

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bangsa Indonesia merupakan Negara yang sedang berkembang. Untuk menjadi Negara yang maju, bangsa Indonesia harus meningkatkan sektor yang berhubungan dengan peningkatan kualitas kesejahteraan penduduknya. Dengan begitu bangsa Indonesia melakukan pembangunan dalam segala bidang dan pemerataan pembangunan diberbagai daerah. Berhasil atau tidaknya suatu pembangunan yang dilakukan tergantung pada sumber daya manusia bangsa itu sendiri. Dan apabila suatu pembangunan tersebut tidak berhasil ada dampak yang akan menjadi permasalahan bangsa Indonesia yaitu pengangguran.

Pengangguran merupakan bukan hal baru di bangsa ini dimana permasalahan tersebut sudah ada pada tahun 1997 sampai sekarang. Hasil pembangunan yang tidak maksimal tersebut menyebabkan banyaknya pengangguran dimana-mana. Sehingga perlunya solusi untuk memecahkan masalah pengangguran yaitu dengan cara menjadi seorang wirausaha atau *entrepreneur* (Amirsyah, 2013, hal. 93).

Menurut Instruksi Presiden RI No. 4 Tahun 1995: Kewirausahaan adalah suatu sikap, perilaku dan semangat serta kemampuan seseorang dalam menangani usahanya dan kegiatan yang mengarah pada upaya menciptakan, mencari, menerapkan cara kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang

lebih baik dan memperoleh keuntungan yang lebih besar” (Saiman, 2011, hal. 43).

Bekerja merupakan suatu kewajiban setiap muslim, karena jika manusia muslim bekerja yang baik untuk mengaktualisasikan kemuslimannya sebagai makhluk Allah, maka ia telah melakukan suatu ibadah kepadaNya. Hendaknya seorang muslim mencukupi kebutuhannya dengan cara berusaha dan bekerja yang mulia, walaupun berat dan sedikit pendapatannya.

Bekerja adalah fitrah sekaligus merupakan salah satu identitas seorang manusia, sehingga bekerja yang berdasarkan pada prinsip-prinsip iman tauhid, bukan saja menunjukkan fitrah seorang muslim tetapi sekaligus meninggikan martabat diri sebagai abdullah (hamba Allah), yang mengelola seluruh alam sebagai bentuk diri cara dirinya mensyukuri kenikmatan dari Allah SWT (Tasmara, 1995, hal. 2).

Bekerja bukan hanya dilakukan oleh orang-orang yang sudah berumah tangga ataupun orang-orang yang sudah lulus dalam pendidikannya melainkan bekerja juga dilakukan oleh sebagian para mahasiswa yang masih aktif belajar di bangku kuliahnya, khususnya mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin. Apapun bentuk pekerjaan yang digeluti seseorang yang jelas tujuannya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Allah SWT berfirman, Q.S. at-Taubah/9:105:

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ

عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

“Dan katakanlah: Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada-Nya yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberikan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”

Tafsiran dari ayat di atas dari kata “Dan katakanlah: bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaan mu itu” kalimat perintah di sini merupakan ancaman. Yakni lakukanlah semua yang kalian inginkan, sebab amal perbuatan kalian tidak tersembunyi bagi Allah, dan akan diperlihatkan kepada Rasul dan kaum muslimin pada saat hari perhitungan kelak. Lalu Allah akan membalas kalian berdasarkan amal perbuatan kalian. Jika baik balasannya baik jika buruk balasannya buruk.

Adapun di dalam hadits yang menjelaskan tentang bekerja sebagai berikut:

Dari Al-Miqdam r.a, bahwa Rasulullah saw bersabda:

عَنِ الْمُقَدَّامِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمْ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ قَالَ مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ ۝

“Tidaklah seseorang memakan makanan yang lebih baik dari makanan yang dihasilkan dari jerih payah tangan sendiri, dan sesungguhnya Nabi Daud ‘alaihissalam dahulu senantiasa makan dari jerih payahnya sendiri.”

(HR. Bukhari no. 1966 dari Al Miqdam bin Ma'diyakrib Radhiyallahu'anhu).

Dan di dalam riwayat hadits lain, Nabi *Shallahu alaihi wasallam* bersabda:

مَا كَسَبَ الرَّجُلُ كَسْبًا أَطْيَبَ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ، وَمَا أَنْفَقَ الرَّجُلُ عَلَى نَفْسِهِ، وَأَهْلِهِ

وَوَلَدِهِ، وَخَادِمِهِ، فَهُوَ صَدَقَةٌ

“Tidaklah seseorang memperoleh suatu penghasilan yang lebih baik dari jerih payah tangannya sendiri, dan tidaklah seseorang menafkasi dirinya, istrinya, anaknya dan pembantunya melainkan ia dihitung sebagai shodaqoh.” (HR. Ibnu Majah di dalam *As-Sunan*, Kitab *At-Tijaroot* Bab *Al-Hatstsu 'Ala Al-Makasibi*, no.2129. al-Kanani berkata, ‘Sanadnya Hasan’, Lihat *Mishbah Az-Zujajah*III/5) (Fawas, 2015).

Jual beli merupakan tukar-menukar harta dengan harta dengan cara-cara tertentu yang bertujuan untuk memindahkan kepemilikan (Hidayat, 2015, hal. 12).

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

Adapun rukun jual beli ada tiga, yaitu *'aqidanin* (orang yang berakad, yaitu penjual dan pembeli), *ma'qud alaih* (barang yang diperjualbelikan dan nilai tukar pengganti barang), dan *shighat* (*ijab* dan *qabul*). (Hidayat, 2015, hal. 17).

Tempat terjadinya jual beli adalah pasar. Pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli baik secara langsung maupun tidak secara langsung untuk saling berinteraksi sehingga membentuk suatu

kesepakatan dan menimbulkan transaksi jual beli (Mulyanti, 2014, hal. 63).

Perkembangan pasar saat ini menjadi 3, yaitu:

- a. Pasar Tradisional adalah tempat menjual barang kebutuhan sehari-hari. Pasar tradisional banyak terdapat di dekat lingkungan perumahan. Hal ini bertujuan agar pembeli mudah mendapatkan barang kebutuhan sehari-hari. Juga bisa tawar-menawar harga barang (Tim Pena Cendekia, 2007, hal. 47).
- b. Pasar modern berbeda dengan pasar tradisional. Pasar modern yang terdapat di Indonesia umumnya berupa *minimarket*, dan *hypermarket*. Di pasar modern kadang disediakan pramugari yang dapat memberikan layanan kepada pembeli. Pembeli bisa mengambil sendiri barang yang dibutuhkan lalu membayar di kasir. Pembeli tidak perlu tawar-menawar karena harga sudah ditemukan (Tim Pena Cendekia, 2007, hal. 48).
- c. Pasar *online*, yaitu melakukan aktivitas transaksi jual beli di *online/internet*, penjual dan pembeli tidak bertemu secara langsung dan begitupun barangnya yang dijual (Mulyanti, 2014, hal. 54).

Pada era kemajuan teknologi yang pesat ini transaksi jual beli sudah dapat dilakukan dalam waktu dan jarak dekat melalui alat elektronik dan teknologi internet. Dalam dunia maya ataupun internet tentu saja sering membaca istilah *E-commerce*, khususnya bagi para pelaku bisnis *online*. Dalam dunia *E-commerce* atau juga sering disebut dengan perdagangan elektronik merupakan suatu aktivitas yang berkaitan dengan

penjualan, pembelian, pemasaran, dan pembayaran barang atau jasa yang memanfaatkan internet atau media sosial (Nugroho, 2016, hal. 3).

Menurut Mariza Arfina dan Robert Marpaung, *e-commerce* adalah suatu cara berbelanja atau berdagang secara *online* yang memanfaatkan fasilitas internet.

Roger Clarke menyatakan bahwa *E-commerce* adalah tata cara perdagangan barang dan jasa yang menggunakan media telekomunikasi dan telekomunikasi sebagai alat bantu.

Jadi, dapat dipahami bahwa secara garis besar *E-commerce* itu mengacu pada jaringan internet untuk melakukan belanja *online* dan cara transaksinya melalui transfer uang digital (Nugroho, 2016, hal. 6-8).

Saat ini teknologi telah memudahkan segala aktivitas keseharian kita. Kita hidup pada era digital, era internet, era *online* segala sesuatu serba *online*. Tak terkecuali dunia bisnis. Proses-proses bisnis yang dulu masih statis kini sudah dapat dikerjakan secara dinamis atau *mobile*. Transaksi jual beli tidak lagi mengharuskan pertemuan langsung atau tatap muka antar penjual dan pembeli. Transaksi bisnis ini dapat dilakukan *full online* mulai dari pemesanan, hingga pembayaran barang. Tentunya hal tersebut sangat memudahkan dalam bertransaksi jual beli, sebab kita tidak harus datang ke toko untuk membeli sesuatu. Cukup duduk manis di rumah sambil bersantai kita dapat berbelanja dengan menggunakan *Handphone* (Supriyanti, 2017, hal. 5).

Hal ini jelas menarik keinginan para mahasiswa untuk berwirausaha, tidak membutuhkan sistem manajemen yang rumit untuk mengelolanya. Sekarang ini cukup dengan adanya foto produk dan akses internet untuk memasarkannya kedalam situs jual beli maupun situs jejaring sosial, usaha ini sudah dapat berjalan. Selain itu keuntungan yang di peroleh dari kegiatan bisnis *online shop* sangat beragam di antaranya adalah hemat biaya sewa dan karyawan dan kemudahan akses internet kapan saja dan yang mana saja. Dengan kemudahan-kemudahan ini tentunya bisnis *online shop* memang sangat cocok untuk kalangan para pebisnis muda yang berasal dari kalangan remaja yaitu mahasiswa itu tertarik untuk mencobanya.

Internet dewasa ini dianggap sudah menjadi suatu kebutuhan manusia modern. Hal ini terjadi karena semakin banyak perusahaan-perusahaan yang menggunakan sarana internet ini sebagai ajang promosi bisnis atau dagangannya. Dengan demikian jelas bahwa internet mulai mewarnai segala kehidupan manusia dalam memenuhi kebutuhannya (Saydam, 2005, hal. 139).

Untuk melakukan segala hal dari belajar, hiburan, dan juga memanfaatkan untuk membuka bisnis di dalam akun media sosial mereka. Begitu pula sebagian kalangan mahasiswa cenderung memilih bisnis yang tidak mengorbankan waktu kuliah mereka. Dengan membuka bisnis melalui internet atau biasa disebut *online shop*. Berbisnis *online shop* tidak banyak mengeluarkan tenaga, mereka bisa berjualan hanya dengan duduk

di depan layar komputer, laptop ataupun dengan memegang telepon seluler yang telah terhubung dengan jaringan internet. Mereka bisa berinteraksi dengan pembeli lewat media sosial yang mereka miliki seperti *WhatsApp, Facebook, Instagram* dan lain-lain.

Berbisnis *online shop* di kalangan mahasiswa merupakan jalur alternatif dalam menambah uang saku sekaligus membantu orang tua mengurangi biaya kuliah dan melatih kemandirian mahasiswa. Keadaan ekonomi keluarga mahasiswa berbeda-beda, dilihat dari pendapatan yang dimiliki orangtua merupakan salah satu faktor eksternal yang dapat mempengaruhi mahasiswa berwirausaha.

Dalam dunia pendidikan tidak kalah pentingnya menjadi seorang wirausaha. Terutama diperguruan tinggi yang mana mereka sebagian besar sudah siap untuk terjun dalam dunia bisnis.

Perguruan tinggi memiliki kedudukan yang prestisius dalam kehidupan masyarakat. Dimana perguruan tinggi menjadi tumpuan harapan bagi mahasiswa, orang tua dan masyarakat untuk meraih masa depan yang gemilang. Dengan adanya perguruan tinggi harapan untuk mengurangi angka pengangguran akan semakin berkurang. Karena disana akan diajarkan teori dan cara bagaimana menjadi seorang wirausahawan muda terdidik yang mampu merintis usahanya sendiri. Pelatihan kewirausahaan tidak hanya memberikan landasan teoritis mengenai konsep kewirausahaan tetapi membentuk sikap, perilaku, dan pola pikir seorang wirausaha. Hal ini merupakan investasi modal untuk mempersiapkan para

mahasiswa dalam memulai bisnis baru melalui integrasi pengalaman, ketrampilan, dan pengetahuan penting untuk mengembangkan dan memperluas sebuah bisnis.

UIN Antasari Banjarmasin merupakan salah satu Universitas Islam yang ada di Kalimantan, tepatnya di Jalan Ahmad Yani km 4,5, Banjarmasin, Kalimantan Selatan, Indonesia. Terdiri dari lima Fakultas, antara lain: Fakultas Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, Fakultas Dakwah, dan Fakultas Ushuluddin. Dimana masing-masing fakultas telah menerapkan mata kuliah Kewirausahaan yang bertujuan untuk membekali mahasiswa membangun spirit atau jiwa dan karakter mahasiswa, memahami konsep kewirausahaan dan memiliki keterampilan atau *skill* berwirausaha. Dimana kurikulum tersebut wajib diambil oleh mahasiswa. Mata kuliah tersebut diterapkan berupa teori yang sudah disiapkan didalam kelas dengan tujuan untuk pembekalan sebelum mereka terjun menjadi wirausaha.

Sehingga berdasarkan uraian diatas, penulis merasa tertarik melakukan penelitian ini. Penulis ingin mengetahui apakah ada pengaruh mahasiswa berwirausaha *online shop* terhadap tingkat pendapatan dalam bentuk skripsi dengan judul:

“PENGARUH MAHASISWA BERWIRAUSAHA *ONLINE SHOP* TERHADAP TINGKAT PENDAPATAN MAHASISWA UIN ANTASARI BANJARMASIN.”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka perumusan dan pembatasan masalah penelitian ini adalah:

Apakah ada pengaruh mahasiswa berwirausaha *Online Shop* terhadap tingkat pendapatan?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut:

Untuk mengetahui pengaruh mahasiswa berwirausaha *Online Shop* terhadap tingkat pendapatan.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademis

- a. Membantu mengetahui perkembangan ilmu pengetahuan dan perkembangan teknologi.
- b. Dapat dijadikan acuan bagi penulis lain apabila ingin melakukan penelitian sejenis.

2. Manfaat Praktis

- a. Dari penulisan skripsi ini diharapkan pembaca dapat mengetahui seberapa besar peranan pengaruh mahasiswa berwirausaha *Online Shop* terhadap tingkat pendapatan mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin.

- b. Bagi pembaca dan penulis, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah wawasan.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari penafsiran yang keliru dalam memahami pengertian yang dimaksud dalam penelitian ini, maka penulis mengemukakan definisi operasional yang perlu didefinisikan dalam lingkup pembahasan sebagai berikut:

1. Pengaruh adalah daya ada atau timbul dari sesuatu (orang/benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan dan perbuatan seseorang untuk mengubah sesuatu yang lain (Poerwandarminta, 2005, hal. 865). Maksud pengaruh dalam penelitian ini adalah seberapa besar berwirausaha *online shop* mempengaruhi tingkat pendapatan mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin.
2. Mahasiswa adalah orang yang belajar di perguruan tinggi, baik di universitas, institut atau akademi (Santoso, 2012). Mahasiswa yang dimaksud disini adalah mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin yang berwirausaha *online shop*.
3. Wirausaha adalah seorang pembuat keputusan yang membantu terbentuknya sistem ekonomi perusahaan yang bebas. Sebagian besar pendorong perubahan, inovasi, dan kemajuan di perekonomian kita akan datang dari para wirausaha, orang-orang yang memiliki kemampuan untuk mengambil risiko dan mempercepat pertumbuhan

ekonomi (Justin G. Longenecker, Carlos W. Moore dan J. William Petty, 2001, hal. 4). Wirausaha yang dimaksud dalam penelitian ini adalah wirausaha yang dijalankan oleh mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin.

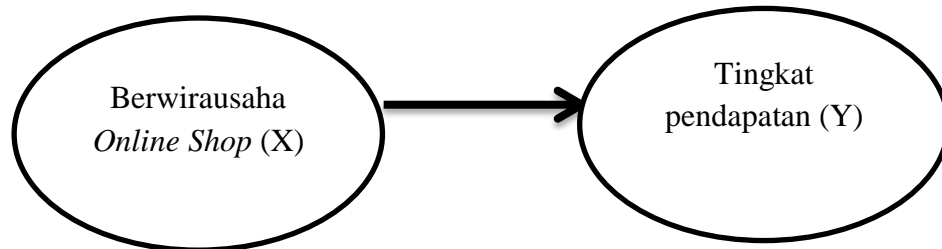
4. Roger Clarke menyatakan bahwa *online shop* atau E-commerce adalah tata cara perdagangan barang dan jasa yang menggunakan media telekomunikasi dan telekomunikasi sebagai alat bantu (Nugroho, 2016, hal. 7). Yang dimaksud dengan *online shop* atau E-commerce dalam penelitian ini adalah bisnis yang dijalankan oleh mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin yaitu secara *online*.
5. Pendapatan diartikan sebagai semua jenis pendapatan, termasuk penghasilan yang diterima tanpa memberikan suatu kegiatan apapun yang diterima oleh suatu negara (Sukirno, 2015, hal. 47). Pendapatan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pendapatan mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin.

F. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah bagian penting dalam penyusunan sebuah penelitian, karena dari sinilah pembaca bisa mengetahui apa yang dilakukan oleh peneliti dan bagaimana urutan penelitian itu dilakukan. Penelitian ini bertujuan mengkaji permasalahan tentang Pengaruh Mahasiswa Berwirausaha *Online Shop* terhadap Tingkat Pendapatan Mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin.

Untuk memudahkan pemahaman dalam penelitian ini, maka penulis membuat skema kerangka pemikiran di dalam penelitian, seperti dibawah ini:

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran



G. Hipotesis Pemikiran

Hipotesis adalah pernyataan singkat yang merupakan jawaban sementara yang kemungkinan benar dan juga salah teradap masalah yang diteliti serta masih perlu diuji kebenarannya. Dalam penelitian ini hipotesis yang ditujukan penulis sebagai berikut:

H_0 = Tidak ada pengaruh signifikan mahasiswa berwirausaha *Online Shop* terhadap tingkat pendapatan mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin.

H_a = Ada pengaruh signifikan mahasiswa berwirausaha *Online Shop* terhadap tingkat pendapatan mahasiswa UIN Antasari Banjarmasin.

H. Kajian Pustaka

Berdasarkan penelaahan terhadap penelitian terdahulu terdapat ada beberapa skripsi yang berkaitan dengan penelitian yang penulis lakukan tentang mahasiswa berwirausaha *Online Shop*, namun subtansinya berbeda

dengan persoalan yang akan di angkat penulis. Penelitian yang dimaksud adalah:

1. Erlinda Nordiana. (2014) “Peran Jejaring Sosial Sebagai Media Peningkat Minat Berwirausaha Mahasiswa Untuk Berbisnis *Online*: studi kasus pada Mahasiswa Jurusan Ilmu Ekonomi Universitas Brawijaya Malang.” Jenis penelitian ini menggunakan Kuantitatif. Variabel penelitian jejaring sosial twitter dan Minat berwirausaha mahasiswa. Metode Analisa data menggunakan Analisis Regresi Sederhana. Persamaan penelitian yang dilakukan Erlinda Nordiana dengan penulis adalah sama-sama meneliti tentang mahasiswa berwirausaha. Perbedaannya adalah di penelitian saya mahasiswa berwirausaha *Online Shop* dijadikan sebagai fokus pembahasan dengan menjadikannya variabel indeviden (X), sedangkan di penelitian ini mahasiswa berwirausaha *Online Shop* dijadikan variabel indeviden (Y). Adapun hasil penelitian dari penelitian ini ialah:

Secara parsial dan individual variabel peran media sosial yaitu twitter berpengaruh positif terhadap minat berwirausaha mahasiswa Semester 6 Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya. Pengaruh variabel peran media sosial twitter terbukti signifikan terhadap minat berwirausaha *online* mahasiswa, dilihat dari hasil uji t yang menghasilkan uji statistik sebesar t hitung sebesar 12,532 dengan nilai signifikan sebesar 0,000. Nilai statistik uji t hitung tersebut lebih besar daripada ttabel ($12,532 > 2,048$) dan nilai

signifikan lebih kecil daripada $\alpha = 0,05$. Pengujian ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel X (peran jejaring sosial) berpengaruh signifikan terhadap variabel Y (minat berwirausaha).

2. Maulida Afni Mulyani. (2018). “Pengaruh Tingkat Pendapatan Pegawai Kantor Pelayanan Pajak Pratama Banjarmasin Terhadap Keputusan Melakukan Pembiayaan Pada Bank Syariah”. Jenis penelitian ini menggunakan Kuantitatif. Variabel penelitian tingkat pendapatan, dan keputusan melakukan pembelian. Metode analisa data ini menggunakan Analisis Regresi Sederhana. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Maulida Afni Mulyani dengan penulis adalah sama- sama Meneliti Tingkat Pendapatan. Perbedaannya adalah Di penelitian saya Tingkat Pendapatan terletak pada variabel Y. Sedangkan di penelitian Tingkat Pendapatan terletak di variabel X. Adapun hasil penelitian dari penelitian ini adalah:

Variabel bebas tingkat pendapatan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pegawai untuk melakukan pembiayaan di bank syariah. Hal ini dapat dilihat dari nilai F hitung sebesar 6,586 lebih besar dari F tabel yang nilainya sebesar 2,70 dengan nilai signifikan $0,000 < 0,05$, serta nilai *Adjusted R square* sebesar 0145 menunjukkan besarnya peran atau kontribusi semua variabel bebas memengaruhi variabel terikat yaitu keputusan melakukan pembiayaan (Y) sebesar 14,50%.

3. Nurul Izzati. (2015). "Motif Penggunaan Gadget Sebagai Sarana Promosi Bisnis *Online* di Kalangan Mahasiswa UIN Sunan Kalijaga"

Jenis penelitian ini menggunakan Kualitatif. Variabel penelitian, motif, gadget, dan bisnis *online*. Metode deskriptif kualitatif. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Nurul Izzati dengan penulis adalah sama-sama meneliti bisnis *online*. Perbedaannya adalah di penelitian Nurul Izzati jenis penelitian menggunakan kualitatif dengan metode deskriptif kualitatif, sedangkan di penelitian saya jenis penelitian menggunakan kuantitatif. Adapun hasil penelitian dari penelitian ini ditemukan motif penggunaan gadget sebagai sarana promosi bisnis *online* yaitu: Pertama, penggunaan gadget dianggap lebih nyaman, mudah dan simpel dalam melakukan promosi. Kedua, bisnis *online* cocok dijalankan untuk usaha kecil dengan menjaul beragam produk. Ketiga, berbisnis secara *online* menggunakan gadget merupakan inisiatif atau kesadaran diri dari informan dalam mencukupi sebagian kebutuhan serta melatih diri untuk menjadi sosok yang mandiri.
4. Nurvitaliza. (2018). "Pengaruh kemudahan, kepercayaan dan kualitas informasi terhadap keputusan pembelian pada *online shop*". Jenis penelitian ini menggunakan Kuantitatif. Variabel penelitian, kemudahan, kepercayaan, kualitas informasi, dan keputusan pembelian. Metode deskriptif kualitatif. Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Nurvitaliza dengan penulis adalah sama-sama meneliti *online shop*. Perbedaannya adalah Nurvitaliza lebih meneliti ke

pengaruh kemudahan, kepercayaan, kualitas informasi terhadap keputusan pembelian, Sedangkan di penelitian saya lebih ke orang yang melakukan usaha *online shop*. Adapun hasil penelitian dari penelitian ini menunjukkan bahwa 12,8% keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh kemudahan, kepercayaan dan kualitas informasi. Sedangkan sisanya 88,2% dijelaskan oleh variabel lain diluar model yang digunakan dalam penelitian ini. Variabel yang terdiri dari kemudahan (X1), kepercayaan (X2), dan kualitas informasi (X3), secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada *online shop*. Sedangkan secara parsial hanya variabel kemudahan (X1) yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada *online shop*. Sedangkan variabel kepercayaan (X2) dan variabel kualitas informasi (X3) tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada *online shop*.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diteliti oleh penulis berbeda dengan hasil penelitian terdahulu.

I. Sistematika Penulisan

Untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam pada pembahasan ini, maka penulis memandang perlu adanya pembuatan sistematika penulisan. Karya tulis ini tersusun secara sistematis yang terbagi menjadi lima bab. Tiap-tiap bab mempunyai pembahasan yang

berbeda-beda, namun memiliki keterkaitan satu sama lain. Maka penulis membuat sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I berisi pendahuluan. Meliputi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, kerangka pemikiran, hipotesis penelitian, kajian pustaka dan sistematika penulisan.

Bab II berisi landasan teori. Dalam bab ini membahas tentang teori yang berkaitan dengan permasalahan, antara lain Berwirausaha *Online Shop* dan Tingkat Pendapatan.

Bab III berisi metode penelitian yang menguraikan secara lebih singkat mengenai metode yang digunakan untuk menggali data yang diperlukan, dalam bab ini memuat jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, populasi dan sampel, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, desain pengukuran, teknik pengolahan data, dan teknik analisis data.

Bab IV berisi hasil penelitian yang dilakukan penulis mengenai permasalahan yang diteliti.

Bab V berisi penutup, dalam bab ini meliputi kesimpulan dan saran-saran dari hasil penelitian.