

ANALISIS HAMBATAN BISNIS *ONLINE* DI KALANGAN MAHASISWA
(Studi Kasus pada Mahasiswa Kota Surakarta)



Skripsi Diajukan untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan pada Program Studi
Pendidikan Akuntansi

Diajukan Oleh :

WIWIT WULANDARI

A210150185

PENDIDIKAN AKUNTANSI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

2019

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini,

Nama : Wiwit Wulandari

NIM : A210150185

Program Studi : Pendidikan Akuntansi

Judul Skripsi : ANALISIS HAMBATAN BISNIS *ONLINE* DI
KALANGAN MAHASISWA (Studi Kasus pada Mahasiswa
Kota Surakarta)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya serahkan ini benar-benar hasil karya saya sendiri dan bebas plagiat karya orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu/dikutip dalam naskah dan disebutkan pada daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti skripsi ini hasil plagiat, saya bertanggungjawab sepenuhnya dan bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Surakarta, 7 Mei 2019

Yang membuat pernyataan,


Wiwit Wulandari

NIM. A210150185

HALAMAN PERSETUJUAN

ANALISIS HAMBATAN BISNIS *ONLINE* DIKALANGAN MAHASISWA

(Studi Kasus pada Mahasiswa Kota Surakarta)

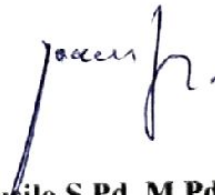
Diajukan Oleh :

Wiwit Wulandari

A210150185

Skripsi telah disetujui oleh pembimbing skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta untuk dipertahankan di hadapan tim penguji skripsi.

Surakarta, 7 Mei 2019



(Agus Susilo S.Pd, M.Pd)

NIDN. 0625048901

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI
ANALISIS HAMBATAN BISNIS *ONLINE* DIKALANGAN MAHASISWA
(Studi Kasus pada Mahasiswa Kota Surakarta)

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

WIWIT WULANDARI

A210150185

Telah dipertahankan oleh Dewan Penguji

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Pada **20 Mei 2019**

dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Susunan Dewan Penguji :

- | | |
|----------------------------|---------|
| 1. Agus Susilo, S.Pd. M.Pd | (.....) |
| 2. Suranto, S.Pd. M.Pd | (.....) |
| 3. Prof. Dr. Harsono, SU | (.....) |

Surakarta, 17 Juni 2019

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Dekan,



Prof. Dr. Harjo Joko Prayitno, M.Hum

NIDN. 00-2804-6501

MOTTO

“Jangan senang menunda pekerjaanmu hari ini, karena kita tidak akan tahu hari esok akan lebih banyak lagi pekerjaan yang menunggu kita”

(Penulis)

“ Jangan membandingkan dirimu dengan siapapun di dunia ini karena ketika kamu melakukannya, kamu sedang menghina dirimu sendiri”

(Bill Gates)

“ Saat orang lain menolakmu, belajarlah untuk menghangatkan tangan kananmu dengan tangan kirimu”

(Jack Ma)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Bapak Suyatno dan Ibu Sri Sumarsih serta adekku tercinta Adinda Olivia yang selalu memberikan dukungan, semangat dan doa yang selalu diberikan kepada saya selama 4 tahun ini dalam menempuh pendidikan Sarjana tak henti-hentinya bapak ibu memberikan *support* baik mental maupun dalam bentuk materi.
2. Arifin S.T yang telah memberikan semangat, dukungan, dan bantuan yang tak pernah putus kepada saya.
3. Keluarga besarku yang telah mendukung dan memberikan bantuannya.
4. Kakak-kakakku Putri Oktaviani dan Nathalia Woro Sulistyaningsih yang telah mendukung saya dari awal sampai sekarang ini.
5. Sahabat-sahabatku grup Oleng : Afoow, Neno, Wiwit L, Icus, dan Ririn yang telah memberikan segala bantuan dan semangatnya untuk saya.
6. Teman-temanku kelas E, yang telah mengukir cerita selama kurang lebih 4 tahun ini.

ABSTRAK

Wiwit Wulandari/ A210150185. **ANALISIS HAMBATAN BISNIS *ONLINE* DIKALANGAN MAHASISWA (Studi Kasus pada Mahasiswa Kota Surakarta).** Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta. 2019.

Penelitian ini bertujuan untuk : (1) Mendeskripsikan pelaksanaan bisnis *online* kalangan mahasiswa Surakarta, (2) Mendeskripsikan hambatan yang dihadapi mahasiswa dalam menjalankan bisnis *online*, khususnya mahasiswa Surakarta, (3) Mendeskripsikan upaya meningkatkan penjualan bisnis *online* kalangan mahasiswa. Populasi dalam penelitian ini mahasiswa Surakarta yang menjalankan bisnis *online*, dengan jumlah sampel sebanyak 15 responden. Desain penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan etnografi yang bersifat deskriptif analitik. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan observasi, angket, wawancara, dan dokumentasi. Dari hasil analisa menunjukkan bahwa pelaksanaan bisnis *online* kalangan mahasiswa sudah sesuai mekanisme pada umumnya. Persentase hambatan bisnis *online* yang sering dialami seperti *complain* dari konsumen sebesar 25%, promosi sebesar 22%, harga dan keberagaman produk sebesar 22%, banyaknya pesaing sebesar 20%, dan manajemen waktu sebesar 11%. Upaya peningkatan penjualan bisnis *online* meliputi konsisten melakukan promosi, memberikan promo, mencari barang yang sedang populer saat ini, dan bersikap ramah serta utamakan pelayanan yang terbaik untuk konsumen.

Kata kunci : bisnis *online*, hambatan bisnis *online*, mahasiswa Surakarta.

ABSTRACT

Wiwit Wulandari/ A210150185. **ANALYSIS OF ONLINE BUSINESS OBSTACLES IN STUDENTS (Case Study in Surakarta City Students).** The Research of Faculty Teacher Training and Education, Muhammadiyah University of Surakarta. 2019.

This study aims to explain: (1) Knowing the conduct of online business among Surakarta students, (2) Knowing the obstacles faced by students in running online businesses, especially Surakarta students, (3) Knowing how to increase online business sales among Surakarta students. The population in this study were Surakarta students who run online businesses, with a total sample of 15 respondents. The design of this study is qualitative research using an ethnographic approach that is descriptive analytic. Data collection techniques in this study used observation, questionnaires, interviews, and documentation. The analysis shows that implementation of online business among students is in accordance with the mechanism in general. The percentage of online business barriers that are often experienced such as complaints from consumers by 25%, promotions by 22%, price and product diversity by 22%, the number of competitors by 20%, and time management by 11%. Efforts to increase sales of online businesses include consistent promotion, giving promos, looking for items that are currently popular, and being friendly and prioritizing the best service for consumers.

Key words : online business, online business barriers, Surakarta students.

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT atas karunia dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi tepat waktu dengan judul **“ANALISIS HAMBATAN BISNIS *ONLINE* DIKALANGAN MAHASISWA (Studi Kasus pada Mahasiswa Kota Surakarta)”**.

Penulis menyadari bahwa terselesainya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan serta arahan dari berbagai pihak. Maka dari itu penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu terselesainya penyusunan skripsi ini khususnya kepada :

1. Prof. Dr. Harun Joko Prayitno, M. Hum., Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta yang berkenan memberikan izin dalam penyusunan skripsi ini.
2. Prof. Dr. Harsono, SU., Ketua Program Studi Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan yang telah bersedia membantu dalam perijinan dan kegiatan belajar mengajar.
3. Drs. Sami'an, MM., Pembimbing Akademik yang telah menjadi orangtua kedua bagi penulis selama masa perkuliahan.
4. Agus Susilo S.Pd, M.Pd., Dosen pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan serta arahnya kepada penulis dari awal sampai selesainya skripsi ini.
5. Seluruh staff pengajar Pendidikan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis selama masa perkuliahan.
6. Kepada responden yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membantu menyelesaikan skripsi ini.
7. Kepada seluruh pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang telah berkenan membantu penulis sehingga skripsi dapat selesai tepat waktu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Karena keterbatasan waktu, tenaga, ilmu serta pengetahuan yang penulis miliki pada saat penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu kritik dan saran sangat dibutuhkan oleh penulis demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata dengan segala kerendahan hati, penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua orang yang membaca serta bermanfaat untuk penulis sendiri khususnya.

Surakarta, 7 Mei 2019



Penulis,

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori	
1. Ekonomi Kreatif.....	5
2. <i>E-Commerce</i>	7
3. Pemasaran Bisnis <i>Online</i>	13

4. Hambatan Bisnis <i>Online</i>	19
B. Penelitian Terdahulu yang Relevan	22

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Desain Penelitian.....	24
B. Tempat dan Waktu Penelitian	24
C. Data, Sumber Data, dan Nara Sumber	25
D. Kehadiran Peneliti.....	26
E. Teknik Pengumpulan Data.....	26
F. Keabsahan Data.....	27
G. Teknik Analisis Data.....	27

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	
1. Deskripsi Lokasi Penelitian.....	28
a. Gambaran UMS	28
b. Gambaran IAIN Surakarta	30
c. Gambaran UNS	32
2. Deskripsi Data.....	33
B. Pembahasan	
1. Pelaksanaan bisnis <i>online</i> kalangan mahasiswa Surakarta ..	56
2. Hambatan-Hambatan Bisnis <i>Online</i> Mahasiswa.....	60
3. Upaya Meningkatkan Penjualan Bisnis <i>Online</i> pada Mahasiswa	63
C. Keterbatasan Peneliti.....	67

BAB V PENUTUP

A. Simpulan	68
B. Implikasi.....	69
C. Saran.....	70

DAFTAR PUSTAKA	71
----------------------	----

LAMPIRAN.....	74
---------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Penetrasi pengguna internet tahun 2017	1
Gambar 2.1 Pergeseran gelombang Ekonomi Kreatif.....	5
Gambar 2.2 <i>E Commerce Spend By Category</i>	8
Gambar 2.3 Proses <i>E-commerce</i>	11
Gambar 2.4 <i>Most Active Social Media Platforms</i>	15
Gambar 2.5 Contoh bisnis <i>online</i> di Instagram.....	16
Gambar 2.6 Data peringkat pengguna Facebook	17
Gambar 2.7 Contoh Facebook <i>Marketing</i>	18
Gambar 2.8 Contoh bisnis <i>online</i> melalui Whatsapp.....	19
Gambar 4.1 Jenis bisnis <i>online</i> yang dijalankan mahasiswa	44
Gambar 4.2 Persentase hambatan bisnis <i>online</i> (2019)	50
Gambar 4.3 Salah satu konten <i>update</i> gambar yang menarik	65
Gambar 4.4 Salah satu promo dalam penjualan	66
Gambar 4.5 Contoh barang yang sedang populer saat ini.....	67

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Data Responden	33
Tabel 4.2 Data hasil wawancara mahasiswa tentang pelaksanaan bisnis <i>Online</i>	34
Tabel 4.3 Triangulasi Sumber pelaksanaan bisnis <i>online</i> dikalangan mahasiswa Surakarta	41
Tabel 4.4 Data hasil wawancara tentang hambatan bisnis <i>online</i>	46
Tabel 4.5 Triangulasi Sumber Hambatan bisnis <i>online</i> dikalangan mahasiswa Surakarta	48
Tabel 4.6 Data hasil wawancara tentang upaya peningkatan penjualan bisnis <i>online</i>	51
Tabel 4.7 Triangulasi Sumber upaya peningkatan penjualan bisnis <i>online</i> dikalangan mahasiswa.....	54