningkatan kesibukan kerja suatu usaha, maka pengusaha memerlukan tambahan tenaga orang lain, yaitu buruh, karyawan, dan untuk perusahaan besar masih ditambah lagi dengan staf pemikir. Tenaga kerja adalah setiap orang mampu melakukan pekerjaan, baik di dalam maupun diluar hubungan kerja, guna menghasilkan produk barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan pribadi, keluarga, dan masyarakat umum.<sup>36</sup>

c. Kemampuan (*Skill*)

Sesungguhnya kemampuan ditujukan seseorang baru sebagai dari potensi yang terdapat pada diri sendiri. Dalam hal ini perlu adanya motivasi untuk menggerakkan agar

---

<sup>36</sup> Thommas Soebroto, *Pengantar Teknik Berusaha*, Semarang: Yayaan Purba Dhanarta, 1979, h. 116.

prestasi kerja semakin dapat dilihat dan dirasakan oleh pengguna jasa.

d. Lokasi Usaha

Lokasi usaha adalah tempat dimana usaha tersebut akan dilakukan, segala kegiatan mulai dari pengadaan bahan sampai distribusi penjualan kepada konsumen atau pelanggan. Pemilihan lokasi usaha yang tepat akan sangat menunjang perkembangan usahanya. Keuntungan-keuntungan yang bisa diperoleh dari pemilihan lokasi usaha yang tepat antara lain adalah unggul dalam posisi persaingan, memudahkan pengadaan bahan atau barang dan meningkatkan kemampuan pelayanan terhadap konsumen. Sebaliknya kerugian dari penetapan lokasi usaha yang tidak tepat adalah posisi persaingan yang lemah karena letaknya bukan pada tempat yang strategis dan kesulitan dalam pengadaan bahan atau barang.<sup>37</sup>

**3) Indikator Kesuksesan Berwirausaha**

Menurut Suryana indikator keberhasilan atau kesuksesan dalam berwirausaha adalah sebagai berikut:<sup>38</sup>

- a. Volume penjualan, yaitu total penjualan yang didapatkan dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu.

<sup>37</sup> Fandy Tjiptono, *Manajemen Operasional*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009, h. 61.

<sup>38</sup> Benedicta Prihatin Dwi Riyanti, *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian, ...*, h. 27.

- b. Keuntungan, yaitu selisih dari pendapatan atas biaya-biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu.
- c. Pendapatan, yaitu arus masuk atau kenaikan pada nilai harga satuan usaha atau penghentian hutang-hutang atau kombinasi dari keduanya dalam satu periode yang diperoleh dari penyerahan atau produksi barang-barang, penyerahan jasa dan pelaksanaan aktivitas ekonomi lainnya.
- d. Pertumbuhan tenaga kerja, yaitu suatu kondisi dimana adanya penambahan tenaga kerja disuatu perusahaan disebabkan oleh pemenuhan kebutuhan yang diperlukan suatu perusahaan.

## 2. Kerangka Konsep

### a. Konsep Bisnis *Online*

Bisnis *online* dalam istilah ekonomi lebih dikenal dengan istilah *e-commerce*. Bisnis *online* merupakan konsep baru yang bisa digambarkan sebagai proses jual beli barang atau jasa pada *world wide web* internet.<sup>39</sup> *E-Commerce* pada dasarnya merupakan suatu kontrak transaksi perdagangan antara penjual dan pembeli dengan menggunakan media internet jadi proses pemesanan barang, pembayaran transaksi hingga pengiriman barang dikomunikasikan melalui internet.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> Laudon, Kenneth C. dkk, *Sistem Informasi Manajemen*, Jakarta: Salemba Empat, 2007, h. 12.

<sup>40</sup> Riyake Ustadiyanti, *Framework E-Commerce*, Yogyakarta: Andi, 2002, h. 11.

Beberapa kalangan akademis sepakat mendefinisikan *e-commerce* sebagai salah satu cara memperbaiki kinerja dan mekanisme pertukaran barang, jasa, informasi, dan pengetahuan dengan memanfaatkan teknologi berbasis jaringan peralatan digital. Berdasarkan definisi yang telah dipaparkan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa *e-commerce* memiliki beberapa karakteristik, yaitu 1) terjadinya transaksi antara dua belah pihak; 2) adanya pertukaran barang, jasa, atau informasi; 3) internet atau peralatan digital merupakan media utama dalam proses atau mekanisme perdagangan atau proses transaksi tersebut.

#### 1) Mekanisme Bisnis *Online*

Keberadaan jual beli *online* berfungsi sebagai media transaksi bagi penjual dan pembeli yang melakukan perdagangan. Sebagai media transaksi, jual beli *online* memberikan berbagai fasilitas kemudahan yang dapat dirasakan para pengguna (*users*) setelah melalui beberapa tahapan sebagai berikut:<sup>41</sup>

- a) *Information sharing*, yaitu proses awal dalam transaksi jual beli *online*.
- b) *Online orders*, yaitu tahap pemesanan dari calon pembeli yang tertarik dengan produk (barang atau jasa) yang ditawarkan. Guna memenuhi kebutuhan tersebut,

---

<sup>41</sup> *Ibid*, h. 16.

perusahaan perlu memiliki pusat data (*corporate database*) yang menyediakan informasi memadai baik terkait dengan berbagai produk yang ditawarkan, maupun tata cara pembelinya.

- c) *Online transaction*, yaitu suatu proses perdagangan yang dilakukan secara *online* untuk melakukan transaksi *online*.

Dalam hal ini terdapat banyak cara yang dapat dilakukan.

- d) *E-payment*, yaitu sistem pembayaran yang dilakukan secara elektronik. Biasanya agar dapat memberikan jasa pembayaran secara *online* (*online payment*), lembaga keuangan sebagai perusahaan penerbit (*issuer*) sebelumnya perlu menjalin kerja sama dengan perusahaan penyedia jaringan (*provider*).

## 2) Keamanan Bisnis Online

Jual beli *online* yang aman dapat dikatakan syariah jika memenuhi kriteria berikut:<sup>42</sup>

- a) Barang harus jelas macamnya, jenis, sumber, kualitas, dan kuantitas memenuhi rukun dan syarat jual beli.
- b) Terdapat spesifikasi yang jelas.

---

<sup>42</sup> Friska Muthi Wulandari, *Jual Beli Online yang Aman dan Syar'I (Studi Terhadap Pandangan Pelaku Bisnis Online di Kalangan Mahasiswa dan Alumni Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga)*, LTA S1 Kearsipan Fakultas Syariaah dan Hukum, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015, h. 73.

- c) Ada kesepakatan di awal ketika akad mengenai waktu atau ketepatan tanggal sampainya barang dan garansi pengembalian (hak *khiyar*).
- d) Tidak ada kerahasiaan atau ketidakterbukaan mengenai cacat barang.
- e) Tidak berlebihan dalam mengambil keuntungan.

#### **b. Konsep Mahasiswa**

Menurut Paryati Sudarman, mahasiswa adalah peserta didik yang terdaftar dan belajar pada suatu perguruan tinggi. Sedangkan menurut Takwin, Mahasiswa adalah orang yang belajar di perguruan tinggi, baik universitas, Institut atau akademisi. Mereka yang terdaftar dapat disebut sebagai mahasiswa.<sup>43</sup> Mahasiswa merupakan suatu kelompok dalam masyarakat yang memperoleh statusnya karena ikatan dengan perguruan tinggi. Mahasiswa juga merupakan calon *intelektual* atau *cendekiawan* muda dalam suatu lapisan masyarakat yang sering kali syarat dengan berbagai predikat.

Menurut Siswoyo, mahasiswa dapat didefinisikan sebagai individu yang sedang menuntut ilmu ditingkat perguruan tinggi, baik negeri maupun swasta atau Lembaga lain yang setingkat dengan perguruan tinggi. Mahasiswa dinilai memiliki tingkat intelektualitas yang tinggi, kecerdasan berfikir dan bertindak dengan cepat dan tepat merupakan sifat yang cenderung melekat pada diri setiap

---

<sup>43</sup> Prayati Sudarman, *Belajar Efektif di Perguruan Tinggi*, Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2004, h. 32.

mahasiswa, yang merupakan prinsip yang saling melengkapi.<sup>44</sup> Seorang mahasiswa dikategorikan pada tahap perkembangan yang usianya 18 sampai 25 tahun. Tahap ini dapat digolongkan pada masa remaja akhir sampai masa dewasa awal dan dilihat dari segi perkembangan, tugas perkembangan pada usia mahasiswa ini ialah pematangan pendirian hidup.<sup>45</sup>

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa mahasiswa ialah seseorang peserta didik berusia 18 sampai 25 tahun yang terdaftar dan menjalani pendidikannya di perguruan tinggi baik dari akademik, politeknik, sekolah tinggi, institut dan universitas.

### c. Konsep *Gender*

Kata *gender* berasal dari bahasa Inggris “*gender*” yang berarti jenis kelamin. *Gender* dalam Webster’s New World Dictionary diartikan sebagai perbedaan yang tampak antara laki-laki dan perempuan dilihat dari segi nilai dan tingkah laku. Mansour Fakhri dalam memahami konsep *gender* membedakan antara *gender* dan seks (jenis kelamin). Sering dikatakan *seks* (jenis kelamin) sebagai ketentuan Tuhan atau kodrat. Sedangkan konsep *gender* adalah sifat yang melekat pada laki-laki atau perempuan yang dikonstruksi secara sosial maupun kultural dan dapat dipertukarkan. Seluruh hal yang dapat dipertukarkan antara sifat laki-laki dan perempuan, yang dapat berubah dari waktu ke waktu, dari tempat ke tempat lainnya,

<sup>44</sup> Siswoyo, *Ilmu Pendidikan*, Yogyakarta: UNY Press, h. 121.

<sup>45</sup> Yusuf, *Psikologi Perkembangan Anak dan Remaja*, Bandung: Remaja Rosdakarya, h.

maupun berada dari suatu kelas ke kelas lainnya, itulah yang disebut dengan *gender*.

*Gender* diartikan sebagai jenis kelamin sosial, sedangkan *sex* adalah jenis kelamin biologis. Maksudnya adalah dalam *gender* ada perbedaan peran, fungsi, dan tanggung jawab antara laki-laki dan perempuan sebagai hasil konstruksi sosial.<sup>46</sup> *Gender* adalah perbedaan yang tampak pada laki-laki dan perempuan apabila dilihat dari nilai dan tingkah laku. *Gender* merupakan suatu istilah yang digunakan untuk menggambarkan perbedaan antara laki-laki dan perempuan secara sosial.<sup>47</sup> Secara umum dalam konteks ilmu sosial, maka istilah *gender* membedakan antara laki-laki dan perempuan yang tidak hanya didasarkan kenyataan biologis, tetapi juga berdasarkan fungsi dan peran yang diberikan atau dikonstruksi oleh masyarakat, yang disebut dengan istilah jenis kelamin sosial.

### 1) Perbedaan Konsep *Gender* dan Jenis Kelamin (*Seks*)

Pengertian *gender* memiliki perbedaan dengan pengertian jenis kelamin (*seks*). Konsep *gender* menjadi pembahasan yang selama ini menimbulkan pro dan kontra di semua kalangan baik masyarakat, akademisi, maupun pemerintahan sejak dahulu dan bahkan sampai sekarang. Pada umumnya, sebagian masyarakat masih merasa asing atau enggan ketika mendengar kata *gender*.

---

<sup>46</sup> Iswah Adriana, "Kurikulum Berbasis Gender", Tadris. Vol. 4, No. 1, 2009, h. 138.

<sup>47</sup> Dwi Narwako dan Bagong Yuryanto, *Sosiologi Teks Pengantaraan dan Terapan*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2004, h. 334.

Penyebab masyarakat masih enggan untuk menerima konsep *gender* disebabkan oleh hal-hal berikut.<sup>48</sup>

- a) Konsep *gender* berasal dari negara-negara Barat, sehingga masih banyak masyarakat yang menganggap bahwa *gender* merupakan propaganda nilai-nilai barat yang secara sengaja disebarkan untuk dapat merubah struktur masyarakat khususnya di negara-negara Timur.
- b) Konsep *gender* dianggap sebagai gerakan yang membahayakan karena dapat memutar balikkan ajaran agama dan budaya, karena konsep *gender* berlawanan dengan kodrat manusia.
- c) Konsep *gender* berawal dari berbagai kemarahan dan kefrustasian kaum perempuan dalam rangka menuntut haknya untuk menyamai kedudukan laki-laki. Hal ini dikarenakan kaum perempuan merasa dirampas haknya oleh kaum laki-laki. Secara umum, di negara Indonesia tidak ada permasalahan *gender* karena negara sudah menjamin seluruh warga negara untuk mempunyai hak yang sama sesuai dengan yang tercantum pada UUD 1945.

*Seks* merupakan pembagian jenis kelamin yang yang ditetapkan oleh Tuhan. *Seks* merupakan suatu kodrat dari Tuhan dan pada hakikatnya tidak dapat ditukarkan. Contoh dari *seks*

---

<sup>48</sup> Ikhlasiah Dalimoenthe, *Sosiologi Gender*, Jakarta: Bumi Askara, 2020. h. 15.

adalah perempuan yang mempunyai rahim, vagina, dapat melahirkan, dan menstruasi. Sedangkan laki-laki tentunya mempunyai jakun dan juga penis. *Seks* tidak dapat berubah dan berlaku sepanjang masa. Hal ini juga berlaku umum untuk siapa pun, di kelas sosial maupun suku mana pun.

## 2) Konsep *Gender* dalam Lingkungan Sosial

Adapun penjabaran mengenai konsep *gender* dalam lingkungan sosial adalah sebagai berikut:<sup>49</sup>

### a) Lingkungan Keluarga

Keluarga merupakan tempat pertama seorang anak untuk mendapatkan pendidikan. Seorang anak pertama kali melakukan sosialisasi nilai dalam lingkungan keluarganya.

Pada umumnya, masih banyak terdapat ketimpangan *gender* yang ada di dalam keluarga. Hal ini contohnya adalah seorang ayah yang biasa berada dalam ranah publik, sedangkan ibu yang berada dalam ranah domestik. Selain itu, sosialisasi *gender* yang biasa ditemukan dalam keluarga adalah keharusan dari anak-anak perempuan yang harus mengerjakan pekerjaan rumah. Sementara anak laki-laki dibolehkan untuk bermain-main di luar dan tidak diajarkan untuk membantu pekerjaan rumah pula.

### b) Lingkungan Pendidikan

---

<sup>49</sup> *Ibid*, h. 23.

Sosialisasi *gender* yang diterima oleh perempuan dalam lingkup pendidikan adalah perempuan selalu diberi mainan berbentuk boneka, sedangkan laki-laki diberikan mainan berbentuk mobil-mobilan dan sejenisnya. Selain itu, perempuan memiliki berbagai jurusan yang terkait rumah tangga seperti tata boga, tata rias dan anak laki-laki lebih ditunjukan ke jurusan teknik. Sosialisasi *gender* yang ada di sekitar kita adalah adanya anggapan bahwa perempuan masih dirasa lemah dalam dunia matematis, sedangkan laki-laki masih dianggap lemah di bidang tata bahasa. Hal yang lebih miris adalah pada keluarga memiliki ekonomi lemah, pendidikan masih diutamakan bagi anak laki-laki meski anak perempuan mereka dirasa jauh lebih pandai.

c) Lingkungan Kerja

Perempuan dalam lingkungan kerja lebih banyak dalam bidang pelayanan jasa, bidang administrasi, perawat, dan lain sebagainya. Perempuan masih jarang berada dalam posisi manager atau posisi yang terkait dengan pengambilan keputusan. Selain itu, masih adanya perbedaan kesempatan dalam dunia kerja dimana laki-laki lebih diprioritaskan dalam berbagai kesempatan.

d) Struktur Politik

Perempuan saat ini sudah banyak berhasil menduduki jabatan tinggi dalam dunia perpolitikan. Akan tetapi, proporsional kuantitas dari kaum perempuan yang menduduki jabatan perpolitikan tersebut masih sedikit. Hal ini masih disebabkan karena dunia politik yang dirasa tidak pantas dengan perempuan karena penuh dengan dinamika, dan juga masih tertanamnya dalam masyarakat tentang tabunya seorang perempuan menjadi pemimpin dalam dunia politik.

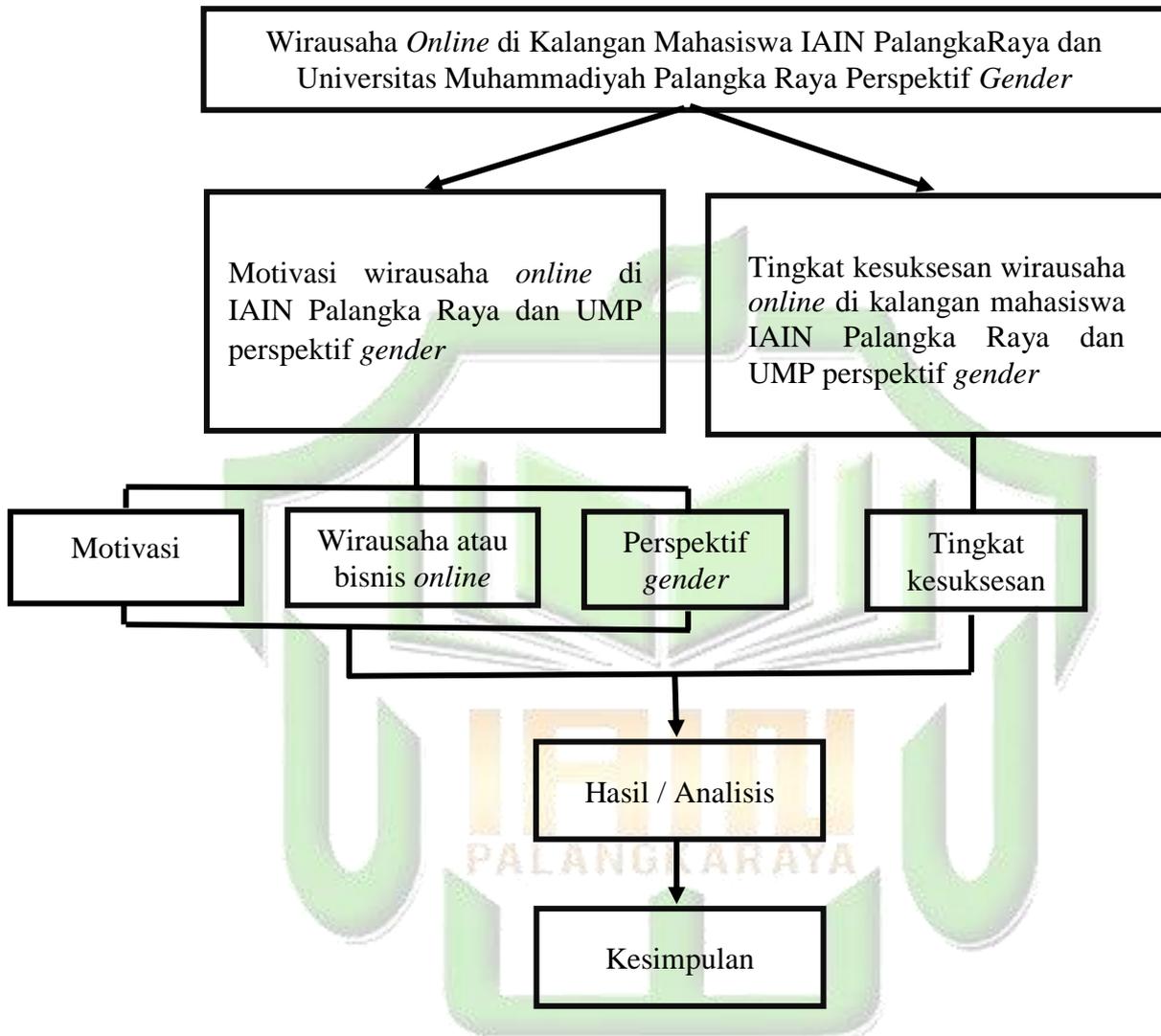
### C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan suatu hubungan antar konsep sehingga membentuk suatu bangunan berpikir.<sup>50</sup> Untuk mempermudah penulis melakukan penelitian saat di lapangan dan agar penelitian dapat dikemukakan secara objektif, maka penulis membangun kerangka berpikir dalam mengolah dan menganalisa data yang tersedia. Adapun kerangka berpikir tersebut sebagai berikut:

---

<sup>50</sup> Wahyudin Darmalaksana, *Cara Menulis Penelitian Cetakan Pertama*, Bandung: Fakultas Ushuluddin UIN Sunan Gunung Djati Bandung, 2020, h. 11.

**Bagan 2.1**  
**Kerangka Pikir**



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

##### 1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor dalam Lexy J. Moleong, penelitian dengan cara pendekatan kualitatif ditempatkan sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang yang dapat diamati.<sup>51</sup> Pendekatan deskriptif ini merupakan penelitian yang menggambarkan semua data atau subjek atau objek penelitian (individu, lembaga, masyarakat) lalu dianalisis dan dibandingkan berdasarkan kenyataan yang sedang berlangsung pada saat ini dan selanjutnya serta memberikan pemecahan masalah.<sup>52</sup>

##### 2. Jenis Penelitian

Berdasarkan pada latar belakang dan perumusan yang telah diuraikan, maka jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif, yaitu penelitian dengan menggunakan bahan-bahan lapangan seperti hasil wawancara, hasil observasi yang mendalam dengan menggunakan pedoman *interview* (wawancara) yang sesuai dengan kondisi lapangan.<sup>53</sup>

---

<sup>51</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2004, h. 3.

<sup>52</sup> Restu Kartiko Widi, *Asas Metodologi Penelitian: Sebuah Pengenalan dan Penuntun Langkah demi Langkah Pelaksanaan Penelitian*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, h. 84.

<sup>53</sup> Mardalis, *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: Bumi Aksara, 2004, h. 28.

## **Waktu dan Tempat Penelitian**

### **1. Waktu Penelitian**

Waktu penelitian yang digunakan oleh peneliti untuk melakukan penelitian dengan judul “Wirausaha *Online* di Kalangan Mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya Perspektif *Gender*” dimulai sejak bulan Januari – Maret tahun 2022.

### **2. Tempat Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan mengambil lokasi tepatnya di 2 (dua) Perguruan Tinggi di kota Palangka Raya dengan pertimbangan bahwa tema dan permasalahan dalam penelitian ini benar-benar terjadi di kalangan mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya. Alasan memilih lokasi tersebut karena dianggap kedua kampus ini berbasis Islam. Berikut adalah alamat lengkap kedua lokasi penelitian:

- a. IAIN Palangka Raya beralamat di Jalan George Obos Komplek Islamic Centre, Kota Palangka Raya, Kalimantan Tengah 73112.
- b. Universitas Muhammadiyah Palangka Raya beralamat di Jalan RTA. Milono Km. 1,5, Langkai, Kec. Pahandut, Kota Palangka Raya, Kalimantan Tengah 73111.

## B. Objek dan Subjek Penelitian

### 1. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah variabel penelitian, yaitu sesuatu yang merupakan inti dari problematika dalam penelitian. Adapun objek dalam penelitian ini adalah wirausaha online perspektif *gender*.

### 2. Subjek Penelitian

Menurut Muhammad Idrus, subjek penelitian adalah individu, benda, atau organisme yang dijadikan sebagai sumber informasi dalam pengumpulan data penelitian.<sup>54</sup> Penentuan subjek dalam penelitian ini menggunakan teknik *snowball*. Teknik *snowball sampling* adalah merupakan teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian membesar. Peneliti memilih *snowball sampling* karena dalam penentuan sampel, peneliti pertama-tama hanya menentukan satu atau dua orang saja tetapi karena data yang didapat dirasa belum lengkap maka peneliti mencari orang lain yang untuk melengkapi data tersebut.<sup>55</sup> Adapun dalam menentukan kriteria informan menggunakan teknik *purposive sampling*. Subjek pada penelitian ini terdiri dari mahasiswa kampus IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Mahasiswa yang memiliki usaha atau bisnis.
- b. Mahasiswa angkatan tahun 2018-2019.
- c. Minimal sudah berwirausaha secara online selama 1 (satu) tahun.

---

<sup>54</sup> Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, Jakarta: Graha Indonesia, 2005, h. 61.

<sup>55</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2014, h. 118.

d. Beragama Islam.

Sedangkan kriteria informan dari subjek penelitian adalah sebagai berikut:

- a. Mahasiswa aktif IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya.
- b. Pernah membeli jualan subjek penelitian.
- c. Sedang berada di Kota Palangka Raya saat peneliti melaksanakan penelitian.

### C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi.

#### 1. Observasi

Observasi berarti melihat, mengamati, dan memperhatikan. Observasi adalah cara pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki.<sup>56</sup> Observasi sebagai suatu kegiatan mencari data yang dapat digunakan untuk memberikan suatu kesimpulan atau diagnosis.<sup>57</sup> Observasi dapat dilakukan hanya pada perilaku atau sesuatu yang tampak, sehingga potensi perilaku seperti sikap, pendapat jelas tidak dapat diobservasi.<sup>58</sup> Peneliti melakukan teknik observasi untuk melihat

---

<sup>56</sup> I Gusti Bagus Rai Utama dan Ni Made Eka Mahadewi, *Metodologi Penelitian Pariwisata dan Perhotelan*, Yogyakarta: Andi Offset, 2012, h. 52.

<sup>57</sup> Tukiran Taniredja dan Hidayati Mustafidah, *Penelitian Kualitatif (Sebuah Pengantar)*, Bandung: Alfabeta, 2012, h. 44.

<sup>58</sup> Uhar Suharputra, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*, Bandung : PT Refika Aditama, 2012, h. 209.

proses *gender* dalam berwirausaha *online* dikalangan mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya.

## 2. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.<sup>59</sup> Wawancara merupakan metode pengambilan data dengan cara menanyakan sesuatu kepada seseorang yang menjadi informan atau responden.<sup>60</sup> Adapun teknik wawancara yang digunakan oleh peneliti adalah teknik wawancara sistematis, yaitu wawancara yang mengarah pada pedoman yang telah dirumuskan berdasarkan keperluan penggalan data dalam penelitian.<sup>61</sup> Oleh karena itu, peneliti mendapatkan informasi yang lebih dalam dari informan dengan mengajukan pertanyaan dari pihak-pihak terkait tentang faktor *gender* dalam berwirausaha *online* di kalangan mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dan pengguna metode observasi dan Studi dokumen merupakan pelengkap dan

---

<sup>59</sup> Husein Umar, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2000, h. 130.

<sup>60</sup> Afifiddin dan Beni Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: CV. Pustaka Setia, 2012, h. 131.

<sup>61</sup> Imam Suprayogo dan Toroni, *Metodologi Penelitian Sosial Agama*, Bandung : PT. Remaja Rosda Karya, 2003, h. 173.

penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.<sup>62</sup> Melalui teknik ini peneliti berupaya mencari data dari hasil sumber tertulis, mengenai dokumen yang memiliki relevansi dengan penelitian sehingga dapat melengkapi data yang diperoleh di lapangan. Hal ini dilakukan untuk memperoleh data mengenai faktor *gender* dalam berwirausaha *online* di kalangan mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya.

#### **D. Pengabsahan Data**

Keabsahan data dapat menjamin bahwa data yang terhimpun itu benar dan valid, maka diperlukan pengujian terhadap berbagai sumber data dengan teknik data triangulasi. Triangulasi dimaksud untuk memperoleh derajat kepercayaan yang tinggi. Teknik triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Menurut Denzin yang dikutip Moleong ada empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber, metode, penyidik, dan teori.<sup>63</sup> Adapun triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber.

Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Hal ini dapat dicapai dengan jalan (1) membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil

---

<sup>62</sup> Husen Umar, *Riset pemasaran dan Perilaku Konsumen*, ..., h. 231.

<sup>63</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, ... , h. 178

wawancara; (2) membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dan apa yang dikatakannya secara pribadi; (3) membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu; (4) membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintahan; (5) membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.<sup>64</sup>

Pengabsahan data sangat diperlukan agar menjamin bahwa hasil observasi, wawancara dan dokumen memang benar dan sesuai dengan kenyataan yang terjadi di lapangan saat melakukan penelitian. Oleh sebab itu, keabsahan data dalam penelitian ini dapat menjamin dalam mendeskripsikan tentang faktor gender dalam berwirausaha online di kalangan mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya untuk mendapatkan jawaban yang jelas dari para responden dan tidak dapat diragukan lagi keabsahannya.

#### **E. Analisis Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesis, menyusun ke dalam pola, memilih nama yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat

---

<sup>64</sup>*Ibid.* h.231.

kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Analisis data diperlukan beberapa tahap yang akan dilakukan sebagai berikut:

- a. *Collection* atau pengumpulan data adalah mengumpulkan data sebanyak mungkin mengenai hal-hal yang berkaitan dengan permasalahan penelitian.
- b. *Reduction* atau pengurangan data yaitu proses pemilihan, pemfokusan, penyederhanaan, abstraksi, dan pengelompokan data yang telah diperoleh ketika melakukan penelitian.
- c. *Display* atau penyajian data yaitu menyajikan data dari hasil reduksi data dalam laporan secara sistematis agar mudah dibaca atau dipahami, baik secara keseluruhan maupun bagian-bagiannya dalam konteks sebagai suatu kesatuan.
- d. *Verification* atau penarikan kesimpulan yaitu paparan atau penjelasan yang dilakukan dengan melihat kembali pada data reduksi maupun pada penyajian data, sehingga kesimpulan yang diambil tidak menyimpang dari data yang dianalisis.<sup>65</sup>

---

<sup>65</sup>Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003, h. 69.

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. Gambaran Umum Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya**

###### **a. Sejarah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya**

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya merupakan Perguruan Tinggi berbasis Islam di Kalimantan Tengah. Kampus ini beralamat di Jalan George Obos Kompleks Islamic Centre Palangka Raya, Kalimantan Tengah. IAIN Palangka Raya memiliki 4 Fakultas Strata 1 (S1) dan 1 Program Pasca Sarjana (S2) yang terdiri dari 19 program studi S1 dan 4 program studi S2. Program Strata 1 (S1) terdiri dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Fakultas Syariah (FSYA), Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan (FTIK) dan Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah (FUAD). Pascasarjana IAIN Palangka Raya memiliki 4 program studi, yaitu Magister Manajemen Pendidikan Islam (MMPI), Magister Hukum Keluarga (MHK), Magister Ekonomi Syariah (MES), dan Magister Pendidikan Agama Islam (MPAI).

Sebelum bernama IAIN Palangka Raya, kampus ini dulunya merupakan lembaga Fakultas Tarbiyah Al-Jami'ah yang didirikan pada tahun 1972 hingga pada 13 November 1975 fakultas ini terdaftar berdasarkan Surat Keputusan Dirjen Binbaga Islam Depag

RI Nomor: Kep/D.V218/1975. Perubahan nama menjadi IAIN Palangka Raya ditandai dengan adanya penandatanganan Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 144 Tahun 2014 tentang Perubahan Sekolah Tinggi Agama Islam (STAIN) Palangka Raya menjadi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya oleh Presiden Susilo Bambang Yudhoyono pada Jum'at, 17 Oktober 2014.<sup>66</sup>

**b. Visi dan Misi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya**

a) Visi

Visi IAIN Palangka Raya adalah Menjadi Perguruan Tinggi Yang Unggul, Berkarakter Islami Terpercaya di Kawasan Asia pada Tahun 2029

Tahun 2029 merupakan target terukur pencapaian visi IAIN Palangka Raya bertransformasi menjadi Universitas Islam Negeri Palangka Raya. Tahun 2029 sebagai target batas perubahan status, perbaikan dan peningkatan mutu proses dan *output* yang realistis melalui perbaikan pada seluruh lini kelembagaan. Adapun makna terdepan, unggul, terpercaya dan berkarakter adalah sebagai berikut:

Terdepan, mengandung harapan agar IAIN Palangka Raya selalu terdepan dalam transformasi keilmuan melalui

---

<sup>66</sup> Profil IAIN Palangka Raya, <https://www.iain-kampus/profil/> , diakses pada 14 Februari 2022.

pendekatan teknologi informasi pada struktur kelembagaan, sumber daya manusia dengan tetap menggali nilai-nilai kearifan lokal dalam menjawab tantangan zaman serta perkembangan teknologi yang semakin cepat.

Unggul, mencerminkan sistem pengelolaan dan tata pamong yang bermutu dan diakui oleh lembaga eksternal bereputasi (BAN-PT, ISO 9001:2015, AUN-QA). Selain itu, dapat dimaknai unggul secara spiritual, intelektual, dan sosial, serta diperhitungkan oleh masyarakat dan komunitas akademik.

Terpercaya, mengandung makna bahwa IAIN Palangka Raya dapat bersinergi dan menjalin kerja sama dengan lembaga di dalam dan luar negeri dengan baik.

Berkarakter, mengandung makna bahwa IAIN Palangka Raya berkomitmen untuk terus menggali, mengaplikasikan, dan menjunjung tinggi nilai-nilai akhlakul karimah secara civitas akademika dan masyarakat berdasarkan Al-Qur'an dan Hadis.<sup>67</sup>

b) Misi

1) Menyelenggarakan pendidikan dan pengajaran yang unggul dalam berbagai disiplin ilmu-ilmu keislaman yang terintegrasi dengan kebangsaan, berbasis karakter dan kearifan lokal serta berwawasan global.

---

<sup>67</sup> Visi IAIN Palangka Raya, <https://www.iain-palangkaraya.ac.id/data/profil-kampus/visi/>, diakses pada 14 Februari 2022.

- 2) Mengembangkan riset ilmu-ilmu keislaman yang relevan dengan kebutuhan masyarakat, berdampak kepada pengembangan Islam moderat, kearifan lokal dan kelestarian lingkungan, kepentingan akademisi dan sosial kemasyarakatan.
- 3) Mengembangkan pola pengabdian masyarakat yang relevan dengan kebutuhan masyarakat, bernuansa Islam Moderat dan kelestarian lingkungan.
- 4) Memperluas jaringan kerja sama yang saling menguntungkan dengan lembaga regional, nasional, dan internasional.
- 5) Menyelenggarakan manajemen modern dalam memberikan kepuasan kepada sivitas akademika dan *stakeholder*.<sup>68</sup>

## 2. Gambaran Umum Universitas Muhammadiyah Palangka Raya

### a. Sejarah Universitas Muhammadiyah Palangka Raya

Universitas Muhammadiyah Palangka Raya disingkat sebagai UM Palangka raya *The Green Islamic Campus* (Kampus Islami yang Berwawasan Lingkungan). Universitas Muhammadiyah Palangka Raya telah menjadi sebuah Perguruan Swasta (PTS) terbesar di Kalimantan Tengah. Dari sisi akademik, Universitas Muhammadiyah Palangka Raya memiliki 13 Program Studi yang berijin semuanya telah terakreditasi. Di samping itu, Universitas

---

<sup>68</sup> Misi IAIN Palangka Raya, <https://www.iain-palangkaraya.ac.id/data/profil-kampus/misi/>, diakses pada 14 Februari 2022.

Muhammadiyah Palangka raya juga memiliki jumlah mahasiswa lebih banyak dari PTS lain di Kalimantan Tengah. Sedangkan dari sisi non akademik, Universitas Muhammadiyah Palangka Raya juga memiliki berbagai sarana dan prasarana penunjang proses pendidikan yang cukup memadai.

Gagasan untuk mendirikan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya berawal dari hasil Muktamar Muhammadiyah ke-41 di Surakarta, yang ditindaklanjuti oleh Pimpinan Wilayah Muhammadiyah Kalimantan Tengah dengan membentuk panitia pendirian Universitas Muhammadiyah Palangka Raya melalui surat keputusan No. A-2/18/SK-PWM/1986 tanggal 28 Agustus 1986. Pendirian Universitas Muhammadiyah Palangka Raya diresmikan oleh Gubernur Kalimantan Tengah dan dihadiri oleh ketua Majelis Pendidikan Tinggi dan Penelitian Pengembangan Pusat Muhammadiyah, pada tanggal 1 Muharram 1408 H, bertepatan dengan 24 September 1987 M. Pada awal berdirinya, UM Palangka Raya memiliki 4 Fakultas, yaitu Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Fakultas Pertanian dan Fakultas Agama Islam. Perkembangan selanjutnya berdiri Fakultas Teknik pada tahun 1988, Fakultas Kehutanan pada tahun 2000 dan Fakultas Ilmu Kesehatan pada tahun 2006. Pada tahun

2011, Fakultas Pertanian di gabung dengan Fakultas Kehutanan dan menjadi Fakultas Pertanian dan Kehutanan.<sup>69</sup>

**b. Visi dan Misi Universitas Muhammadiyah Palangka Raya**

a) Visi

Unggul dalam Ilmu Pengetahuan dan Teknologi yang Berlandaskan Iman dan Taqwa.<sup>70</sup>

b) Misi

Misi pernyataan unggul dalam visi Universitas Muhammadiyah Palangka Raya menggambarkan harapan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya di masa akan datang menjadi perguruan tinggi swasta yang unggul dalam Catur Dharma Perguruan Tinggi. Sehingga pada tahun 2023 keunggulan tersebut mewujudkan berupa:

1) Pendidikan

- a. Menempati posisi 10 besar perguruan tinggi terunggul di Kalimantan versi Kemenristekdikti.
- b. Mendapat status unggul pada Akreditasi Institusi BAN-PT.
- c. Menghasilkan lulusan yang berkompeten dan mampu bersaing baik dalam kancah nasional maupun internasional.

---

<sup>69</sup> Sejarah Universitas Muhammadiyah Palangka Raya, <https://umpr.ac.id/sejarah/> , diakses pada 15 Februari 2022.

<sup>70</sup> Visi Universitas Muhammadiyah Palangka Raya, <https://umpr.ac.id/visi/> , diakses pada 15 Februari 2022.

## 2) Penelitian

- a. Masuk dalam Klaster Madya di LLDIKTI Wilayah XI.
- b. Menjadi Perguruan Tinggi terunggul di Kalimantan Tengah terutama dalam Bidang Riset pengembangan potensi lokal Kalimantan Tengah.
- c. Menjadi perguruan tinggi yang sejajar dengan perguruan tinggi ternama di Kalimantan pada bidang ilmu Pengetahuan dan teknologi yang ditandai dengan hasil penelitian dosen dan mahasiswa terpublikasi pada jurnal ilmiah nasional terakreditasi dan internasional bereputasi serta hasil penelitian dosen yang memperoleh HaKI.

## 3) Pengabdian kepada masyarakat

- a. Masuk dalam Klaster Memuaskan di LLDIKTI Wilayah XI.
- b. Menjadi perguruan tinggi yang terunggul dalam menyelenggarakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berkualitas dalam rangka peningkatan kontribusi dan sumbangsih Universitas Muhammadiyah Palangka Raya yang berdaya guna bagi masyarakat secara luas.
- c. Menjadi perguruan tinggi yang unggul dalam menyelenggarakan kegiatan pengabdian kepada

masyarakat sesuai dengan falsafah Huma Betang dan NKRI.

4) Al-Islam Kemuhammadiyah

a. Menjadi perguruan tinggi terdepan dalam pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang dilandasi dengan nilai-nilai Islam sebagai perwujudan *rahmatan lil alamin*.

b. Menjadi perguruan tinggi yang unggul dalam membentuk kader persyarikatan dengan pelaksanaan Baitul Arqam bagi kemahasiswaan, dosen, serta tenaga kependidikan.

c. Menjadi perguruan tinggi terunggul dalam penerapan konsep-konsep *green* dan *Islamic campus*, yakni penerapan konsep-konsep Islam.

5) Pengembangan kelembagaan menjadi perguruan tinggi yang unggul dalam membangun sistem kelembagaan dengan standar pelayanan PRIMA (Profesional, Respek, Informatif, Melampaui harapan pelanggan, dan Amanah) dengan prinsip kredibel, akuntabel, transparan, dan bertanggung jawab.<sup>71</sup>

---

<sup>71</sup> Misi Universitas Muhammadiyah Palangka Raya, <https://umpr.ac.id/misi/> , diakses pada 15 Februari 2022.

## B. Penyajian Data

Penyajian data adalah bagian yang mengungkapkan data dihasilkan dalam penelitian yang disesuaikan dengan rumusan masalah dan dianalisis dengan data *relevan*. Sebagaimana telah dijelaskan bahwa dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi sebagai alat untuk mendukung penelitian ini. Berdasarkan hasil penelitian, maka akan diuraikan data-data tentang Wirausaha Online di Kalangan Mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya Perspektif *Gender*. Secara berurutan akan disajikan data-data hasil penelitian yang mengacu pada rumusan masalah sebagai berikut:

**Tabel 4.1**  
**Subjek Penelitian dan Rincian Jenis Usaha**

No	Inisial	Jenis Kelamin	Jenis Usaha	Akun Sosial Media
1	LI	Perempuan	Makanan ringan	nyemil_kriukpky (Instagram)
2	R	Laki-Laki	<i>Multi Level Marketing</i> (MLM)	spirulina_tienspky (Instagram)
3	MSA	Laki-Laki	Makanan dan hijab	- jajanan_mimin98 - amin_ajwa (Instagram)
4	WS	Perempuan	Pentol pedas	hi.buttercream (Instagram)
5	TR	Perempuan	<i>Snack homemade</i>	zera_snack (Instagram)
6	MA	Laki-Laki	Makanan ringan	kripangminicetarofficial (Instagram)
7	MPP	Laki-Laki	Makanan ringan	Akun WhatsApp
8	DA	Perempuan	Perlengkapan wanita dan aksesoris	Nindia Maharani (Facebook)
9	HR	Laki-Laki	Fashion	hesiods.official (Instagram)

No	Inisial	Jenis Kelamin	Jenis Usaha	Akun Sosial Media
10	MS	Perempuan	Bouquet	Benoit. Buket

Sumber: dibuat oleh peneliti (2022)

### 1. Motivasi Wirausaha *Online* Mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Palangka Raya Perspektif *Gender*

Berdasarkan pada rumusan masalah dalam penelitian ini tentang jenis pilihan wirausaha *online* di kalangan mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya perspektif *gender*, peneliti melakukan wawancara kepada subjek penelitian sesuai dengan pedoman wawancara yang telah ditentukan. Subjek menjawab pertanyaan wawancara menggunakan bahasa Indonesia dan dicampur bahasa lokal. Penyajian hasil penelitian menggunakan bahasa Indonesia secara keseluruhan. Hal ini dimaksudkan mempermudah memahami penjelasan yang disampaikan oleh subjek penelitian.

Subjek dalam penelitian ini adalah mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya yang berjumlah 5 orang di setiap kampus. Adapun peneliti mengambil 5 subjek dengan menggunakan teknik *purposive sampling* yakni peneliti menentukan sendiri sampel yang akan diambil berdasarkan kriteria-kriteria tertentu. Subjek dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Sumber: dibuat oleh peneliti (2022)

Adapun hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

### 1) Subjek I

Inisial : LI

Jenis Kelamin : Perempuan

Jenis Usaha : Makanan ringan

Sosial Media : nyemil\_kriukpky (Instagram)

Guna mengetahui secara langsung terkait dengan motivasi menjadi wirausaha, jenis wirausaha, sasaran pasaran utama, dan apakah usaha bisnis *online* cukup menjanjikan maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Awalnya memulai usaha karena keinginan sendiri, karena ingin menambah uang jajan dan menambah pengetahuan berbisnis, kalo jenis wirausaha saya *Online Shopee*, dengan nama Instagram Nyemil Kriuk Pky, untuk sasaran pasaran penjualan saya lebih kepada mahasiswa dan para pengguna-pengguna Instagram, kalo dikatakan menjanjikan bisa dibilang iya, karena saya udah lama juga jualan dari dulu dan udah terlanjur suka”<sup>72</sup>.

Dari hasil wawancara di atas, saudari LI mengatakan bahwa motivasi berwirausaha adalah menambah uang saku dan pengetahuan berbisnis. Jenis usaha yang dilakukan oleh saudari LI adalah jajanan yang dijual melalui *e-commerce* Shopee dan

---

<sup>72</sup> Wawancara dengan LI tanggal 06 Mei 2022 pukul 11.40 WIB.

Instagram. Sasaran pasar dari bisnis yang dilakukan oleh saudari LI adalah mahasiswa dan pengguna sosial media Instagram.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara promosi barang atau produk, dan pendistribusian barang hingga sampai konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Cara saya mempromosikan produk secara menggunakan Whatsapp, Instagram, dan pengiriman ke konsumen bisa mengantar sendiri, bisa juga menggunakan kurir atau gojek bisa juga menggunakan jasa mahasiswa yang menjadi kurir, tapi kalau dekat bisa COD”.<sup>73</sup>

Dari hasil wawancara di atas, promosi yang dilakukan oleh saudari LI melalui sosial media WhatsApp dan Instagram. Pendistribusian barang menggunakan jasa kurir atau COD di tempat tertentu.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara memperoleh modal untuk berwirausaha dan pengadaan produk bagi konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut: “Untuk modal pertama dari uang beasiswa, tidak terlalu besar tapi saya rasa cukup untuk awal-awal jualan. Sebelum habis misal sisa 3-5 produk sudah segera di orderkan ke suplayer jadi tidak kehabisan stok. Untuk suplay produk langsung dari *supplier* di kota Banjarmasin”.<sup>74</sup>

Dari hasil wawancara di atas, saudari LI mengatakan bahwa modal awal berwirausaha adalah uang beasiswa. Pengadaan produk jajanan langsung dari *supplier* di Kota Banjarmasin.

---

<sup>73</sup>Wawancara dengan LI tanggal 06 Mei 2022 pukul 11.40 WIB.

<sup>74</sup>Wawancara dengan LI tanggal 06 Mei 2022 pukul 11.40 WIB.

## 2) Subjek II

Inisial : R

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Jenis Usaha : *Multi Level Marketing* (MLM)

Sosial Media : spirulina\_tienspky (Instagram)

Guna mengetahui secara langsung terkait dengan motivasi menjadi wirausaha, jenis wirausaha, sasaran pasaran utama, dan apakah usaha bisnis *online* cukup menjanjikan maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Salah satunya ingin mendapatkan penghasilan dan mempraktikkan apa yang saya pelajari saat kuliah karena jurusan saya saat kuliah Ekonomi Syariah dan dalam wirausaha itu juga flexibel kita bisa mengerjakan kapanpun dan dimanapun karena tidak terikat waktu, jenis wirausaha yang saya jalankan saat ini ialah *Multi Level Marketing* (MLM) yang dimana menjual produk kesehatan, dalam pasaran utama saya ialah semua manusia yang hidup karena saya menjual produk kesehatan, kalo dikatakan menjanjikan Alhamdulillah cukup menjanjikan, sangat mencukupi sekali dalam memenuhi keinginan sendiri bisa pakai uang sendiri”.<sup>75</sup>

Dari hasil wawancara di atas, saudara R mengatakan bahwa motivasi berwirausaha adalah ingin mempraktikkan ilmu yang diperoleh saat di perkuliahan dan dikarenakan wirausaha merupakan salah satu bentuk usaha yang dapat dilakukan secara fleksibel dan

---

<sup>75</sup> Wawancara dengan R tanggal 08 Mei 2022 pukul 10.25 WIB.

tidak terikat. Jenis wirausaha yang digeluti saudara R adalah *Multi Level Marketing* (MLM) yang menjual produk kesehatan.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara promosi barang atau produk, dan pendistribusian barang hingga sampai konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Saya menggunakan sosial media untuk promosi adalah seperti WhatsApp, Instagram, dan Market Place di Facebook. Kemudian pendistribusian barang tersebut ke konsumen biasanya saya antar sendiri, menggunakan kurir atau ojek online. Untuk pesanan diluar daerah sana biasa menggunakan ekspedisi seperti J&T, JNE, dan Pos Kilat Khusus”.<sup>76</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, saudara R melakukan promosi melalui sosial media WhatsApp, Instagram, dan Market Place di Facebook. Pendistribusian barang dilakukan pengiriman langsung oleh saudara R atau kurir dan untuk pengiriman luar kota menggunakan jasa ekspedisi.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara memperoleh modal untuk berwirausaha dan pengadaan produk bagi konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Untuk modalnya sendiri kalau dibilang saat menjalankan bisnis yang saya jalankan ini adalah niat, usaha, dan ketekunan. Kalau modal yang lain seperti uang itu tidak seberapa. Karena, bisnis yang saya jalankan saat ini bisa dijalankan tanpa modal uang, yang penting mau belajar berbisnis dan ada kemauan. Kemudian darimana saya mensuplay barang, itu memang sudah disediakan oleh perusahaan di stokis terdekat setiap kota”.<sup>77</sup>

---

<sup>76</sup>Wawancara dengan R tanggal 08 Mei 2022 pukul 10.25 WIB.

<sup>77</sup>Wawancara dengan R tanggal 08 Mei 2022 pukul 10.25 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, modal utama menurut saudara R adalah niat, usaha, dan ketekunan. Modal material berupa uang tidak seberapa. Pengadaan barang atau produk untuk konsumen sudah disediakan oleh perusahaan di stokis terdekat setiap kota.

### 3) Subjek III

Inisial : MSA

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Jenis Usaha : Makanan dan hijab

Sosial Media : jajanan\_mimin98 dan amin\_ajwa (Instagram)

Guna mengetahui secara langsung terkait dengan motivasi menjadi wirausaha, jenis wirausaha, sasaran pasaran utama, dan apakah usaha bisnis *online* cukup menjanjikan maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Yang jelas saya ingin mencoba berwirausaha sendiri, terus mencari pengalaman bagaimana cara sukses berwirausaha, bagaimana konsepnya, terus supaya tidak diatur-aturlah bos atau atasan. Karena berbisnis sendiri lebih enak untuk tipe orang seperti saya. Untuk saat ini ada tiga usaha yang saya jalani, dua milik saya sendiri satunya gabungan kerjasama dengan teman. Adapun produk makanan saya namanya “Jajanan Mimin”, untuk yang hijab namanya “Amin Ajwa”, dan yang satu lagi usaha kerjasama tadi namanya “Jajan’SE” itu jenisnya makanan juga tapi bedanya saya menyewa stand dengan mereka. Untuk sasaran saya adalah pastinya para mahasiswa. Hasil pendapatan saya untuk bisnis online ini sangat menjanjikan”.<sup>78</sup>

---

<sup>78</sup> Wawancara dengan MSA tanggal 09 Mei 2022 pukul 14.20 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, motivasi saudara MSA berwirausaha adalah ingin mencoba memasuki dunia bisnis. Bisnis yang sedang digeluti saudara MSA saat ini ada tiga jenis, untuk dua jenis adalah bisnis pribadi dan satu bisnis gabungan bersama teman.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara promosi barang atau produk, dan pendistribusian barang hingga sampai konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Semua sosmed yang anda sebutkan terpakai semua, kalau Facebook itu pastinya Market Place dan story, untuk Instagram juga story, dan untuk WhatsApp juga biasanya di story sambil dibantu teman-teman mempromosikan di story mereka. Terus untuk pendistribusian barang saya memakai jasa kurir setempat, karena konsumen masih orang-orang lokal aja belum sampai keluar daerah”.<sup>79</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, promosi yang dilakukan oleh saudara MSA melalui sosial media WhatsApp, Instagram, dan Marketplace Facebook. Pendistribusian barang kepada konsumen menggunakan jasa kurir setempat.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara memperoleh modal untuk berwirausaha dan pengadaan produk bagi konsumen.

Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Untuk modal berwirausaha saya memakai uang saya sendiri dengan menabung dari uang jajan yang telah saya sisihkan. Saya biasanya mengambil di agen yang menjual barang dengan murah sehingga bisa dijual kembali dengan harga yang cukup terjangkau oleh target pasar saya”.<sup>80</sup>

---

<sup>79</sup>Wawancara dengan MSA tanggal 09 Mei 2022 pukul 14.20 WIB

<sup>80</sup>Wawancara dengan MSA tanggal 09 Mei 2022 pukul 14.20 WIB

Berdasarkan hasil wawancara di atas, modal awal dari bisnis yang digeluti oleh saudara MSA berasal dari tabungan. Pengadaan produk untuk konsumen dengan cara mengambil dari agen yang cenderung menjual dengan harga murah kemudian produk tersebut dijual kembali.

#### 4) Subjek IV

Inisial : WS

Jenis Kelamin : Perempuan

Jenis Usaha : Pentol Pedas

Sosial Media : hi.buttercream (Instagram)

Guna mengetahui secara langsung terkait dengan motivasi menjadi wirausaha, jenis wirausaha, sasaran pasaran utama, dan apakah usaha bisnis *online* cukup menjanjikan maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Karena saya ingin mandiri dan memiliki penghasilan sendiri walaupun saat ini saya masih berstatus sebagai seorang mahasiswa. Produk yang saya jual yaitu makanan, seperti pentol pedas dan ceker pedas. Sasaran utama saya adalah teman-teman saya sesama mahasiswa. Jika dikerjakan dengan bersungguh-sungguh menurut saya bisnis online ini akan cukup menjanjikan”.<sup>81</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, motivasi berwirausaha yang dilakukan oleh saudara WS adalah keinginan mandiri dan

---

<sup>81</sup> Wawancara dengan WS tanggal 15 Mei 2022 pukul 10.15 WIB.

memiliki penghasilan sendiri. Jenis produk pada bisnis saudari WS adalah bisnis makanan, berupa pentol pedas dan ceker pedas. Sasaran utama dari bisnis saudari WS adalah mahasiswa IAIN Palangka Raya.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara promosi barang atau produk, dan pendistribusian barang hingga sampai konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut: “Saya mempromosikan jualan saya biasanya melalui story WhatsApp dan story Instagram. Dan untuk pendistribusian saya mengirimkan secara mandiri kepada konsumen atau juga konsumen yang mengambil di tempat saya”.<sup>82</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, promosi yang dilakukan oleh saudari WS melalui sosial media WhatsApp dan Instagram. Pendistribusian produk dilakukan langsung oleh saudara WS atau konsumen mengambil sendiri.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara memperoleh modal untuk berwirausaha dan pengadaan produk bagi konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut: “Modal yang saya dapat itu dari uang jajan yang dikirimkan oleh orang tua saya kemudian saya sisihkan. Untuk ketersediaan dagangan saya mencari pasar yang ada di sekitar sini”.<sup>83</sup>

---

<sup>82</sup>Wawancara dengan WS tanggal 15 Mei 2022 pukul 10.15 WIB.

<sup>83</sup>Wawancara dengan WS tanggal 15 Mei 2022 pukul 10.15 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, modal awal saudari WS melakukan bisnis adalah tabungan yang disisihkan dari uang saku. Pengadaan produk dengan membeli bahan di pasar terdekat dan kemudian mengolahnya.

##### 5) Subjek V

Inisial : TR

Jenis Kelamin : Perempuan

Jenis Usaha : *Snack homemade*

Sosial Media : zera\_snack (Instagram)

Guna mengetahui secara langsung terkait dengan motivasi menjadi wirausaha, jenis wirausaha, sasaran pasaran utama, dan apakah usaha bisnis *online* cukup menjanjikan maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Yang melatarbelakangi saya ingin menjadi wirausaha adalah ingin menambah uang jajan kuliah dan juga tentunya mencari pengalaman kerja. Alhamdulillah, sejak awal kuliah sampai sekarang saat ini saya masih menjalani usaha ini. Untuk jenis usaha yang saya jalankan yaitu online shop di bidang makanan ringan/snack homemade. Sasaran pasar utama yaitu kalangan remaja anak muda yang suka ngemil. Tapi tidak menutup kemungkinan untuk semua kalangan juga bisa, karena produk makanan yang dijual ini bisa dikonsumsi siapa saja dan berbagai kalangan. Dan usaha ini menurut saya cukup menjanjikan karena tidak ada masih yang menyamai usaha snack saya di kampus”.<sup>84</sup>

---

<sup>84</sup> Wawancara dengan TR tanggal 21 Mei 2022 pukul 09.20 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, motivasi saudari TR berwirausaha adalah keinginan menambah uang saku dan mencari pengalaman. Jenis produk yang dijual adalah makanan ringan atau *snack homemade*. Sasaran utama bisnis yang dilakukan oleh saudari TR adalah semua kalangan yang menyukai makanan ringan.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara promosi barang atau produk, dan pendistribusian barang hingga sampai konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Saya mempromosikan produk secara online, baik itu melalui WhatsApp, Instagram dan juga Facebook. Untuk yang didaerah Palangka Raya saya mendistribusikan/mengantarkan produk langsung kepada konsumen. Untuk konsumen yang di luar daerah saya menggunakan jasa kirim, biasanya menggunakan J&T fitur COD”.<sup>85</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, promosi yang dilakukan oleh saudari TR melalui sosial media WhatsApp, Instagram, dan Facebook. Pendistribusian barang kepada konsumen dari Palangka Raya dilakukan secara langsung oleh saudari TR dan untuk konsumen luar kota dilakukan pendistribusian melalui jasa ekspedisi.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara memperoleh modal untuk berwirausaha dan pengadaan produk bagi konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Untuk modal usaha, pada saat itu saya mengumpulkan uang jajan untuk modal awal. Dalam mengadakan ketersediaan produk sesuai dengan kebutuhan konsumen adalah dengan cara memproduksi snack setiap minggunya, untuk menghindari kehabisan stock dan untuk menjaga kualitas snack yang dibuat.

---

<sup>85</sup>Wawancara dengan TR tanggal 21 Mei 2022 pukul 09.20 WIB.

Untuk memenuhi kebutuhan konsumen kami juga menerapkan sistem pre-order sesuai dengan produk apa yang konsumen mau. Supply produk adalah pasar dan supermarket, jadi sebelum proses pembuatan owner berbelanja bahan terlebih dahulu ke pasar dan supermarket kemudian baru kita olah menjadi produk-produk yg dijual”.<sup>86</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, modal awal dari bisnis yang dijalankan oleh saudari TR adalah tabungan. Pengadaan produk untuk ketersediaan dengan memproduksi *snack* setiap minggu guna mencegah kehabisan stok. Guna memenuhi kebutuhan konsumen dilakukan sistem *Pre-Order*.

#### 6) Subjek VI

Inisial : MA

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Jenis Usaha : Makanan ringan

Sosial Media : kripangminicetarofficial (Instagram)

Guna mengetahui secara langsung terkait dengan motivasi menjadi wirausaha, jenis wirausaha, sasaran pasaran utama, dan apakah usaha bisnis *online* cukup menjanjikan maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Yang melatarbelakangi saya itu terutama pasti untuk mencari rezeki ya, 9 dari 10 pintu rezeki itu dengan berdagang. Jadi menurut saya, saya akan mendapat peluang jika melakukan usaha. Kemudian jenis wirausaha yang saya geluti sekarang yaitu di bidang kuliner. Sekarang saya sedang mencoba

---

<sup>86</sup>Wawancara dengan TR tanggal 21 Mei 2022 pukul 09.20 WIB.

berjualan keripik, yaitu keripik tempe, rempeyek, dan keripik kelakai. Selanjutnya sasaran usaha saya tentu saja untuk semua kalangan usia. Karena ini makanan ya, jadi semua orang bisa memakan keripik untuk cemilan maupun teman bersantai. Untuk jualan online ini menurut saya cukup sangat menjanjikan, karena lebih mudah aja dalam melakukan promosi dan pemasaran”.<sup>87</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, motivasi berwirausaha oleh saudara MA adalah keinginan mencari rezeki melalui jalur perdagangan. Jenis wirausaha yang digeluti oleh saudara MA adalah bidang kuliner dengan menjual beberapa jenis makanan, yaitu keripik tempe, rempeyek, dan keripik kelakai. Sasaran utama dari bisnis saudara MA adalah semua kalangan.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara promosi barang atau produk, dan pendistribusian barang hingga sampai konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Cara saya mempromosikan jualan saya itu tidak semuanya melalui *online* tetapi juga melalui *offline*. Nah kalau misalnya *online* itu seperti di story WhatsApp, Instagram, dan saya juga mengikuti pelatihan-pelatihan sehingga masuk ke Bukalapak, kemudian ada juga aplikasi yang dibuat oleh Bank Indonesia itu untuk pemasaran UMKM di Kalimantan Tengah. Selain itu saya juga membuka gerai dirumah, menitip di warung makan, dan juga toko-toko. Dan kalau ada bazar saya juga ikut. Untuk pendistribusian saya biasanya mengantar langsung ke konsumen atau konsumen yang kerumah saya, dan juga bisa diorder melalui ojek online”.<sup>88</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, promosi yang dilakukan oleh saudara MA secara *online* dan *offline*. Promosi secara *offline* dilakukan dengan menitipkan di gerai atau warung dan mengikuti

---

<sup>87</sup>Wawancara dengan MA tanggal 04 Juni 2022 pukul 15.20 WIB.

<sup>88</sup>Wawancara dengan MA tanggal 04 Juni 2022 pukul 15.20 WIB.

bazaar. Promosi secara *online* dilakukan melalui media sosial WhatsApp, Instagram, Bukalapak, dan aplikasi pemasaran UMKM oleh Bank Indonesia. Pendistribusian barang dilakukan secara langsung oleh saudara MA atau kurir ojek *online*.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara memperoleh modal untuk berwirausaha dan pengadaan produk bagi konsumen.

Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Bagaimana ya untuk pertama kalinya tentu saja memakai tabungan, uang pribadi yang sudah dikumpulkan. Baru mencoba membeli bahan-bahan pokok terlebih dahulu dari kemasannya plastik dari yang biasa sampai sekarang sudah yang berlabel. Untuk ketersediaan produk, saya usahakan persiapkan dirumah aja. Dan untuk supply produk tentu saja saya membelinya di pasar terdekat”.<sup>89</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, modal awal dari bisnis yang digeluti oleh saudara MA adalah tabungan pribadi. Pengadaan produk dilakukan dengan mengolahnya di rumah saudara MA.

#### 7) Subjek VII

Inisial : MPP

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Jenis Usaha : Makanan ringan

Sosial Media : Akun WhatsApp

Guna mengetahui secara langsung terkait dengan motivasi menjadi wirausaha, jenis wirausaha, sasaran pasaran utama, dan apakah usaha bisnis *online* cukup menjanjikan maka peneliti secara

---

<sup>89</sup>Wawancara dengan MA tanggal 04 Juni 2022 pukul 15.20 WIB

langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Menurut saya menjadi wirausaha itu sangat mempermudah pekerjaan sampingan yang lain. Selain hobi berjualan menurut saya juga mengisi waktu luang. Jualan saya jenisnya makanan. Kemudian sasaran utama saya adalah anak-anak sekolah, dan usaha saya ini cukup menjanjikan”.<sup>90</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, motivasi berwirausaha saudara MPP adalah melihat peluang dari hobi. Jenis wirausaha yang digeluti saudara MPP adalah bidang kuliner.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara promosi barang atau produk, dan pendistribusian barang hingga sampai konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Saya sama seperti yang lain seperti biasa mempromosikan via story WhatsApp dan media sosial lainnya. Untuk pendistribusian dan pengiriman sementara ini pelanggan langsung kerumah, ada juga yang menggunakan jasa kirim kurir lokal atau ojol”.<sup>91</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, promosi yang dilakukan oleh saudara MPP melalui media sosial seperti WhatsApp. Pendistribusian produk dilakukan secara langsung oleh saudara MPP ke rumah konsumen atau menggunakan kurir.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara memperoleh modal untuk berwirausaha dan pengadaan produk bagi konsumen.

---

<sup>90</sup>Wawancara dengan MPP tanggal 11 Juni 2022 pukul 10.20 WIB.

<sup>91</sup>Wawancara dengan MPP tanggal 11 Juni 2022 pukul 10.20 WIB.

Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut: “Saya mendapatkan modal usaha itu dari tabungan pribadi saya sendiri, salah satunya uang saku pas kuliah itu saya sisihkan mas. Untuk suplai produk, karena ini snack makanan ringan aja, maka saya sudah selalu siap produknya untuk satu bulan ke depan”.<sup>92</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, modal awal dari bisnis yang digeluti oleh saudara MPP berasal dari tabungan pribadi. Pengadaan produk dilakukan dengan stok per bulan dikarenakan produk yang dijual saudara MPP adalah makanan ringan.

#### 8) Subjek VIII

Inisial : DA

Jenis Kelamin : Perempuan

Jenis Usaha : Perlengkapan wanita dan aksesoris

Sosial Media : Nindia Maharani (Facebook)

Guna mengetahui secara langsung terkait dengan motivasi menjadi wirausaha, jenis wirausaha, sasaran pasar utama, dan apakah usaha bisnis *online* cukup menjanjikan maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Awal mula saya tertarik jualan adalah karena pernah mengikuti seminar motivasi *entrepreneur* muda dan juga ingin mengenal sesuatu yang belum pernah saya coba. Jenis

---

<sup>92</sup>Wawancara dengan MPP tanggal 11 Juni 2022 pukul 10.20 WIB.

wirausaha yang saya lakukan yaitu berupa keperluan wanita berupa tas, baju, celana, aksesoris hp, dan beberapa alat kecantikan. Dan untuk sasarannya adalah anak-anak remaja wanita. Menurut saya bisnis online sangat menjanjikan”.<sup>93</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, motivasi berwirausaha saudari DA adalah keinginan mencoba hal baru dalam bidang bisnis. Jenis bisnis yang digeluti saudari DA adalah barang-barang wanita dan sasaran utamanya adalah remaja wanita.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara promosi barang atau produk, dan pendistribusian barang hingga sampai konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Saya mempromosikan produk saya dengan mengunggah postingan suatu produk ke story WhatAapp maupun Instagram. Saya hanya berjualan online jadi tidak membuka lapak. Untuk pendistribusian, saya melakukannya dengan cara langsung ke konsumen apabila barang sudah ready atau bisa juga mereka yang ambil kerumah”.<sup>94</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, promosi yang dilakukan oleh saudari DA melalui sosial media WhatsApp dan Instagram. Pendistribusian produk dilakukan secara langsung oleh saudari DA atau konsumen yang mengambil langsung ke rumah saudari DA.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara memperoleh modal untuk berwirausaha dan pengadaan produk bagi konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut: “Modal usaha saya awalnya itu uang jajan yang selalu saya sisihkan. Nah ketika sudah terkumpul maka saya jadikan modal usaha saya. Barang

---

<sup>93</sup>Wawancara dengan DA tanggal 19 Juni 2022 pukul 09.20 WIB.

<sup>94</sup>Wawancara dengan MPP tanggal 11 Juni 2022 pukul 10.20 WIB.

yang saya jual itu tidak ready mas, jadi saya selalu menggunakan sistem PO dan saya mensupply nya di shopee, tokopedia, dan lain-lain”.<sup>95</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, modal awal dari bisnis yang digeluti oleh saudari DA adalah tabungan pribadi. Pengadaan produk dilakukan dengan sistem Pre-Order sesuai dengan kebutuhan konsumen dengan supply dari *e-commerce* seperti Shopee dan Tokopedia.

#### 9) Subjek IX

Inisial : HR

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Jenis Usaha : Fashion

Sosial Media : hesiods.official (Instagram)

Guna mengetahui secara langsung terkait dengan motivasi menjadi wirausaha, jenis wirausaha, sasaran pasaran utama, dan apakah usaha bisnis *online* cukup menjanjikan maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Saya ingin berwirausaha sejak lama dan memang keinginan sendiri bukan paksaan dari orang lain. Awalnya itu karena saya pernah ikut kerja sama teman, lalu saya merasa tidak enak ikut dengan orang dibawah naungan orang. Jadi, saya berpikir kalau punya usaha sendiri itu lebih enak. Tentunya menjadi

---

<sup>95</sup>Wawancara dengan MPP tanggal 11 Juni 2022 pukul 10.20 WIB.

lebih enak mengatur jam kuliah. Jenis usaha saya adalah di bidang fashion, yaitu baju, jaket, celana, dan sebagainya. Untuk sasaran utama sih semua kalangan usia tapi lebih utama biasanya temen-temen kampus. Bisnis ini alhamdulillah menjanjikan sekali buat saya, bisa untuk ditabung buat kebutuhan kuliah”.<sup>96</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, motivasi berwirausaha saudara HR adalah keinginan sendiri yang sudah sejak lama ingin membuka bisnis. Jenis bisnis yang digeluti adalah bisnis *fashion* dengan menjual berbagai baju, jaket, dan celana. Sasaran utama dari bisnis yang digeluti oleh saudara HR adalah semua kalangan, tetapi lebih utama kepada teman kampus.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara promosi barang atau produk, dan pendistribusian barang hingga sampai konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut: “Sama seperti pebisnis online lainnya mas, saya pastinya promosi di WhatsApp, Instagram, Facebook. Untuk khusus hari minggu saya jualan di *Car Free Day* di bundaran besar. Untuk distribusi dan jasa kirim saya belum menyediakan, saya biasanya minta pelanggan datang kerumah”.<sup>97</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, promosi yang dilakukan oleh saudara HR melalui sosial media WhatsApp, Instagram, dan Facebook. Selain itu juga membuka *stand* atau lapak saat *Car Free Day* hari Minggu di Bundaran Besar. Pendistribusian produk

---

<sup>96</sup>Wawancara dengan HR tanggal 30 Juni 2022 pukul 11.20 WIB.

<sup>97</sup>Wawancara dengan HR tanggal 30 Juni 2022 pukul 11.20 WIB

dilakukan dengan cara konsumen datang langsung ke rumah saudara HR untuk mengambil produk yang dibeli.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara memperoleh modal untuk berwirausaha dan pengadaan produk bagi konsumen.

Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Modal saya adalah hasil tabungan uang jajan saya. Untuk suplai barang aku biasanya ambil ditempat langgananku. Mereka itu ngereadykan per ball-ball’an. Jadi memang banyak sekali, sehingga saya menjadi ada peluang untuk menjadi reseller atau agen mereka”.<sup>98</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, modal awal bisnis yang digeluti oleh saudara HR berasal dari tabungan pribadi. Pengadaan produk atau barang untuk konsumen dengan membeli pada langganan dan menjadi *reseller*.

#### 10) Subjek X

Inisial : MS

Jenis Kelamin : Perempuan

Jenis Usaha : Bouquet

Sosial Media : galeryalvin (Instagram)

Guna mengetahui secara langsung terkait dengan motivasi menjadi wirausaha, jenis wirausaha, sasaran pasaran utama, dan

---

<sup>98</sup>Wawancara dengan HR tanggal 30 Juni 2022 pukul 11.20 WIB

apakah usaha bisnis *online* cukup menjanjikan maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Saya ingin belajar hidup mandiri dan juga salah satu dorongan orang tua saya. Jenis usaha saya adalah jualan bouquet bunga untuk seminar/wisuda, bouquet snack, bouquet uang, dan sesuai request pelanggan. Sasaran saya adalah teman-teman saya di kampus. Usaha ini menurut saya menguntungkan, apalagi musim seminar dan sidang skripsi waduh membludak juga kadang”.<sup>99</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, motivasi berwirausaha oleh saudari MS adalah keinginan belajar mandiri dan dorongan dari orang tua. Jenis bisnis yang digeluti oleh saudari MS adalah bouquet untuk seminar atau wisuda.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara promosi barang atau produk, dan pendistribusian barang hingga sampai konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut: “Media promosi saya biasanya WhatsApp, Instagram, Facebook, kemudian untuk distribusi saya masih menggunakan jasa saya sendiri atau bisa juga pelanggan yang kerumah saya”.<sup>100</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, promosi yang dilakukan oleh saudari MS melalui media sosial WhatsApp, Instagram, dan Facebook. Pendistribusian produk dilakukan secara langsung oleh

---

<sup>99</sup>Wawancara dengan MS tanggal 05 Juli 2022 pukul 09.20 WIB.

<sup>100</sup>Wawancara dengan MS tanggal 05 Juli 2022 pukul 09.20 WIB.

saudari MS atau konsumen dapat datang langsung ke rumah saudari MS.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai cara memperoleh modal untuk berwirausaha dan pengadaan produk bagi konsumen. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut: “Modal saya adalah dari kiriman orang tua saya, keuntungannya saya tabung untuk mutar modal karena usaha saya memang dukungan orang tua saya. bouquet saya ini adalah hasil buatan saya sendiri, untuk bahan saya bisa membelinya di toko terdekat”.<sup>101</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, modal awal bisnis yang digeluti oleh saudari MS adalah uang kiriman dari orang tua yang kemudian keuntungan digunakan untuk memutar modal. Pengadaan produk dilakukan dengan membeli bahan-bahan di toko terdekat dan membuat sendiri bouquet yang dipesan oleh konsumen.

## **2. Tingkat Kesuksesan Wirausaha *Online* Mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Palangka Raya Perspektif *Gender***

Berdasarkan pada rumusan masalah dalam penelitian ini tentang tingkat kesuksesan wirausaha *online* di kalangan mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya perspektif *gender*, peneliti melakukan wawancara kepada subjek

---

<sup>101</sup>Wawancara dengan MS tanggal 05 Juli 2022 pukul 09.20 WIB.

penelitian sesuai dengan pedoman wawancara yang telah ditentukan. Subjek menjawab pertanyaan wawancara menggunakan bahasa Indonesia dan dicampur bahasa lokal. Penyajian hasil penelitian menggunakan bahasa Indonesia secara keseluruhan. Hal ini dimaksudkan mempermudah memahami penjelasan yang disampaikan oleh subjek penelitian.

Subjek dalam penelitian ini adalah mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya yang berjumlah 5 orang di setiap kampus. Adapun peneliti mengambil 5 subjek dengan menggunakan teknik *purposive sampling* yakni peneliti menentukan sendiri sampel yang akan diambil berdasarkan kriteria-kriteria tertentu. Subjek dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.2**  
**Subjek Penelitian dan Rincian Pendapatan**

No	Inisial	Jenis Kelamin	Jenis Usaha	Pendapatan/Bulan
1	LI	Perempuan	Makanan ringan	Rp. 1.000.000,-
2	R	Laki-Laki	<i>Multi Level Marketing</i> (MLM)	Tidak menentu
3	MSA	Laki-Laki	Makanan dan hijab	Rp. 1.500.000,-
4	WS	Perempuan	Pentol pedas	Rp. 500.000,- s.d Rp. 600.000,-
5	TR	Perempuan	<i>Snack homemade</i>	Rp. 2.000.000,-
6	MA	Laki-Laki	Makanan ringan	Fluktual tergantung dari penjualan dan <i>refund</i> barang
7	MPP	Laki-Laki	Makanan ringan	Rp. 500.000,- s.d Rp. 700.000,-
8	DA	Perempuan	Perlengkapan wanita dan	Tidak menentu

No	Inisial	Jenis Kelamin	Jenis Usaha	Pendapatan/Bulan
			aksesoris	
9	HR	Laki-Laki	Fashion	Rp. 700.000,- s.d Rp. 1.000.000,-
10	MS	Perempuan	Bouquet	Tidak menentu

Sumber: dibuat oleh peneliti (2022)

Adapun hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

### 1) Subjek I

Inisial : LI

Jenis Kelamin : Perempuan

Jenis Usaha : Makanan ringan

Guna mengetahui secara langsung terkait tingkat kesuksesan dan kondisi bisnis yang sedang digeluti maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Menurut saya Inshaallah bisa. Saya sangat yakin apa bila saya konsisten dalam mempromosikan produk saya pasti saya bisa sukses dan usaha saya bisa besar dan berkembang. Masih kurang cukup, saya masih perlu untuk belajar lagi bagaimana cara-cara menjalankan bisnis *online shop*. Alhamdulillah cukup banyak yang saya capai ketika menjalankan usaha *online* misalnya bisa menambah uang jajan, bisa membeli barang yang saya inginkan dengan uang sendiri”<sup>102</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, saudari LI yakin bahwa bisnis yang sedang digelutinya dapat membawa pada kesuksesan jika konsisten dalam menjalankan bisnis tersebut. Kondisi bisnis saat ini

<sup>102</sup> Wawancara dengan LI tanggal 06 Mei 2022 pukul 11.40 WIB.

memberikan banyak perubahan, terutama dalam hal finansial. Saudari LI selaku pelaku bisnis merasa dapat memenuhi kebutuhannya sendiri melalui bisnis tersebut dan dapat menambah uang saku.

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait dengan pendapatan dan keuntungan yang diperoleh per bulan dan penentuan harga produk. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“kalo penghasilan dalam sebulan kurang lebih sekitar 1jt an lah dan keuntungannya yaa sekitar 500rb kira-kira. Untuk harga, saya mengikuti harga sendiri, tidak mengikuti harga pasaran karena mengikuti harga pasaran untungnya terlalu tinggi. Saya tidak ingin mencari untung yang banyak tetapi dengan harga yang dibawah pasaran itu akan menarik lebih banyak konsumen”.<sup>103</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, omset per bulan yang diperoleh saudari LI berada pada kisaran Rp. 1.000.000,- rupiah, dan keuntungannya berada pada kisaran Rp. 500.000,- rupiah. Penentuan harga produk yang dilakukan oleh saudari LI tidak mengikuti harga pasaran yang cenderung tinggi. Hal ini dilakukan guna menarik konsumen.

## 2) Subjek II

Inisial : R

Jenis Kelamin : Laki-Laki

---

<sup>103</sup>Wawancara dengan LI tanggal 06 Mei 2022 pukul 11.40 WIB.

Jenis Usaha : *Multi Level Marketing (MLM)*

Guna mengetahui secara langsung terkait tingkat kesuksesan dan kondisi bisnis yang sedang digeluti maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Inshaallah berhasil. Kalo masalah keyakinan itu Allah SWT yang menentukan, Inshaallah usaha yang saya rintis bakal menjadi besar. Kondisi sekarang beda jauh sama dulu waktu awal memulai karena menggunakan bisnis sistem MLM, waktu diawal-awal cuma sendiri, kalo sekarang Alhamdulillah tim mulai banyak. Masih kurang akan terus belajar memperbaiki apa yang belum saya bisa. Dulu belum mempunyai motor, sekarang punya, dan saya punya mobil”.<sup>104</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, saudara R yakin bahwa bisnis yang digelutinya akan menjadi besar dan sukses atas seizin Allah SWT. Kondisi bisnis yang digeluti oleh saudara R jauh lebih berkembang dibandingkan dengan awal mula. Hal ini ditandai dengan jumlah tim yang semakin banyak.

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait dengan pendapatan dan keuntungan yang diperoleh per bulan dan penentuan harga produk. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut: “Penghasilan perbulan tidak menentu, kadang banyak kadang dikit. Untuk harga bikin sendiri, dan produk dikasih kemasan yang menarik dan harga lebih tinggi dari harga pasaran”.<sup>105</sup>

---

<sup>104</sup> Wawancara dengan R tanggal 08 Mei 2022 pukul 10.25 WIB.

<sup>105</sup> Wawancara dengan R tanggal 08 Mei 2022 pukul 10.25 WIB

Dari hasil wawancara di atas, omset yang diperoleh saudara R setiap bulannya tidak menentu. Terkadang omset sangat banyak dan terkadang juga sedikit. Penentuan harga produk dilakukan sendiri dan diberikan kemasan menarik agar memperoleh harga lebih tinggi dibanding harga pasaran.

### 3) Subjek III

Inisial : MSA

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Jenis Usaha : Makanan dan hijab

Guna mengetahui secara langsung terkait tingkat kesuksesan dan kondisi bisnis yang sedang digeluti maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Kalau sekarang belum berhasil, namun perlahan akan tercapai jika saya terus berusaha. Gimana yaa seberapa yakin saya ya pasti doa terus dan harus yakin bahwa usaha saya akan besar suatu saat nanti. Awalnya sih saya menyetok dagangan baru dikit, tetapi Alhamdulillah sekarang sudah lumayan. Untuk strategi bisnis saya masih merasa sangat kurang dan perlu belajar lagi. Perbedaan yang saya rasakan adalah saya mulai mandiri dan mulai mengurangi meminta uang dengan orang tua”.<sup>106</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, saudara MSA merasa untuk saat ini belum mencapai tingkat keberhasilan. Akan tetapi, dengan keyakinan dan seizin Allah SWT dengan terus berdoa dan

---

<sup>106</sup> Wawancara dengan MSA tanggal 09 Mei 2022 pukul 14.20 WIB.

berusaha tentunya bisnis yang digeluti ini dapat mencapai titik kesuksesan. Kondisi bisnis saat ini lebih baik dari sebelumnya. Hal ini membuat saudara MSA merasa lebih mandiri dan mengurangi meminta uang saku kepada orang tua.

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait dengan pendapatan dan keuntungan yang diperoleh per bulan dan penentuan harga produk. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Penghasilan saya kurang lebih satu juta lima ratus ya ga menentu juga, kalo keuntungan paling-paling sekitar 700rb an lah tergantung banyak dan ramenya pelanggan jua. Untuk harga saya kasih harga sorangan”.<sup>107</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, omset per bulan yang diperoleh saudara MSA berada pada kisaran Rp.1.500.000,-, dan keuntungan berada pada kisaran Rp.700.000, Penentuan harga produk dilakukan sendiri oleh saudara MSA.

#### **4) Subjek IV**

Inisial : WS

Jenis Kelamin : Perempuan

Jenis Usaha : Pentol pedas

Guna mengetahui secara langsung terkait tingkat kesuksesan dan kondisi bisnis yang sedang digeluti maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan

---

<sup>107</sup>Wawancara dengan MSA tanggal 09 Mei 2022 pukul 14.20 WIB.

wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Mungkin saat ini belum bisa menjamin masa depan saya akan berhasil tetapi yang penting saya sudah berusaha dan mencoba semampu saya. Seberapa yakinnya saya ya Inshaallah akan berhasil jika saya bersungguh-sungguh. Untuk kondisinya masih sama seperti saat saya mulai dulu, hal ini dikarenakan saya harus membagi waktu dengan jadwal kuliah saya, apalagi saya sudah mulai memasuki semester akhir jadi saya lebih berfokus ke kuliah saya. Untuk kemampuan bisnis saya masih sangat kurang, harus lebih banyak belajar lagi. Wah kalau untuk pencapaian sih saya paling maksimal ya bisa menghasilkan sedikit uang untuk keperluan saya tanpa meminta ke orang tua seperti sebelum saya bisa berjualan”.<sup>108</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, saudari WS yakin bahwa bisnis yang digelutinya akan membawa pada kesuksesan jika mau bersungguh-sungguh. Untuk kondisi bisnis saat ini masih sama saja dikarenakan harus membagi waktu dengan perkuliahan di semester akhir. Akan tetapi, terdapat perbedaan dengan tidak meminta uang untuk keperluan sendiri kepada orang tua.

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait dengan pendapatan dan keuntungan yang diperoleh per bulan dan penentuan harga produk. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Untuk penghasilan saya ga menentu tergantung seberapa sering saya membuka orderan karena biasanya saya hanya mengorderkan satu sampai dua kali saja dalam seminggu. Tapi kalau dikira-kira sih sampai ya kurang lebih 500-600 ribu rupiah, dan kalo

---

<sup>108</sup> Wawancara dengan WS tanggal 15 Mei 2022 pukul 10.15 WIB.

keuntungannya paling bisa 200-300 ribuan lah. Untuk harga saya mengikuti harga pasaran”<sup>109</sup>.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, omset per bulan yang diperoleh saudari WS berada pada kisaran Rp. 500.000,- sampai dengan Rp. 600.000,-, sedangkan keuntungan yang didapatkan sekitar Rp. 200.000 sampai dengan Rp. 300.000. Penentuan harga produk dilakukan dengan mengikuti harga pasaran yang berlaku.

#### 5) Subjek V

Inisial : TR

Jenis Kelamin : Perempuan

Jenis Usaha : *Snack homemade*

Guna mengetahui secara langsung terkait tingkat kesuksesan dan kondisi bisnis yang sedang digeluti maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Inshaallah jika saya yakin dan tekun menjalani usaha ini, saya yakin bisnis cemilan kami akan berhasil suatu saat nanti. Pokoknya sangat yakin jika kami selalu berusaha untuk mengembangkan usaha ini. Kondisi usaha saya dari awal sampai sekarang masih sama, yaitu masih berjualan secara online, saya lebih fokus mencari pelanggan melalui sosial media saja, selain bisa menghemat waktu dan biaya, juga bisa menjangkau konsumen lebih banyak. Untuk strategi bisnis, menurut saya sudah cukup baik. Usaha yang saya jalani untuk saat ini cukup mencapai target yang saya inginkan, dan saya masih berusaha lagi agar bisnis cemilan ini bisa berkembang dan memiliki banyak reseller. Perbedaan pencapaian sebelum

---

<sup>109</sup>Wawancara dengan WS tanggal 15 Mei 2022 pukul 10.15 WIB.

dan sesudah bisnis online adalah dulu uang jajan masih minta ke orang tua sejak berbisnis online ini hasilnya bisa untuk jajan dan sisanya dikasih ke orang tua”.<sup>110</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, saudari TR yakin bahwa bisnis yang sedang digelutinya saat ini akan dapat mencapai titik kesuksesan dan dapat berkembang. Kondisi bisnis saat ini masih sama dengan melakukan promosi secara *online*. Perbedaan pencapaian adalah tidak lagi meminta uang kepada orang tua, bahkan sudah bisa memberikan uang untuk orang tua.

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait dengan pendapatan dan keuntungan yang diperoleh per bulan serta penentuan harga produk. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Hasil yang didapatkan dari usaha ini dalam sebulan alhamdulillah kira kira sekitar 2jt lebih dengan kerja seminggu hanya 2 kali kerja, kalo keuntungannya sekitar 800-1jt an lah, Sebenarnya karena jualan online dan yang dijual makanan hasilnya tidak menentu tetapi setiap bulannya untuk saat ini alhamdulillah cukup. Dalam cara penentuan harga produk, saya menentukan harganya sendiri, yaitu dihitung dari berapa modal yang dikeluarkan kemudian dikurangi dengan hasil penjualan. Harga saya tetapkan sendiri dan masih terjangkau di pasarnya”.<sup>111</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, omset per bulan yang diperoleh saudari TR berada pada kisaran Rp. 2.000.000, dan keuntungan yang didapatkan kisaran Rp. 800.000 – Rp 1.000.000. Sedangkan dalam Penentuan harga produk dilakukan sendiri oleh

---

<sup>110</sup> Wawancara dengan TR tanggal 21 Mei 2022 pukul 09.20 WIB.

<sup>111</sup> Wawancara dengan TR tanggal 21 Mei 2022 pukul 09.20 WIB.

saudari TR dengan menghitung besar modal dan hasil penjualan.

Harga yang ditentukan masih terjangkau di pasaran.

#### 6) **Subjek VI**

Inisial : MA

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Jenis Usaha : Makanan ringan

Guna mengetahui secara langsung terkait tingkat kesuksesan dan kondisi bisnis yang sedang digeluti maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Itu tergantung dari usaha yang saya lakukan sekarang. Cuman saya yakin, dan harus yakin ke depannya saya akan sukses atas bisnis yang saya jalankan saat ini. Tapi namanya bisnis ya mas, itu pasti ada kalanya bisa naik, bisa turun. Kemudian seberapa yakin saya dengan usaha saya, ini sudah tahun ke-3 saya berjualan, jadi saya yakin usaha saya ini terus meningkat ke depannya. Kemudian, untuk usaha yang saya jalankan ini perkembangannya dari kurun waktu 3 tahun, sudah sangat meningkat menurut saya, saya bangga dengan hasil yang telah saya dapatkan. Dari yang awalnya saya berjualan yang ala kadarnya, ibaratnya dengan bahan-bahan seadanya sekarang saya sudah punya spinner, mesin press yang sebelumnya hanya manual, sekarang saya memiliki dapur produksi sendiri dirumah saya. Untuk strategi bisnis menurut saya sudah sesuai dengan yang saya pelajari selama kuliah, kita tuh harus melihat analisis SWOT nya, dari tantangan, hambatan, peluang. Mungkin nanti bisa dilihat lagi lebih lanjut. Pencapaian saya sesudah dan sebelum memiliki bisnis ini dulu yang ingin saya capai adalah bagaimana caranya saya bisa menghasilkan uang, dan sekarang ketika memiliki bisnis itu sudah tercapai. Dan sekarang pencapaian yang ingin saya capai sekarang adalah

jualan saya bisa merambah ke Nasional supaya bisa saya distribusikan ke pulau-pulau lain”.<sup>112</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, saudara MA yakin bahwa usaha yang sedang digelutinya saat ini pasti akan membawa pada titik kesuksesan jika bersungguh-sungguh. Kondisi bisnis saat ini jauh lebih baik dengan adanya alat-alat yang mendukung produksi.

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait dengan pendapatan & keuntungan yang diperoleh per bulan dan penentuan harga produk.

Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Nah kalau masalah pendapatan harga ya dia fluktuatif tergantung dari penjualan dan refund barang atau kembali. Jadi, gabisa ditentukan nominal uangnya yang didapatkan, karena uang terus berputar untuk modal dan membeli barang yang diperlukan ini. Untuk harga, kita lihat di pasaran, ga mungkin kita lebihkan harga terlalu tinggi kalau dipasarannya segitu. Kalau meletakkan harga rendah pun nanti bisa menjatuhkan harga pasar. Jadi, stabil harganya sesuai pasaran, ya mungkin selisih seribu dua ribu wajar apalagi kalau kita memiliki karakteristik dari produk kita sendiri”.<sup>113</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, omset yang diperoleh saudara MA tidak dapat ditentukan per bulannya. Hal ini tergantung pada penjualan dan *refund* barang. Penentuan harga produk dengan melihat harga pasaran.

## 7) Subjek VII

Inisial : MPP

Jenis Kelamin : Laki-Laki

---

<sup>112</sup> Wawancara dengan MA tanggal 04 Juni 2022 pukul 15.20 WIB.

<sup>113</sup> Wawancara dengan MA tanggal 04 Juni 2022 pukul 15.20 WIB.

Jenis Usaha : Makanan ringan

Guna mengetahui secara langsung terkait tingkat kesuksesan dan kondisi bisnis yang sedang digeluti maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Selama kita mau berjuang pasti suatu saat akan berhasil. Seberapa yakinkah saya, ya saya 100% yakin akan bisa berkembang bisnis yang saya kelola ini. Awal bisnis saya menawarkan ke kerabat untuk mencicipi makanan saya, setelah itu titip ke warung-warung sekolah. Kemudian, Alhamdulillah sekarang banyak pelanggan pesan untuk acara pengajian, arisan, dan lain sebagainya. Untuk sekarang yang saya lihat sudah cukup untuk pebisnis pemula, pelanggan bertambah. Akan tetapi, saya belum sempat untuk menambah produk yang akan dijual karena kendala waktu”.<sup>114</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, saudara MPP yakin bahwa bisnis yang digelutinya akan membawa pada titik kesuksesan jika terus dikembangkan. Kondisi bisnis saat ini jauh lebih baik dengan semakin bertambahnya pelanggan.

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait dengan pendapatan & keuntungan yang diperoleh per bulan dan penentuan harga produk. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut: “Ya kalo untuk bersihnya, kira-kira sebulan dapatlah sekitar kurang lebih 500.000 sampai 700.000 Alhamdulillah. Kalo kotoranya paling sekitar 1jt an lah. Dan Untuk harga saya ngikutin harga pasaran”.<sup>115</sup>

<sup>114</sup> Wawancara dengan MPP tanggal 11 Juni 2022 pukul 10.20 WIB.

<sup>115</sup> Wawancara dengan MPP tanggal 11 Juni 2022 pukul 10.20 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, omset per bulan yang diperoleh saudara MPP berada pada kisaran Rp. 500.000,- sampai dengan Rp. 700.000,-. Sedangkan pendapatan kotornya sekitar Rp.1.000.000. dan Penentuan harga produk dengan mengikuti pada harga pasaran.

#### 8) Subjek VIII

Inisial : DA

Jenis Kelamin : Perempuan

Jenis Usaha : Perlengkapan wanita dan aksesoris

Guna mengetahui secara langsung terkait tingkat kesuksesan dan kondisi bisnis yang sedang digeluti maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Saya yakin usaha yang saya miliki sekarang ini dapat membuat masa depan saya berhasil. Saya bisa membiayai kuliah sendiri, sekaligus membiayai orang tua yang sudah tidak lagi bekerja. Ya kalau yakin sih pasti yakin, jika saya mampu bersaing dengan wirausaha lain ke depannya. Dulu usaha saya hanya kecil-kecilan saja, konsumen pun hanya satu sampai tiga orang saja. Tetapi, sekarang Alhamdulillah konsumen menjadi meningkat dan bisa menjadi seller barang sendiri untuk pelanggan jual kembali ke konsumen lain. Strategi bisnis saya menurut saya sudah cukup baik dalam usaha ini, karena dari jualan online kecil-kecilan ini hingga menjadi seller barang sendiri. Untuk pencapaian saya sebelum dan sesudah wirausaha sangat banyak berubah drastis dari ongkos jajan dikasih orang tua hingga mampu membiayai sendiri”<sup>116</sup>.

---

<sup>116</sup> Wawancara dengan DA tanggal 19 Juni 2022 pukul 09.20 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, saudari DA yakin dengan bisnis yang sedang digelutinya ini akan membawa pada titik keberhasilan. Kondisi bisnis saat ini lebih baik dengan semakin meningkatnya jumlah konsumen dan dapat menjadi seller barang sendiri untuk dijual kembali oleh pelanggan. Selain itu juga saudari DA mengalami perubahan drastis saat berwirausaha dengan mampu mencukupi kebutuhan hidup sendiri.

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait dengan pendapatan dan keuntungan yang diperoleh per bulan dan penentuan harga produk. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Penghasilan saya perbulan tidak menentu, tergantung banyaknya pengambilan barang oleh para reseller dan konsumen pembeli pastinya. Kemudian, perhitungan di harga barang yang saya jual tidak jauh lebih mahal dan lebih murah dari para wirausaha lain. Kemungkinan selisih 1.000-10.000 rupiah saja”<sup>117</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, omset yang diperoleh saudari DA per bulannya tidak menentu. Hal ini tergantung pada banyaknya pengambilan barang oleh reseller dan konsumen. Penentuan harga produk tidak jauh berbeda dengan harga di pasaran.

#### **9) Subjek IX**

Inisial : HR

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Jenis Usaha : Fashion

---

<sup>117</sup> Wawancara dengan DA tanggal 19 Juni 2022 pukul 09.20 WIB.

Guna mengetahui secara langsung terkait tingkat kesuksesan dan kondisi bisnis yang sedang digeluti maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Mungkin untuk saat ini belum bisa dikatakan berhasil, akan tetapi saya mencoba sambil terus berusaha semaksimal mungkin sampai semua yang ingin saya capai tergapai. Mengenai seberapa yakin usaha yang saya jalankan akan menjadi besar suatu saat nanti saya cukup yakin apabila saya konsisten dan bersungguh-sungguh. Untuk kondisi usaha saya dari awal hingga saat ini mungkin di awal jualan beli barang sedikit demi sedikit sudah terbeli. Mengenai strategi bisnis saya rasa mungkin sudah sesuai dengan yang saya pelajari saat di kampus”.<sup>118</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, saudara HR merasa yakin bahwa bisnis yang digelutinya saat ini dapat mencapai keberhasilan jika terus dilakukan dengan sungguh-sungguh. Kondisi bisnis saat ini lebih baik dengan terpenuhinya kebutuhan pribadi.

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait dengan pendapatan dan keuntungan yang diperoleh per bulan dan penentuan harga produk. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Masalah pendapatan itu tergantung pada banyak sedikitnya penjualan, jika dikira-kira kemungkinan mencapai 700 ribu-1 juta an rupiah. Kalo keuntungan tidak menentu jua sih, kadang bisa 500an

---

<sup>118</sup> Wawancara dengan HR tanggal 30 Juni 2022 pukul 11.20 WIB.

sampai 700an. Kemudian perhitungan harga, harga yang saya tawarkan itu sesuai label sendiri”.<sup>119</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, omset per bulan yang diperoleh saudara HR berada pada kisaran Rp. 700.000,- sampai dengan Rp. 1.000.000,-.sedangkan keuntungan yang didapatkan kisaran Rp 500.000-700.000 dan dalam Penentuan harga dilakukan sesuai label produk tersebut.

#### 10) Subjek X

Inisial : MS

Jenis Kelamin : Perempuan

Jenis Usaha : Bouquet

Guna mengetahui secara langsung terkait tingkat kesuksesan dan kondisi bisnis yang sedang digeluti maka peneliti secara langsung melakukan wawancara kepada mahasiswa yang melakukan wirausaha *online*. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut:

“Inshaallah pasti bisa jika saya selalu konsisten dalam menjalani usaha saya. Seberapa yakin saya berhasil tentu saja harus yakin, jika terus berusaha pasti akan berhasil mengembangkan bisnis. Kondisi saya sekarang masih belum begitu ada perubahan, karena saya masih baru dalam menjalankan usaha ini. Kemudian untuk strategi bisnis, saya rasa masih belum dan kurang, karena saya perlu belajar lebih banyak lagi. Perbedaan saya sebelum dan sesudah mulai ada sedikit perubahan dalam hal misalnya ongkos jajan dari kiriman orang tua jadi lebih irit”.<sup>120</sup>

<sup>119</sup> Wawancara dengan HR tanggal 30 Juni 2022 pukul 11.20 WIB.

<sup>120</sup> Wawancara dengan MS tanggal 05 Juli 2022 pukul 09.20 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara di atas, saudari MS merasa yakin dapat mengembangkan bisnisnya hingga mencapai titik keberhasilan jika selalu konsisten. Kondisi bisnis belum banyak terjadi perubahan karena tergolong pada bisnis usaha yang baru dijalankan. Akan tetapi, dari bisnis tersebut sudah dapat membuat saudari MS memenuhi kebutuhan pribadinya sehingga menghemat uang saku dari orang tua.

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait dengan pendapatan dan keuntungan yang diperoleh per bulan dan penentuan harga produk. Adapun hasil wawancara peneliti adalah sebagai berikut: “Tidak menentu sih kadang naik, kadang turun. Tergantung banyaknya pelanggan yang membeli juga sih. Untuk harga tergantung ukuran bouquet dan modalnya”.<sup>121</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas, omset yang diperoleh saudari MS tidak menentu setiap bulannya. Terkadang omset naik drastis, tetapi terkadang juga omset menurun. Penentuan harga dilakukan berdasarkan ukuran bouquet dan besar modal.

### **C. Hasil Analisis Data**

#### **1. Motivasi Wirausaha *Online* Mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Palangka Raya Perspektif *Gender***

---

<sup>121</sup> Wawancara dengan MS tanggal 05 Juli 2022 pukul 09.20 WIB.

Penelitian dilakukan dengan subjek penelitian berjumlah 10 orang. Subjek penelitian dari IAIN Palangka Raya berjumlah 5 orang dan Universitas Muhammadiyah berjumlah 10 orang. Seluruh subjek penelitian masih berstatus sebagai mahasiswa dan sedang menggeluti bisnis *online*. Bisnis *online* merupakan suatu jenis usaha yang dipasarkan melalui internet dengan berbagai macam cara sehingga dapat memperoleh keuntungan.

Motivasi berwirausaha yang dilakukan oleh mahasiswa didasari oleh keinginan kuat dari dalam diri untuk dapat hidup mandiri dan memiliki penghasilan, meskipun masih berstatus sebagai mahasiswa. Keinginan kuat tersebut juga didukung oleh orang tua. Tidak sedikit mahasiswa yang mengikuti berbagai macam seminar bisnis sehingga tergerak membangun bisnis pribadi. Bisnis yang digeluti tidak harus langsung bisnis besar, akan tetapi dapat dimulai dari bisnis kecil atau rumahan. Mahasiswa sebagai pelaku bisnis memulai menggeluti bisnisnya menggunakan uang tabungan pribadi yang telah disisihkan.

Menyebarkan luasnya informasi mengenai bisnis tersebut tentunya tidak lepas dari peranan internet dan media sosial. Para pelaku bisnis melakukan promosi melalui berbagai media sosial, seperti WhatsApp, Instagram, dan Marketplace Facebook. Selain melakukan promosi secara *online* juga dilakukan promosi secara *offline*, seperti dengan menitipkan produk ke gerai atau warung terdekat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mereka berwirausaha karena adanya dorongan dalam diri mereka sendiri atau keinginan sendiri yang sadar bahwa pentingnya berwirausaha ditengah persaingan tenaga kerja dan lapangan pekerjaan yang sempit seperti sekarang ini. Untuk berani memutuskan berwirausaha atau tidaknya seseorang memang harus datang dari dalam dirinya karena meskipun lingkungan sekitarnya ada yang mengajak ataupun menyuruhnya untuk berwirausaha tetapi jika dari dalam dirinya tidak ada motivasi untuk berwirausaha maka ia tidak akan berwirausaha. Mahasiswa yang melakukan kegiatan wirausaha akan memberikan dampak positif bagi diri mereka sendiri diantaranya dapat hidup mandiri tidak bergantung dengan orang tua, memperoleh pendapatan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, dan menambah pengetahuan serta pengalaman mereka dalam bekerja.

## **2. Tingkat Kesuksesan Wirausaha *Online* Mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Palangka Raya Perspektif *Gender***

Tingkat kesuksesan dari masing-masing individu berbeda. Tidak semua individu mencapai titik kesuksesan pada waktu yang sama. Akan tetapi, melalui proses panjang. Jika individu tersebut yakin dan terus berusaha maka kesuksesan akan segera menemuinya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa seluruh responden merasa yakin bahwa bisnis yang sedang digeluti mampu membawa pada titik kesuksesan. Hal ini dapat terjadi jika pelaku bisnis terus berusaha dan

konsisten menjalankan bisnisnya. kesuksesan yang diperoleh tidak semata dalam bentuk rupiah dan keuntungan yang sangat besar. Bagi mahasiswa, sudah mampu mencukupi kebutuhan hidup dan tidak meminta uang saku kepada orang tua lagi menjadi salah satu bentuk kesuksesan.

Mahasiswa yang menjadi pelaku bisnis *online* dapat memperoleh omset pada kisaran Rp. 500.000,- sampai dengan Rp. 2.000.000,- setiap bulannya. Omset yang diperoleh tersebut terkadang bisa banyak dan terkadang bisa sedikit. Hal ini bergantung pada pembelian yang dilakukan oleh konsumen. Adapun hasil penelitian terkait dengan pendapatan yang diperoleh mahasiswa wirausaha *online* adalah sebagai berikut:

Berdasarkan tabel 4.2 di atas dapat diketahui bahwa mahasiswa wirausaha *online* yang memperoleh indikator volume penjualannya meningkat ada pada mahasiswa IAIN Palangka Raya yang berinisialkan MSA dengan jenis usaha yaitu menjual makanan ringan dan hijab, sedangkan Mahasiswa UM Palangka Raya yang memperoleh indikator volume penjualannya meningkat terdapat tiga orang yang berinisial MA, MPP, dan DA, dengan jenis usaha MA yaitu makanan ringan, MPP jenis usaha makanan ringan atau kripik pangsit, dan DA dengan jenis usaha perlengkapan wanita dan aksesoris. Volume penjualan mahasiswa IAIN Palangka Raya dan UM Palangka Raya meningkat karena menetapkan

harga yang tepat dan mudah terjangkau oleh konsumen dapat meningkatkan volume penjualan dalam setiap usaha yang dilakukan.

Adapun mahasiswa wirausaha *online* yang memperoleh indikator pendapatan yang pendapatannya kisaran Rp. 1.000.000,- sebanyak 4 orang, memperoleh pendapatan lebih dari Rp. 1.000.000,- sebanyak 2 orang, dan sisanya memperoleh pendapatan yang tidak menentu dikarenakan faktor-faktor tertentu. Adapun mahasiswa yang memperoleh pendapatan tertinggi dari 10 subjek penelitian sebesar Rp. 2.000.000,-. Subjek penelitian dengan pendapatan tertinggi sebesar Rp. 2.000.000,- berjenis kelamin Perempuan dengan jenis usaha makanan ringan atau *snack homemade*.

Sedangkan mahasiswa wirausaha *online* yang memperoleh indikator keuntungan kisaran Rp. 200.000,-300.000, sebanyak 1 orang, yang memperoleh keuntungan kisaran Rp 500.000,-700.000, sebanyak 4 orang, dan sisanya memperoleh pendapatan yang tidak menentu dikarenakan faktor-faktor tertentu. Adapun mahasiswa yang memperoleh pendapatan tertinggi dari 10 subjek penelitian sebesar Rp. 800.000-1.000.000, subjek penelitian dengan keuntungan tertinggi sebesar Rp.800.000-1.000.000, berjenis kelamin perempuan dengan jenis usaha makanan ringan atau *snack homemade*, dari mahasiswa IAIN Palangka Raya.

Banyak orang yang memiliki persepsi bahwa perempuan akan lebih sukses ketimbang laki-laki dalam menjalankan usaha atau bisnis.

Akan tetapi, kesuksesan pada dasarnya tidak memandang jenis kelamin. Kesuksesan tersebut dapat dilihat dari jenis usaha yang digeluti dan strategi yang digunakan sehingga usaha tersebut dapat terus berkembang.

Hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap 10 subjek penelitian menunjukkan bahwa 8 orang dari 10 orang subjek penelitian sudah mencapai kesuksesannya. Hal ini dibuktikan dengan wawancara dengan Saudari LI yang saat ini setelah menjalankan bisnis *online* mampu memenuhi kebutuhan pribadi dan membeli barang sendiri dengan uang hasil pendapatannya berbisnis *online*. Saudara R yang semula tidak memiliki motor saat ini mampu membeli motor, bahkan mampu membeli mobil dengan uang hasil pendapatannya. Saudara MSA mampu memenuhi kebutuhannya sehingga tidak melulu meminta uang kepada orang tua. Saudari TR bahkan sudah bisa memberikan uang kepada orang tuanya setelah menjalankan bisnis *onlinenya*. Saudara MA saat ini sudah memiliki alat-alat produksi yang awalnya berjualan dengan bahan seadanya dan ala kadarnya. Saudara MPP saat ini dengan bisnis *online* pelanggan semakin meningkat sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Saudari DA saat ini sudah bisa menjadi seller barang sendiri untuk dijual kembali kepada pelanggan. Saudara HR mampu memenuhi kebutuhan pribadi tanpa meminta uang kepada orang tua lagi.

Sedangkan 2 orang dari 10 orang subjek penelitian merasa bisnis *online* yang digelutinya belum mencapai pada tingkat kesuksesan. Hal ini ditunjukkan dengan wawancara bersama Saudari WS, beliau merasa

kondisi bisnis yang sedang digelutinya masih sama saja dikarenakan harus membagi waktu dengan perkuliahan di semester akhir. Selain itu, wawancara dengan Saudari MS, beliau merasa bisnis yang digelutinya belum mencapai tingkat kesuksesan dikarenakan masih tergolong baru dalam menjalankan bisnis. Saudari MS juga merasa bahwa beliau masih kurang dan perlu belajar dalam menerapkan strategi penjualan.

Tingkat kesuksesan dalam diri individu berbeda-beda. Tidak semua kesuksesan harus disamaratakan. *Gender* tidak menjadi hal yang berpengaruh dalam mencapai kesuksesan. Akan tetapi, jenis usaha, strategi, dan kegigihannya yang akan mengantarkan individu tersebut pada tingkat kesuksesan yang diharapkan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mahasiswa IAIN Palangka Raya yang menjalani bisnis *online* cenderung tampak lebih sukses. Hal tersebut ditunjukkan dengan 4 dari 5 subjek penelitian dari mahasiswa IAIN Palangka Raya telah mencapai tingkat kesuksesan dengan perolehan pendapatan yang cukup besar. Hanya 1 subjek penelitian dari IAIN Palangka Raya yang pendapatan per bulan dari bisnis *online* tidak menentu, terkadang bisa tinggi dan terkadang rendah. Bahkan pendapatan tertinggi senilai Rp. 2.000.000,- per bulan diperoleh mahasiswa IAIN Palangka Raya dengan jenis usaha *snack homemade*.

Menurut Marsudi, keberhasilan merupakan suatu pencapaian terhadap keinginan yang telah diniatkan untuk dicapai atau kemampuan untuk melewati dan mengatasi dari satu kegagalan ke kegagalan

berikutnya tanpa kehilangan semangat. Kesuksesan yang diraih mahasiswa dalam menggeluti bisnis *online* juga didukung dengan modal, *skill*, dan juga lokasi usaha. Modal yang digunakan mahasiswa akan mempengaruhi kelancaran bisnis yang dijalankannya. Kemampuan atau *skill* juga sangat berpengaruh dalam menjalankan bisnis *online*. Tanpa *skill* yang dimiliki oleh pelaku usaha, mustahil usaha yang sedang dijalankan dapat berjalan dengan lancar. Selain itu, lokasi usaha yang strategis juga berpengaruh pada kelancaran usaha. Konsumen dapat dengan mudah mendatangi lokasi usaha pelaku bisnis. Selain ketiga faktor tersebut, faktor promosi juga memiliki peranan yang penting. Semakin gencar mahasiswa yang menjadi pelaku usaha melakukan promosi bisnis *online*-nya, maka akan semakin banyak orang-orang yang mengetahui dan tertarik. Hal tersebut akan semakin mendukung kesuksesan dari bisnis *online* yang digeluti mahasiswa.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang dilakukan oleh peneliti dengan judul “Wirausaha *Online* di Kalangan Mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya Perspektif *Gender*” maka peneliti dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- a. Motivasi wirausaha *online* di kalangan mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya mereka berwirausaha karena adanya dorongan dalam diri mereka sendiri atau keinginan sendiri yang sadar bahwa pentingnya berwirausaha ditengah persaingan tenaga kerja dan lapangan pekerjaan yang sempit seperti sekarang ini. Untuk berani memutuskan berwirausaha atau tidaknya seseorang memang harus datang dari dalam dirinya karena meskipun lingkungan sekitarnya ada yang mengajak ataupun menyuruhnya untuk berwirausaha tetapi jika dari dalam dirinya tidak ada motivasi untuk berwirausaha maka ia tidak akan berwirausaha.
- b. Mahasiswa IAIN Palangka Raya dan Universitas Muhammadiyah Palangka Raya yakin dengan bisnis yang digelutinya dapat membawa pada titik kesuksesan jika dilakukan dengan konsisten. Subjek penelitian dengan pendapatan tertinggi sebesar Rp. 2.000.000,- berjenis kelamin Perempuan dengan jenis usaha makanan ringan atau *snack homemade*. Banyak orang yang memiliki persepsi bahwa perempuan akan lebih

sukses ketimbang laki-laki dalam menjalankan usaha atau bisnis. Akan tetapi, kesuksesan pada dasarnya tidak memandang jenis kelamin. Kesuksesan tersebut dapat dilihat dari jenis usaha yang digeluti dan strategi yang digunakan sehingga usaha tersebut dapat terus berkembang.

## **B. Saran**

### **1. Bagi Pelaku Bisnis**

Bagi pelaku bisnis diharapkan dapat terus mengembangkan bisnis yang digeluti dengan konsisten dan bersungguh-sungguh.

### **2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat lebih memperluas subjek dan lokasi penelitian sehingga hasil penelitian dapat digeneralisasikan. Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik dengan judul sejenis diharapkan dapat melampirkan penelitian ini sebagai bahan rujukan bagi penelitiannya.

## DAFTAR PUSTAKA

### A. Buku

- Afifiddin dan Beni Ahmad Saebani. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: CV. Pustaka Setia. 2012.
- Bastaman, Aam dan Riffa Juffiasari. *Faktor-faktor Keputusan yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Bagi Wanita untuk Berwirausaha*. Studi Kasus Anggota Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia DKI Jakarta: 2015.
- Dalimoenthe, Ikhlasiah. *Sosiologi Gender*. Jakarta: Bumi Askara. 2020.
- Darmalaksana, Wahyudin. *Cara Menulis Penelitian Cetakan Pertama*. Bandung: Fakultas Ushuluddin UIN Sunan Gunung Djati Bandung. 2020.
- Depdiknas. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga*. Jakarta: Balai Pustaka. 2005.
- Indrajit, Eko. *E-Commerce: Kiat dan Strategi Bisnis di Dunia Maya*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo. 2001.
- Indri. *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*. Jakarta: Kencana. 2015.
- Irawan dan Suparmoko. *Ekonomi Pembangunan*. Yogyakarta: BBFE. 1998.
- Kristanto, Heru. *Kewirausahaan Entrepreneurship: Pendekatan Manajemen dan Praktik*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2009.
- Laudon, Kenneth C, dkk. *Sistem Informasi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat. 2007.
- Mardalis. *Metode Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi Aksara. 2004.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya. 2002.
- Murpi, Solehudin dan Dea Tanyo Iskandar. *Manajemen Bisnis Untuk Orang Awam*. Bekasi: Laskar. 2011.
- Narwako, Dwi dan Bagong Yuryanto. *Sosiologi Teks Pengantar dan Terapan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2004.

- Nazir, Moh. *Metode Penelitian*. Jakarta: Graha Indonesia. 2005.
- Qardhawi, Yusuf. *Daurul Qiyam wal Akhlaq fil Iqtishadil Islami*. Kairo: Maktabah Wahbah. 1995.
- Rahmadi. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Banjarmasin: Antasari Press, 2011.
- Riyanti, Benedicta Prihatin Dwi. *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Jakarta: PT. Grasindo. 2003.
- Saputra, Uhar. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*. Bandung: PT. Refika Aditama. 2012.
- Shaleh, Abdul Rahman dan Abdul Wahab. *Psikologi suatu pengantar (dalam Perspektif Islam)*. Jakarta: Kencana. 2004.
- Siswoyo. *Ilmu Pendidikan*. Yogyakarta: UNY Press.
- Soebroto, Thommas. *Pengantar Teknik Berusaha*. Semarang: Yayaan Purba Dhanarta. 1979.
- Sudarman, Prayati. *Belajar Efektif di Perguruan Tinggi*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media. 2004.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2014.
- Sukirno, Sadono dkk. *Pengantar Bisnis Edisi Pertama*. Jakarta: Kencana. 2013.
- Suprayogo, Imam dan Toroni. *Metodologi Penelitian Sosial Agama*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya. 2003.
- Suryana. *Kewirausahaan Peoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Karya. 2013.
- \_\_\_\_\_. *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Proses*. Jakarta: Salemba Empat. 2016.
- Taniredja, Tukiran dan Hidayati Mustafidah. *Penelitian Kualitatif (Sebuah Pengantar)*. Bandung: Alfabeta. 2012.
- Tjiptono, Fandy. *Manajemen Operasional*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 2009.
- Umar, Husein. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2000.

- Umar, Nassaruddin. *Argumen Kesetaraan Gender*. Jakarta: Dian Rakyat. 2010.
- Ustadiyanti, Riyake. *Framework E-Commerce*. Yogyakarta: Andi. 2002.
- Utama, I Gusti Bagus Rai dan Ni Made Eka Mahadewi. *Metodologi Penelitian Pariwisata dan Perhotelan*. Yogyakarta: Andi Offset. 2012.
- Widi, Restu Kartiko. *Asas Metodologi Penelitian: Sebuah Pengenalan dan Penuntun Langkah demi Langkah Pelaksanaan Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Winardi. *Motivasi dan Pemotivasian dalam Manajemen*, Jakarta: Rajawali Pers. 2011.
- \_\_\_\_\_. *Entrepreneur & Entrepreneurship*. Jakarta: Kencana. 2004
- Yusanto, M. Ismail dan M. Karabet Widjajakusuma. *Menggagas Bisnis Islam*. Jakarta: Gema Insani Press. 2002.
- Yusuf. *Psikologi Perkembangan Anak dan Remaja*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

## **B. Skripsi**

- Hamdani, Amid. *Pengaruh Lingkungan Keluarga, Pengetahuan Kewirausahaan, Ekspektasi Pendapatan, dan E-Commerce Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Akuntansi (Studi Kasus Pada Mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta)*. Skripsi. Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta. 2020
- Lestari, Wiwid Putri. *Perbedaan Minat Berwirausaha Ditinjau dari Jenis Kelamin, Kreativitas Berwirausaha, dan Pengetahuan Berwirausaha (Studi Kasus Mahasiswa Program Studi Akuntansi, Pendidikan Ekonomi, dan Pendidikan Akuntansi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta)*. Skripsi. Universitas Sanata Dharma. 2019.
- Mukaramah. *Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Terhadap Kemampuan Berwirausaha Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) IAIN Palangka Raya*. Skripsi. IAIN Palangka Raya. 2019.
- Nafsiyah, Ida Fitrotul. *Intensi Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta Tahun Ajaran 2016/2017*. Skripsi. Universitas Negeri Yogyakarta. 2017.

Riawan, Alvin. *Analisis Efikasi Diri (Self Efficacy) Wirausaha Pada Bisnis Online Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Jember*. Skripsi. IAIN Jember. 2020.

Samsidar, *Persepsi Mahasiswa Tentang Peluang Bisnis Rumahan Berbasis Online Shope dengan minat berwirausaha Mahasiswa Angkatan 2013 Prodi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Jambi*. Skripsi. Universitas Jambi. 2016.

Syarifah, Hasna. *Motivasi Mahasiswa Berwirausaha (Studi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya)*. Skripsi. IAIN Palangka Raya. 2016.

Wulandari, Friska Muthi. *Jual Beli Online yang Aman dan Syar' I (Studi Terhadap Pandangan Pelaku Bisnis Online di Kalangan Mahasiswa dan Alumni Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga)*. LTA S1 Kearsipan Fakultas Syariah dan Hukum. UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. 2015.

### C. Jurnal dan Artikel

Adriana, Iswah. *Kurikulum Berbasis Gender*. Tadris. Vol 4. Nomor 1. 2009.

Indriyatni, Lies, *Pengaruh Matakuliah Kewirausahaan Dalam Menumbuhkan Minat Mahasiswa untuk Berwirausaha (Studi Kasus Pada Mahasiswa STIE Pelita Nusantara Semarang, Jurnal Fokus Ekonomi, Vol. 8, No. 1, Juni 2013*.

\_\_\_\_\_. *Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil*. Jurnal STIE Semarang, Vol. 5, No. 1, 2013.

Mahesa, Aditya Dion dan Edy Rahardja. *Analisis Faktor-Faktor Motivasi Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha*. *Journal of Management*. Vol. 1 No. 1, 2012.

Mopangga, Herwin. *Faktor Determinan Minat Wirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Gorontalo*. Jurnal Ekonomi. Vol. 13, No. 1, 2016.

Muljaningsih, Sri. dkk. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Wirausaha Pengolahan Pangan Organik pada Perempuan Tani di Desa Wonokerto*. Bantur. Malang. Wacana, Vol. 15, No. 2, 2012.

Putra, Suadi Sapta. *Pendidikan Kewirausahaan dan Minat Berwirausaha Mahasiswa*. Jurnal Populis, Vol. 2, No. 4, 2017.

Syahrani dan Rosalina Debiyani. *Peran Gender dalam Niat Berwirausaha*, Jurnal Bisnis & Kewirausahaan. Vol. 16. Issue. 3. 2020.

Trihudiyatmanto, M. *Membangun Minat Berwirausaha Mahasiswa dengan Pengaruh Faktor E-Commerce. Pengetahuan dan Gender*. Jurnal PPKM, Vol. 6, No. 2, 2019.

Yunilasari, Indah dan Rahardjo. *Analisis Pengaruh Faktor Gender dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa (Studi Pada Mahasiswa Program S1 Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro)*. Diponegoro Journal of Management, Vol. 5, No. 3, 2016.

#### **D. Kitab Suci**

Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Semarang: Tanjung Mas Inti Semarang. 1992.

#### **E. Internet**

Fian. *Teknik Purpsive Sampling serta Contohnya* diakses dari <http://tambahpinter.com/teknik-puposive-sampling/>. Online 24 Juni 2021.

Idtesis. *Definisi Metode Deskriptif*. diakses dari <https://idtesis.com/metode-deskriptif/>. Online 29 Juni 2021.

