



**MOTIVASI BERBISNIS *ONLINE* SECARA *RESELLER*
PADA MAHASISWA PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

SKRIPSI

Oleh :

LENIA WAHYU PERMATASARI

NIM. 120210301087

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2018



**MOTIVASI BERBISNIS *ONLINE* SECARA *RESELLER*
PADA MAHASISWA PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Pendidikan Ekonomi (S1) dan mencapai gelar Sarjana Pendidikan

Oleh :

LENIA WAHYU PERMATASARI

NIM. 120210301087

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2018

PERSEMBAHAN

Dengan penuh kebahagiaan dan rasa syukur yang tak terhingga pada Sang Pencipta, skripsi ini penulis persembahkan kepada orang-orang yang selama ini mendukung saya, memberi semangat serta doa sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini:

1. Kedua orang tuaku tercinta Ibu Sukini dan Bapak Agung Wahjudi Ismuhardjo, motivator terbesar dalam hidup yang tak pernah lelah untuk selalu menyayangi, menyemangati dan mendoakan dalam setiap langkahku, terima kasih atas pengorbanan, kerja keras, dan kesabaran dalam mengantarkanku sampai kini.
2. Kakak terhebatku Andhik Wahyu Permana yang telah melimpahkan kasih sayang dan selalu memberikan dukungan padaku untuk menjadi wanita yang berpendidikan tinggi. Adikku tercinta Ratna Febriani yang memberikan semangat dan doanya.
3. Yang kuhormati guruku sejak TK hingga Perguruan Tinggi, terima kasih telah memberikan ilmu yang bermanfaat dengan penuh kesabaran dan keikhlasan.
4. Almamater yang kubanggakan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember sebagai tempat menuntut ilmu.

MOTTO

“Many of life’s failures are people who did not realize how close they were to succes when they gave up”

(Banyak kegagalan hidup yang terjadi karena orang-orang tidak menyadari betapa dekatnya mereka dengan keberhasilan saat mereka menyerah)

*(Thomas Alva Edison)**

“Tuhan menaruhkan di tempat yang sekarang bukanlah kebetulan. Orang yang hebat tak dihasilkan melalui kemudahan, kesenangan, dan kenyamanan. Mereka dibentuk melalui kesukaran, tantangan, dan air mata.”

*(Dahlan Iskan)***

“Someone is sitting in the shade today because someone planted a tree a long time ago.”

(Seseorang bisa duduk di tempat teduh sekarang, karena seseorang telah menanam pohon sejak lama.)

*(Warren Buffett)***)*

*) <https://inspirilo.com/motto-hidup/> (diakses pada 08 Januari 2018)

**) https://jagokata.com/kutipan/dari-dahlan_iskan.html (diakses pada 08 Januari 2018)

***) <https://inspirilo.com/motto-hidup/> (diakses pada 08 Januari 2018)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Lenia Wahyu Permatasari

NIM : 120210301087

Menyatakan dengan sungguh-sungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **“Motivasi Berbisnis *Online* Secara *Reseller* pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember”** adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belumdiajukan pada institusi manapun, seta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isi sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa tekanan dan paksaan setra bersedia mendapat sanksi akademik jika di kemudian hari pernyaan ini tidak benar.

Jember, 31 Januari 2018

Yang menyatakan,

Lenia Wahyu Permatasari

NIM 120210301087

HALAMAN PERSETUJUAN

**MOTIVASI BERBISNIS *ONLINE* SECARA *RESELLER*
PADA MAHASISWA PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

SKRIPSI

diajukan guna memenuhi syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Program Sarjana Strata Satu Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Program Studi Pendidikan Ekonomi pada Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

Nama Mahasiswa : Lenia Wahyu Permatasari
NIM : 120210301087
Program Studi : Pendidikan Ekonomi
Angkatan Tahun : 2012
Tempat, Tanggal Lahir : Madiun, 01 Januari 1993

Disetujui,

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Sri Kantun, M.Ed
NIP. 19581007 198602 2 001

Drs. Joko Widodo, M.M
NIP. 19600217 198603 1 003

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “**Motivasi Berbisnis *Online Secara Reseller* pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember**” telah diuji dan disahkan pada:

Hari, tanggal :

Tempat : Gedung 1 Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas
Jember

Tim Penguji :

Ketua

Sekretaris

Dr. Sri Kantun, M.Ed
NIP. 19581007 198602 2 001

Drs. Joko Widodo, M.M
NIP. 19600217 198603 1 003

Anggota I

Anggota II

Drs. Sutrisno Djaja, M.M
NIP. 19540302 198601 1 001

Dra. Sri Wahyuni, M.Si
NIP. 19570528 198403 2 002

Mengetahui,
Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Prof. Drs. Dafik, M.S.c, Ph.D.

NIP. 196808021993031004

RINGKASAN

Motivasi Berbisnis *Online* Secara *Reseller* Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember, Lenia Wahyu Permatasari, 120210301087, 2018, 51 hlm, Program Studi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember.

Persaingan kerja yang semakin ketat membuat seseorang harus lebih kreatif dalam mencari peluang kerja, salah satu langkah yang bisa diambil yaitu dengan berbisnis *online*. Apalagi sekarang marak pula bisnis *online* yang menawarkan sistem penjualan kembali atau sering disebut dengan sistem *reseller*. Bisnis *online* secara *reseller* marak dan banyak dilakukan masyarakat dari segala lapisan termasuk mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember (PE). Bisnis tersebut dijalankan mahasiswa dengan memanfaatkan sela-sela waktu kuliah. Banyak faktor yang mendorong mahasiswa PE berbisnis *online* secara *reseller*, bisa dari faktor intrinsik maupun ekstrinsik.

Sesuai dengan permasalahan yang ada, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan motivasi berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area*, sedangkan untuk menentukan subjek penelitian menggunakan metode *purposive* sebanyak 3 (tiga) mahasiswa PE yang berbisnis *online* secara *reseller* dan 6 (enam) informan tambahan yaitu pelanggan dan pihak keluarga. Metode pengumpulan data yang digunakan terdiri dari metode: wawancara, observasi, dan dokumen. Analisis data yang digunakan yaitu reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember terdiri dari motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik. Dari tiga subjek penelitian yang menekuni bisnis ini memiliki motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik. Motivasi intrinsiknya meliputi motivasi

memenuhi kebutuhan material dengan mencari uang dari bisnis tersebut, motivasi menjalin hubungan antarpersonal dengan tetap menjalin komunikasi yang baik dengan pelanggannya dan motivasi pengembangan personal dengan mengaplikasikan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah dan menambah wawasan mengenai bisnis *online* dengan membaca artikel, melihat video maupun mengikuti seminar. Dari ketiga motivasi intrinsik tersebut, motivasi dalam memenuhi kebutuhan material bukanlah motivasi yang dominan bagi mahasiswa menjalankan bisnis *online* secara *reseller*. Motivasi ekstrinsiknya meliputi dukungan keluarga dan pengaruh lingkungan. Dukungan keluarga ditunjukkan dengan pemberian semangat, nasihat dan bantuan *finansial* dari anggota keluarga seperti orang tua dan saudara. Pengaruh lingkungan ditunjukkan dengan adanya peluang dengan kebiasaan mahasiswa yang sering berbelanja *online*, adanya teman kantor atau teman kampus yang sukses menjalankan bisnis ini sebelumnya. Jadi, motivasi berbisnis *online* secara *reseller* yang ditunjukkan mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember yaitu motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik.

PRAKATA

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah yang berupa skripsi dengan judul “Motivasi Berbisnis *Online Secara Reseller* pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember”. Karya tulis ilmiah ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Drs. Dafik, M.S.c, Ph.D, selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
2. Dr. Sunardi, M.Hum, selaku Ketua Jurusan Pendidikan IPS Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
3. Dra. Sri Wahyuni, M.Si, selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
4. Dr. Sri Kantun, M.Ed, selaku Dosen Pembimbing I dan Drs. Joko Widodo, selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta perhatiannya untuk memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesainya penyusunan skripsi, serta Drs. Sutrisno Djaja, M.M selaku Dosen Penguji I dan Dra. Sri Wahyuni, M.Si, selaku Dosen Penguji II yang telah memberikan masukan pada skripsi ini;
5. Semua dosen Program Studi Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan ilmu selama penulis melakukan studi di Universitas Jember;
6. Sahabat terbaikku Irma Nizam dan Nita Nira Yunida terima kasih atas semangat, dan doa selama ini. Semoga semua yang kita cita-citakan dapat terkabul;
7. Teman-teman seperjuangan Pendidikan Ekonomi angkatan 2012, terima kasih atas dukungan, semangat dan kerjasama selama proses perkuliahan;

8. Seluruh pihak yang telah membantu demi kelancara penelitian ini yang tidak bisa disebutkan satu per satu, terima kasih untuk kalian semua.

Kritik dan saran penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga karya ilmiah berupa skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Amin.

Jember, 31 Januari 2018

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	ii
HALAMAN MOTTO.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN.....	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
RINGKASAN.....	vii
PRAKATA.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Penelitian Terdahulu.....	7
2.2 Motivasi.....	8
2.2.1 Pengertian Motivasi.....	8
2.2.2 Jenis-jenis Motivasi.....	9
2.3 Berbisnis <i>Online</i> Secara <i>Reseller</i>.....	18
2.3.1 Pengertian Bisnis <i>Online</i>	18
2.3.2 Jenis-jenis Bisnis <i>Online</i>	18
2.3.3 Bisnis <i>Online</i> Secara <i>Reseller</i>	20
2.4 Kerangka Berpikir.....	22

BAB 3. METODE PENELITIAN.....	23
3.1 Rancangan Penelitian.....	23
3.2 Metode Penentuan Lokasi Penelitian.....	23
3.3 Metode Penentuan Subjek Penelitian.....	23
3.4 Definisi Operasional Konsep.....	24
3.4.1 Motivasi Berbisnis <i>Online</i> Secara <i>Reseller</i>	24
3.4.2 Berbisnis <i>Online</i> Secara <i>Reseller</i>	25
3.5 Jenis Data dan Sumber Data.....	25
3.5.1 Jenis Data.....	25
3.5.2 Sumber Data.....	26
3.6 Metode Pengumpulan Data.....	26
3.6.1 Metode Wawancara.....	26
3.6.2 Metode Observasi.....	27
3.6.3 Metode Dokumen.....	27
3.7 Analisis Data.....	27
3.8 Pemeriksaan Keabsahan Data.....	29
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	30
4.1 Hasil Penelitian.....	30
4.1.1 Deskripsi Subjek dan Informan Penelitian.....	30
4.1.2 Motivasi Berbisnis <i>Online</i> Secara <i>Reseller</i> Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.....	31
4.1.2.1 Motivasi Intrinsik.....	32
4.1.2.2 Motivasi Ekstrinsik.....	39
4.2 Pembahasan.....	43
BAB 5. PENUTUP.....	50
5.1 Kesimpulan.....	50
5.2 Saran.....	50
Daftar Pustaka.....	52
Lampiran-lampiran.....	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir..... 22



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Identitas Informan Utama.....	30
Tabel 4.2 Identitas Informan Tambahan.....	31
Tabel 4.3 Perbedaan Motivasi Mahasiswa Berbisnis <i>Online</i> Secara <i>Reseller</i> ..	47



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Matrik Penelitian.....	54
Lampiran 2. Tuntunan Penelitian.....	55
Lampiran 3. Pedoman Wawancara.....	57
Lampiran 4. Transkrip Wawancara.....	63
Lampiran 5. Dokumentasi Bisnis <i>Online</i> Secara <i>Reseller</i> Subjek Penelitian.....	91
Lampiran 6. Dokumentasi Aktivitas Wawancara Dengan Informan Penelitian.....	96
Lampiran 7. Lembar Konsultasi Penyusunan Skripsi.....	100
Lampiran 8. Surat Izin Penelitian.....	102
Lampiran 9. Daftar Riwayat Hidup.....	103

BAB. 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Semakin banyak pencari kerja dan sedikitnya jumlah lapangan pekerjaan yang tersedia membuat persaingan kerja menjadi semakin ketat. Kondisi tersebut menuntut seseorang untuk bisa lebih kreatif dalam mencari kerja, salah satu langkah yang bisa diambil yaitu dengan berwirausaha/berbisnis. Untuk mendorong seseorang berwirausaha tidaklah mudah, apalagi di kalangan mahasiswa yang mayoritas cenderung memiliki pemikiran untuk mencari kerja daripada menciptakan lapangan kerja setelah lulus dari kuliah. Salah satu penyebab yang sering ditemui terjadinya fenomena ini adalah kurangnya motivasi pada diri mahasiswa untuk berwirausaha.

Motivasi merupakan daya pendorong agar seseorang mau melakukan sesuatu dalam mencapai tujuannya, maka dari itu motivasi memiliki peran penting dalam setiap tindakan yang akan dilakukan oleh individu, salah satunya dalam mendorong mahasiswa untuk berbisnis (berwirausaha). Hal ini disebabkan karena motivasi memiliki fungsi yaitu mendorong manusia untuk berbuat, menentukan arah perbuatan, dan menyeleksi atau menentukan perbuatan-perbuatan yang harus dikerjakan guna mencapai tujuan (Sadirman, 2007:85). Menumbuhkan motivasi berbisnis dalam diri seseorang tidaklah mudah karena motivasi tersebut dapat muncul harus adanya kesadaran maupun kemauan dari dalam diri individu sendiri (motivasi intrinsik), selain itu juga dibutuhkan pengaruh dari luar individu, seperti dukungan keluarga, pengaruh lingkungan pertemanan maupun lingkungan masyarakat (motivasi ekstrinsik).

Aktivitas bisnis di era modern saat ini telah mengalami kemajuan yang begitu pesat. Bisnis yang awalnya hanya dapat dilakukan secara konvensional dengan cara pemasaran, pelayanan konsumen, dan pembayaran secara langsung, kini telah berkembang yang mana dapat dilakukan secara *online*. Apalagi dengan berkembangnya penggunaan internet, maraknya jasa pengiriman profesional dan kemudahan jasa transaksi pembayaran secara *online* (*e-banking*).

Perkembangan aktivitas bisnis secara *online* tersebut, maka dapat menjadikan aktivitas bisnis lebih efisien baik dalam segi biaya, tenaga, maupun waktu. Apalagi sekarang sedang marak pula bisnis *online* yang menawarkan sistem penjualan kembali atau sering disebut dengan sistem *reseller*. Dalam aktivitas bisnis *online* dengan sistem ini pelaku bisnis tidak perlu memproduksi barang sendiri dan hanya cukup menjalin kerjasama dengan pihak produsen atau distributor dengan cara meminta barang dari produsen setelah itu dijual (Dimas, 2014:240). Hal ini tentunya dapat menjadi daya tarik bagi masyarakat untuk mencoba mencari keuntungan dengan menggeluti bisnis tersebut, salah satunya yaitu di kalangan mahasiswa

Fenomena mengenai mahasiswa yang kuliah sambil berbisnis secara *online* tersebut juga ditemukan di lingkungan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember (mahasiswa PE). Berdasarkan pengamatan awal yang dilakukan peneliti, terdapat beberapa mahasiswa PE telah melakukan bisnis secara *online* baik yang telah lama maupun yang masih baru merintis bisnis tersebut. Produk yang dijual juga bervariasi, tidak hanya dalam bentuk barang saja tetapi juga jasa. Produk berupa barang yang biasa dijual diantaranya yaitu produk kecantikan, produk *fashion*, elektronik, dan makanan. Sedangkan untuk produk berupa jasa, mahasiswa biasanya menawarkan jasa, seperti jasa pemotretan dan jasa rias. Diantara kedua jenis produk tersebut, produk berupa barang merupakan produk yang paling diminati mahasiswa untuk dijadikan bisnis. Hal ini dikarenakan kebanyakan mahasiswa dalam menjalankan bisnis *online* memilih sistem penjualan kembali dengan menjadi *reseller*, dimana mahasiswa tidak perlu memproduksi barang sendiri sehingga waktu yang diperlukan dalam menjalankan aktivitas bisnisnya tidak terlalu menyita waktu kuliah.

Keputusan mahasiswa untuk kuliah sambil menjalankan bisnis *online* secara *reseller* tersebut tentunya tidak terlepas dari adanya motivasi yang mendorong mereka untuk melakukan aktivitas tersebut. Motivasi tersebut muncul karena adanya dorongan dalam diri mahasiswa (motivasi intrinsik), yang mana motivasi tersebut dapat berupa kecenderungan untuk memenuhi kebutuhan mereka dengan melakukan aktivitas bisnis *online* secara *reseller* tersebut.

Kebutuhan yang ada dalam diri mahasiswa nantinya akan menjadi daya pendorong mereka untuk segera memenuhi kebutuhannya sehingga mereka mau melakukan aktivitas bisnis tersebut.

Pada dasarnya orang yang bekerja memiliki tujuan paling utama yaitu untuk mendapatkan uang guna memenuhi kebutuhan materialnya. Hal tersebut juga dapat terjadi pada mahasiswa yang melakukan bisnis *online* secara *reseller*. Mahasiswa tentunya memiliki banyak kebutuhan material yang harus dipenuhi, baik yang berhubungan dengan aktivitas kuliah maupun aktivitas di luar kuliahnya, sedangkan terkadang uang saku yang diberikan oleh orang tua mereka tidak bisa memenuhi semua kebutuhannya tersebut. Kebutuhan yang belum terpenuhi tersebut menyebabkan terjadinya kondisi kekuarangan pada dirinya sehingga terdorong untuk mencari alternatif lain untuk mencari tambahan uang saku guna memenuhi kebutuhannya tersebut.

Adapula seseorang melakukan aktivitas bisnis terkadang bukan hanya untuk mendapatkan uang guna memenuhi kebutuhan materialnya saja, namun ada juga tujuan lainnya, seperti untuk menjalin hubungan antarpersonal dan dapat mengembangkan diri. Motivasi untuk menjalin hubungan antarpersonal tersebut dapat berupa keinginan untuk dapat berinteraksi dan bekerjasama dengan orang lain di sekitarnya, dapat berkontribusi dalam masyarakat dan memperoleh status dari apa yang telah mereka lakukan melalui aktivitas bisnis tersebut. Bagi mahasiswa tentunya menjalin hubungan dengan orang lain seperti dengan produsen, distributor maupun pelanggan tentunya sangat dibutuhkan mahasiswa. Hubungan yang terjalin baik nantinya akan dapat memberikat dampak positif baik untuk aktivitas yang dijalani sekarang maupun untuk aktivitas jangka panjang mereka.

Selanjutnya kecenderungan mahasiswa melakukan aktivitas bisnis *online* juga dapat terjadi karena adanya motivasi untuk mengembangkan diri mereka sebagai dorongan untuk mengembangkan potensi-potensi yang mereka sesuai dengan apa yang diinginkan. Apalagi pada tahap perkembangannya mahasiswa digolongkan pada masa remaja akhir sampai masa dewasa awal dan dilihat dari segi perkembangan, tugas perkembangan pada usia mahasiswa ini ialah pematangan pendirian hidup (Yusuf, 2012:27).

Mahasiswa PE dalam aktivitas kuliahnya tidak hanya dibekali dengan mata kuliah yang terfokus sebagai tenaga pendidik profesional saja tetapi juga dibekalinya dengan beberapa matakuliah yang berhubungan dengan aktivitas berwirausaha, seperti mata kuliah kewirausahaan, etika bisnis, manajemen pemasaran, *e-marketing*, pemasaran jasa, dan *business plan*. Hal tersebut berarti bahwa mahasiswa PE tidak hanya bisa menguasai ilmu di bidang pendidikan saja tetapi juga ilmu di bidang kewirausahaan. Dengan melakukan aktivitas bisnis *online* secara *reseller* tersebut maka diharapkan mahasiswa dapat mengaktualisasikan diri salah satunya yaitu dengan dapat mengasah dan mengembangkan kemampuan personal mereka dalam berbisnis sebagai implementasi teori yang telah didapatkan di bangku perkuliahan. Implementasi teori perkuliahan dengan berbisnis secara *online* tersebut diharapkan dapat memberikan pengetahuan baru dan pengalaman kerja yang nantinya dapat dijadikan bekal mereka untuk mengembangkan bisnis *onlinenya* dan menghadapi persaingan dunia kerja setelah mereka lulus kuliah.

Keputusan mahasiswa untuk menggeluti bisnis *online* secara *reseller* tidak hanya dapat terjadi karena adanya dorongan dari dalam diri mahasiswa (motivasi intrinsik) saja, tetapi juga dapat terjadi karena adanya dorongan dari luar diri mahasiswa (motivasi ekstrinsik) seperti adanya dukungan keluarga, pengaruh lingkungan teman dan masyarakat sekitar. Adanya dukungan keluarga bisa menumbuhkan motivasi mahasiswa untuk melakukan aktivitas berbisnis. Mahasiswa yang memperoleh dukungan dari keluarga baik itu berupa saran, bantuan tenaga, biaya maupun emosional pasti akan merasa lega karena diperhatikan sehingga akan lebih termotivasi dalam melakukan aktivitas bisnis tersebut. Selain itu pengaruh lingkungan sekitar seperti lingkungan pertemanan dan lingkungan masyarakat juga dapat membantu menumbuhkan motivasi dalam diri mahasiswa. Hal tersebut juga diungkapkan oleh Alma (2013:7) bahwa dorongan membentuk wirausaha juga datang dari teman sepergaulan, lingkungan family, sahabat dimana mereka dapat berdiskusi tentang ide wirausaha masalah yang dihadapi dan cara-cara mengatasinya.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Motivasi Berbisnis Online Secara Reseller Pada**

Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka permasalahan dalam penelitian dapat dirumuskan yaitu:

1. Apa motivasi intrinsik berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember?
2. Apa motivasi ekstrinsik berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan motivasi intrinsik berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.
2. Untuk mendeskripsikan motivasi ekstrinsik berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

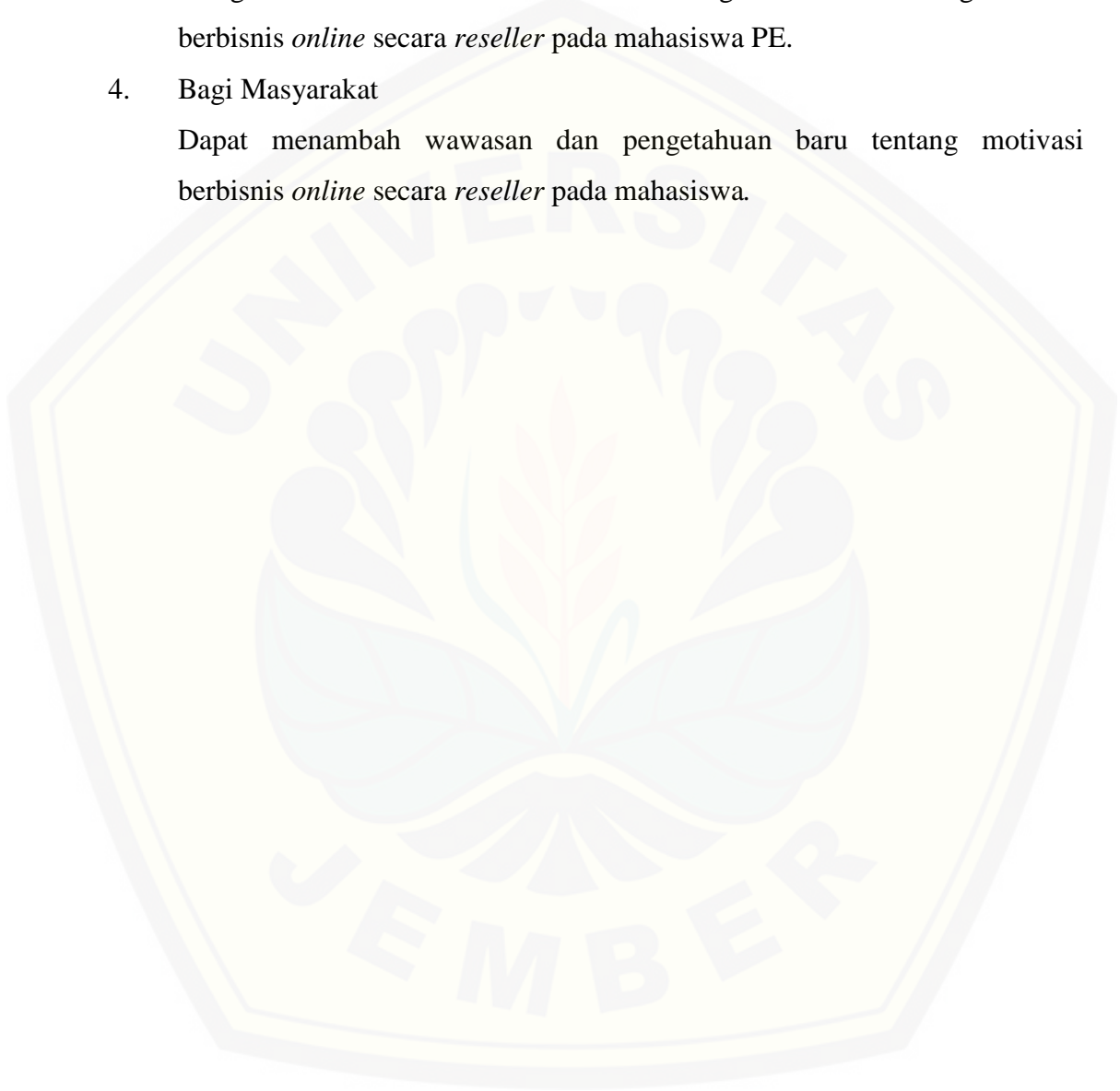
1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti

Dapat menambah pengetahuan, pengalaman, dan wawasan baru serta pengukur kemampuan peneliti dalam menemukan motivasi berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa PE.

2. Bagi Penelitian Lain
Dapat dijadikan bahan rujukan dan referensi bagi semua pihak yang ingin melakukan penelitian sejenis.
3. Bagi Perguruan Tinggi
Dapat menambah koleksi bacaan dan informasi sehingga dapat digunakan sebagai sarana dalam menambah wawasan bagi mahasiswa tentang motivasi berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa PE.
4. Bagi Masyarakat
Dapat menambah wawasan dan pengetahuan baru tentang motivasi berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa.



BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memaparkan tentang tinjauan pustaka yang berkaitan dengan penelitian ini. Secara sistematis pembahasannya meliputi: (1) Tinjauan penelitian terdahulu, (2) Motivasi (3) Bisnis *online* secara *reseller*, (4) Kerangka berpikir.

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang sejenis dengan motivasi berbisnis *online* secara *reseller* belum ditemukan. Motivasi berbisnis *online* secara *reseller* dalam penelitian ini berkaitan dengan motivasi dalam berwirausaha dan aktivitas bisnis *online*. Penelitian yang sejenis pernah dilakukan oleh Puji Lestari Ningsih (2012) yang berjudul “*Motivasi Mahasiswa Dalam Proses Berwirausaha (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung)*”. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat dua faktor motivasi mahasiswa dalam proses berwirausaha, yang terdiri dari: 1) faktor internal merupakan dorongan yang berasal dari dalam diri seseorang yang meliputi keinginan dari diri sendiri, keterpaksaan karena kondisi minimnya ekonomi keluarga, serta keinginan untuk mendapatkan penghasilan sendiri; 2) faktor eksternal merupakan dorongan yang berasal dari luar diri seseorang yang meliputi pengaruh dari lingkungan sekitar seperti teman kampus, teman berkumpul, dosen yang memberikan dorongan untuk memulai berwirausaha

Penelitian lain yang mendukung yakni penelitian yang dilakukan oleh Sofia Eka Wahyu Pratiwi mahasiswa Universitas Jember pada tahun 2014 dengan judul “*Motivasi Berbisnis Online Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember*”. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi berbisnis *online* mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember terdiri dari motivasi internal dan eksternal. Motivasi internal terdiri dari motivasi mendapatkan uang, aktualisasi diri, dan mengisi waktu luang. Motivasi eksternal terdiri dari motivasi ajakan teman, dukungan keluarga, dan lingkungan.

Terdapat perbedaan dan persamaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang. Persamaan dengan penelitian yang dilakukan Puji Lestari

Ningsih adalah sama-sama meneliti tentang motivasi pada mahasiswa yang berbisnis (berwirausaha), sedangkan perbedaannya yaitu 1) subjek penelitian yang diteliti, 2) sistem kerja yang dilakukan oleh mahasiswa, dimana penelitian terdahulu sistem kerjanya terikat oleh waktu dan tempat, sedangkan penelitian yang akan dilakukan sistem kerjanya tidak terikat oleh waktu dan tempat, dan 3) aktivitas yang dilakukan pada penelitian terdahulu tidak berkaitan dengan kemajuan Teknologi Informasi dan Komunikasi, sedangkan penelitian yang akan dilakukan berkaitan dengan Teknologi Informasi dan Komunikasi.

Selanjutnya persamaan dengan penelitian yang dilakukan Sofia Eka Wahyu Pratiwi adalah sama-sama meneliti tentang motivasi pada aktivitas bisnis secara *online*. Adapun perbedaannya adalah subjek penelitian yang diteliti, yang mana pada penelitian terdahulu masih bersifat luas, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan lebih difokuskan pada mahasiswa yang berbisnis *online* secara *reseller*.

2.2 Motivasi

2.2.1 Pengertian Motivasi

Menurut Alma (2013:89) Motivasi adalah kemauan untuk berbuat sesuatu. Menurut Siagian (2008:138) Motivasi adalah daya pendorong yang mengakibatkan seseorang mau dan rela untuk mengarahkan kemampuan dalam bentuk keahlian atau keterampilan tenaga dan waktunya untuk menyelenggarakan berbagai kegiatan yang menjadi tanggungjawabnya dan menunaikan kewajibannya dalam rangka pencapaian tujuan dari berbagai sasaran yang telah ditentukan sebelumnya.

Hal tersebut juga diungkapkan oleh Robbins dan Timothy (2008:222), motivasi adalah sebagai proses yang menjelaskan intensitas, arah, dan ketekunan seorang individu untuk mencapai tujuannya. Intensitas berhubungan dengan seberapa giat seseorang berusaha. Arah berhubungan dengan mengarahkan usaha yang sudah ada dan sudah dilakukan pada tujuan yang ingin dicapai. Ketekunan merupakan ukuran mengenai berapa lama seseorang bisa mempertahankan usahanya.

Berdasarkan pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa motivasi dalam penelitian ini adalah kemauan maupun daya pendorong yang menggerakkan seseorang mahasiswa mau berbuat sesuatu dalam rangka mencapai tujuan dari

berbagai sasaran yang telah ditentukan sebelumnya, salah satunya yaitu dalam berbisnis *online* secara *reseller*. Motivasi yang dimiliki mahasiswa tersebut akan menunjukkan seberapa mau dan rela untuk mengarahkan kemampuan dalam bentuk keahlian atau keterampilan, tenaga dan waktunya untuk berbuat sesuatu dalam mencapai tujuannya.

2.2.2 Jenis-Jenis Motivasi

Motivasi pada diri mahasiswa tersebut dapat timbul karena adanya dorongan baik itu dari dalam maupun luar diri seseorang. Menurut Kort (dalam Bastable, 1997:134), motivasi adalah hasil faktor internal dan faktor eksternal dan bukan hasil manipulasi eksternal saja. Menurut Uno (2013:4) motivasi dapat diartikan sebagai sebuah dorongan eksternal dan internal dalam diri seseorang yang diindikasikan dengan adanya hasrat dan minat untuk melakukan kegiatan, dorongan dan kebutuhan untuk melakukan kegiatan, harapan dan cita-cita, penghormatan dan penghargaan diri, lingkungan yang baik serta kegiatan yang menarik. Pendapat tersebut juga diperjelas dengan pendapat dari Sardiman (2007: 89-91) motivasi dibagi menjadi motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik.

1) Motivasi intrinsik

Adalah motif-motif yang menjadi aktif atau berfungsinya tidak perlu dirangsang dari luar, karena dalam diri individu sudah ada dorongan untuk melakukan sesuatu. Biasanya orang yang termotivasi secara intrinsik lebih mudah terdorong untuk mengambil tindakan, bahkan bisa memotivasi dirinya sendiri tanpa perlu dimotivasi oleh orang lain.

Menurut Taufik (2007:51) faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi intrinsik yaitu:

a. Kebutuhan

Seseorang termotivasi untuk melakukan aktivitas (kegiatan) karena adanya kesadaran akan faktor-faktor kebutuhan yang harus dipenuhinya. Menurut Atmosoeperto (2004:136) kesadaran akan kebutuhan yang menjadi benih tumbuhnya motivasi dapat dikembangkan hingga ke arah keinginan untuk memperbaiki kualitas hidup dan kehidupan hingga ada manfaatnya bagi orang lain. Kondisi tersebut juga dapat terjadi pada seseorang yang melakukan

aktivitas berbisnis. Menurut Sukirno (2010: 20) Bisnis adalah kegiatan untuk memperoleh keuntungan, semua orang atau individu maupun kelompok melakukan kegiatan bisnis pastinya untuk mencari keuntungan agar kebutuhan hidupnya terpenuhi.

Maslow (dalam Madura, 2007:9) mengemukakan tentang hierarki kebutuhan yang mendasari motivasi. Teori ini mengatakan bahwa manusia memeringkat kebutuhan mereka dalam lima kategori umum. Ketika mereka telah mencapai kategori kebutuhan tertentu, mereka menjadi termotivasi untuk mencapai kategori kebutuhan berikutnya. Kebutuhan manusia bertingkat sesuai dengan tingkatan pemuasannya, yaitu antara lain:

1. Kebutuhan fisiologis (*physiological needs*)

Merupakan kebutuhan dasar yang diperlukan manusia untuk bertahan hidup. Kebutuhan ini harus terpenuhi dahulu sebelum seseorang ingin memenuhi kebutuhan di atasnya. Kebutuhan ini dapat meliputi pangan dan papan.

2. Kebutuhan keselamatan (*safety needs*)

Setelah kebutuhan fisiologis terpenuhi maka kebutuhan untuk melindungi diri sendiri menjadi motivasi dari perilaku berikutnya. Kebutuhan ini termasuk keamanan fisik, stabilitas, kebebasan dari rasa khawatir dan keamanan dalam bekerja.

3. Kebutuhan sosial (*social needs*)

Setelah kebutuhan tubuh dan keamanan terpenuhi maka muncul kebutuhan baru yaitu kebutuhan untuk menjadi bagian dari suatu kelompok. Manusia membutuhkan orang lain untuk berhubungan dan berinteraksi. Dalam berbisnis kebutuhan ini dapat terpenuhi dengan kemampuan seseorang untuk berinteraksi dan bekerjasama dengan rekan kerja atau pelanggan maupun masyarakat sekitar.

4. Kebutuhan akan penghargaan (*esteem needs*)

Kebutuhan ini meliputi kebutuhan akan penghargaan terhadap diri, keyakinan, kompetensi, dan pengetahuan bahwa orang lain mendukung dengan penghargaan yang tinggi. Menurut Maslow, kebutuhan akan penghargaan ini terdiri dari dua tingkatan: reputasi dan harga diri (*self-*

esteem). Reputasi adalah persepsi mengenai gengsi (*prestige*) atau pengakuan dari orang lain, sedangkan harga diri adalah perasaan seseorang bahwa dirinya berharga. Harga diri memiliki dasar yang berbeda dari gengsi; merefleksikan kebutuhan akan kekuatan untuk berprestasi, adekuat, penguasaan dan kompetensi bidang tertentu, yakin dalam menghadapi dunia sekelilingnya, serta kemandirian dan kebebasan. Dengan kata lain, harga diri bersandar pada kompetensi nyata, bukan sekadar pandangan orang lain.

5. Kebutuhan aktualisasi diri (*self-actualization*)

Kebutuhan paling akhir yang terletak pada hierarki paling atas muncul setelah semua kebutuhan terpenuhi. Aktualisasi diri merupakan kebutuhan untuk terus berkembang dan mewujudkan potensi diri sepenuhnya, misalnya yaitu orang dapat mencapai aktualisasi diri dengan memulai dan berhasil menjalankan bisnis sesuai dengan minatnya.

Ahli lain yang membahas kebutuhan yang mendasari motivasi adalah David C. McClelland. Menurut David C. McClelland (dalam Suryana, 2013:50) mengelompokan kebutuhan menjadi tiga yaitu sebagai berikut.

1. *Need for achievement (n'Ach)*

Kebutuhan berprestasi, indikatornya dorongan untuk lebih unggul, dorongan untuk memperoleh seperangkat standar, dorongan untuk meraih keberhasilan.

2. *Need for power (n'Pow)*

Kebutuhan kekuasaan, indikatornya terdiri atas kebutuhan untuk mempengaruhi orang lain. Ciri umumnya adalah senang bersaing, cenderung lebih berorientasi pada status, dan ingin mempengaruhi orang lain.

3. *Need for affiliation (n'Aff)*

Kebutuhan barafiliasi, indikatornya adanya hasrat untuk berteman, bersahabat, dan kebutuhan untuk berhubungan lebih dekat secara antarpersonal. Wirausahawan yang memiliki motivasi berafiliasi tinggi lebih menyukai persahabatan, bekerja sama daripada bersaing, dan saling pengertian.

Berdasarkan pendapat diatas, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa kebutuhan yang bisa mendasari motivasi intrinsik individu dalam melakukan suatu tindakan, yang mana dalam penelitian ini adalah motivasi mahasiswa berbisnis *online* secara *reseller*. Kebutuhan yang mendasari motivasi tersebut dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok menggunakan teori dari Clyton Alderfer yang terdiri dari kebutuhan akan eksistensi, kebergantungan, dan pertumbuhan (*existensi, relatednes, growth – ERG*).

Menurut Clyton Alderfer (dalam Suryana, 2013:49) Pertama, kebutuhan eksistensi, menyangkut keperluan material yang harus ada (termasuk kebutuhan fisiologis dan keamanan). Kedua, kebutuhan ketergantungan yaitu kebutuhan untuk mempertahankan hubungan antarpersonal (termasuk kebutuhan sosial, penghargaan, kekuasaan dan afiliasi). Ketiga, kebutuhan untuk perkembangan personal (termasuk kebutuhan aktualisasi diri dan kebutuhan berprestasi).

➤ Kebutuhan material

Keburuhan material merupakan kebutuhan yang berbentuk benda material atau benda yang memiliki wujud. Dalam penelitian ini yaitu kebutuhan yang berwujud yang dibutuhkan mahasiswa meliputi makan, minum, tempat tinggal (kosan), pakaian, tas, kebutuhan biaya kuliah (buku, fotocopy, biaya SPP). Untuk bisa memenuhi kebutuhan tersebut maka hasrat untuk memperoleh penghasilan (uang) terkadang bisa muncul dalam diri mahasiswa. Apalagi terkadang uang saku yang diberikan orang tua tidak bisa mencukupi semua kebutuhannya tersebut.

Kondisi yang dialami mahasiswa tersebut terkadang menjadi penyebab mahasiswa untuk bekerja, salah satunya dapat dilakukan dengan cara berbisnis *online* secara *reseeller*. Menurut Griffin dan Ebert (2007:4) bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang atau jasa untuk dijual dengan maksud agar mendapatkan laba. Menurut Heidjarachman dan Husnan (2002:208) bahwa alasan orang bekerja adalah untuk mendapatkan uang.

Berdasarkan pendapat diatas, maka dapat disimpulkan bahwa motivasi dalam diri mahasiswa dalam melakukan aktivitas berbisnis *online* secara *reseller* dapat muncul karena adanya kebutuhan material yang harus dipenuhi. Bisnis

online secara *reseller* tersebut diharapkan dapat menghasilkan laba/uang bagi mahasiswa, sehingga kebutuhan materialnya dapat terpenuhi.

➤ **Kebutuhan hubungan antarpersonal**

Kebutuhan ini berkaitan dengan memantapkan, melestarikan, atau memperbaiki hubungan dengan orang lain, yang mana secara ringkas dapat dikatakan bahwa kebutuhan ini yaitu berfokus pada usaha untuk membina suasana persahabatan dan menghimpun teman. Dalam *Entrepreneur's Handbook* yang dikutip oleh Yuyun Wirasmita (dalam Suryana 2013:52), dikemukakan bahwa salah satu alasan seseorang menjadi wirausaha adalah adanya alasan sosial yang meliputi untuk memperoleh gengsi/status, agar dapat dikenal dan dihormati, menjadi contoh bagi orang agar dapat ditiru orang lain, dan agar dapat bertemu orang banyak.

Dalam dunia bisnis menjalin hubungan antarpersonal sangatlah penting, yang mana semakin banyak teman maka jaringan relasi semakin luas juga. Menurut Achroni (2015:65) Jaringan yang luas memang menjadi salah satu faktor yang sangat menentukan keberhasilan seseorang dalam kehidupannya, baik kesuksesan dalam karier atau bisnis maupun kehidupan pribadi. Jaringan hubungan yang luas akan membantu seseorang untuk mencapai sasaran-sasaran besar dan penting yang ingin diraihinya.

Menurut Achroni (2015:66) secara umum manfaat yang dapat diperoleh dari memiliki jaringan yang luas, antara lain membuat hidup lebih bahagia dan bersemangat, membantu pencapaian dalam karier, sebagai sumber informasi, peluang kerja sama bisnis terbuka lebar, dan dapat meningkatkan penjualan.

➤ **Kebutuhan perkembangan personal**

Kebutuhan perkembangan personal tersebut meliputi kebutuhan aktualisasi diri dan kebutuhan berprestasi. Menurut Maslow (dalam Poduska, 2002:125), menandai kebutuhan akan aktualisasi diri sebagai hasrat individu untuk menjadi orang yang sesuai dengan keinginan dan potensi-potensi yang dimilikinya, atau hasrat dari individu untuk menyempurnakan dirinya melalui pengungkapan segenap potensi yang dimilikinya. Adapun aktualisasi diri yang

dimaksud dalam penelitian ini adalah adanya motivasi yang ditunjukkan dengan hasrat mahasiswa untuk menjadi apa yang diinginkan dengan pengungkapan segenap potensi yang dimiliki melalui aktivitas bisnis *online* secara *reseller* di tengah padatnya jadwal kuliah.

Kebutuhan lain yang dapat memotivasi seseorang bertindak yaitu adanya kebutuhan berprestasi. Kebutuhan berprestasi adalah dorongan untuk mengungguli orang lain, mendapatkan prestasi, berprestasi sehubungan dengan seperangkat standar yang ada untuk mencapai suatu kesuksesan. Individu yang mempunyai kebutuhan berprestasi akan terlihat dari tindakannya untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dan efisien dari sebelumnya. Menurut Suryana (2013:50) Wirausaha yang memiliki motif berprestasi tinggi pada umumnya memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Ingin mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan-persoalan yang timbul pada dirinya
2. Selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat keberhasilan dan kegagalan
3. Memiliki tanggung jawab personal yang tinggi
4. Berani menghadapi resiko dengan penuh perhitungan
5. Menyukai dan melihat tantangan secara seimbang.

b. Harapan

Harapan merupakan kemungkinan yang dilihat untuk memenuhi suatu kebutuhan tertentu dari individu yang didasarkan atas pengalaman yang telah lampau. Harapan tersebut cenderung untuk mempengaruhi motivasi pada individu. Hal tersebut juga diungkapkan Victor Vrom sebagai ahli yang membahas motivasi dalam teorinya yang disebut teori harapan. Ia mengemukakan bahwa kecenderungan yang kuat bertindak dalam suatu arah tergantung pada kekuatan harapan yang akan dihasilkan dari tindakannya dan ketertarikan lain yang dihasilkan bagi seseorang (Suryana, 2013:51).

Besarnya usaha yang dilakukan seseorang dipengaruhi oleh harapan akan hasil (imbalan) dari usaha tersebut. Oleh karena itu, seseorang akan lebih termotivasi untuk melakukan sesuatu jika tindakan yang dilakukannya tersebut menawarkan hasil (imbalan) tertentu. Contohnya, dengan melakukan aktivitas bisnis *online* secara *reseller* seseorang dapat memperoleh penghasilan yang besar dengan hanya membutuhkan modal yang sedikit dan waktu yang

digunakan bersifat *fleksibel*. Jenis imbalan ini tentunya dapat memotivasi seseorang untuk melakukan aktivitas bisnis tersebut.

c. Minat

Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keinginan pada suatu hal tanpa ada yang menyuruh.

2) Motivasi ekstrinsik

Adalah motif-motif yang aktif dan berfungsinya karena adanya perangsang atau pengaruh dari luar. Motivasi ini menggunakan pemicu untuk membuat seseorang termotivasi. Motivasi ekstrinsik memiliki kekuatan untuk mengubah kemauan seseorang. Seseorang bisa berubah pikiran dari yang tidak mau menjadi mau berbuat sesuatu karena motivasi ekstrinsik tersebut.

Menurut Taufik (2007:33), faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi ekstrinsik adalah :

a. Dukungan keluarga

Dukungan keluarga merupakan salah satu faktor pendorong yang dapat mempengaruhi perilaku seseorang dalam berbuat sesuatu, begitu juga dengan mahasiswa yang melakukan kuliah sambil berbisnis secara *online*. Dalam penelitian ini seorang mahasiswa merupakan anggota dari sebuah keluarga yang masih sangat membutuhkan dukungan dari keluarga untuk melakukan suatu hal atau mengambil suatu keputusan. Setiap orang dalam melakukan suatu kegiatan atau pekerjaan apapun pasti akan sangat membutuhkan dukungan dari keluarga, karena dia lahir dalam sebuah keluarga. Menurut Kasmir (2007:5) dorongan berbentuk motivasi yang kuat untuk maju dari pihak keluarga merupakan modal awal untuk menjadi wirausaha.

Friedman (dalam Murniasih, 2007:15) menyatakan dukungan keluarga merupakan suatu sikap, tindakan dan penerimaan keluarga terhadap anggotanya. Anggota keluarga dipandang sebagai bagian yang tidak terpisahkan dalam lingkungan keluarga. Anggota keluarga memandang bahwa orang yang bersifat mendukung selalu siap memberikan pertolongan dan bantuan jika diperlukan. Menurut Smet (dalam Christine: 2010:15) dukungan keluarga didefinisikan sebagai informasi verbal atau non verbal, saran, bantuan

yang nyata atau tingkah laku yang diberikan oleh orang-orang yang akrab dengan subjek di dalam lingkungannya atau berupa kehadiran dan hal-hal yang dapat memberikan keuntungan emosional dan berpengaruh pada tingkah laku penerimanya. Dalam hal ini orang yang merasa memperoleh dukungan secara emosional merasa lega karena diperhatikan, mendapat saran atau kesan menyenangkan pada dirinya.

Berdasarkan pendapat diatas, maka dapat disimpulkan bahwa dukungan keluarga sangat diperlukan dalam tindakan yang akan dilakukan oleh seseorang, yang mana dalam penelitian ini adalah mahasiswa yang merupakan anggota dari sebuah keluarga. Dukungan keluarga tersebut bisa membantu mahasiswa untuk melakukan suatu tindakan atau mengambil suatu keputusan yang mana dalam hal ini adalah tindakan mahasiswa dalam menjalani aktivitas bisnis *online* secara *reseller*. Dorongan atau dukungan keluarga kepada mahasiswa tersebut dapat berupa dukungan emosional, saran, informasi, dan bantuan nyata baik berupa bantuan finansial, sarana maupun tenaga.

b. Lingkungan

Manusia tumbuh dan berkembang dalam lingkungan. Lingkungan selalu mengitari manusia dari waktu ke waktu, sehingga antara manusia dan lingkungan terdapat hubungan timbal balik dimana lingkungan mempengaruhi manusia dan sebaliknya manusia juga dapat mempengaruhi lingkungan. Begitu pula dalam penelitian ini adalah mahasiswa dalam menjalankan aktivitas bisnis *online* secara *reseller*. Menurut Hamalik (2004:195) lingkungan adalah sesuatu yang ada di alam sekitar yang memiliki makna atau pengaruh tertentu kepada individu. Hal tersebut juga diungkapkan Yusuf dan Sugandhi (2011:23) bahwa lingkungan adalah keseluruhan fenomena (peristiwa, situasi, atau kondisi) fisik/alam atau sosial yang mempengaruhi atau dipengaruhi oleh perkembangan individu.

Motivasi mahasiswa untuk melakukan bisnis *online* secara *reseller* dapat muncul karena adanya pengaruh dari lingkungan. Dalam penelitian ini adalah lingkungan yang ada di sekitar mahasiswa yang meliputi lingkungan keluarga, dan lingkungan sekitar seperti masyarakat dan lingkungan pertemanan. Alma (2013:8) mengungkapkan bahwa ada pengaruh dari orang tua yang bekerja

sendiri, dan memiliki usaha sendiri cenderung anaknya jadi pengusaha pula. Keadaan ini sering kali memberi inspirasi pada anak sejak kecil. Orang tua akan cenderung mensupport serta mendorong keberanian anaknya untuk berdiri sendiri.

Lingkungan sekitar juga memiliki peran dalam mempengaruhi motivasi berbisnis (berwirausaha) individu, dimana mahasiswa dalam lingkungan kampus pasti terdapat masyarakat maupun teman yang berwirausaha. Alma (2013:6-7) mengungkapkan bahwa adapula motivasi menjadi wirausaha didorong oleh lingkungan yang banyak dijumpai berbagai macam perusahaan, yang mana lingkungan seperti ini sangat mendorong pembentukan kewirausahaan. Begitu juga dorongan teman juga cukup berpengaruh terhadap semangat membuka suatu usaha, karena kita bisa berdiskusi lebih bebas dibandingkan dengan orang lain, teman bisa memberi dorongan, pengertian, bahkan bantuan, tidak perlu takut terhadap kritikan.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa lingkungan sekitar memiliki peran yang penting dalam memunculkan motivasi pada diri individu. Dalam penelitian ini adalah motivasi mahasiswa PE yang melakukan bisnis *online* secara *reseller* yang dapat muncul karena adanya peran dari lingkungan sekitar mereka seperti lingkungan keluarga, lingkungan masyarakat maupun lingkungan pertemanan. Motivasi tersebut dapat timbul karena adanya dorongan maupun ajakan dari keluarga dan teman, serta adanya figur pengusaha di sekitar mahasiswa baik itu dari kalangan mahasiswa maupun bukan dari kalangan mahasiswa.

c. Imbalan

Seseorang dapat termotivasi karena adanya suatu imbalan sehingga orang tersebut ingin melakukan sesuatu.

Dari beberapa pendapat yang telah dijabarkan di atas, ternyata juga di dukung oleh pendapat dari Suryana (2013:101), yang menyatakan bahwa kewirausahaan berkembang, maju, dan tumbuh melalui proses yang dipengaruhi oleh lingkungan, organisasi dan keluarga.

Berdasarkan beberapa pendapat yang dijelaskan diatas maka dapat disimpulkan bahwa motivasi seseorang dapat muncul karena adanya motivasi dari dalam diri individu (motivasi intrinsik) dan luar diri individu (motivasi ekstrinsik). Motivasi intrinsik tersebut dapat muncul salah satunya karena adanya dorongan berupa kebutuhan yang dapat dikategorikan menjadi motivasi akan kebutuhan material, untuk menjalin hubungan antarpersonal, dan pengembangan diri. Motivasi ekstrinsik dapat muncul karena adanya dukungan keluarga dan pengaruh lingkungan (pertemanan, dan masyarakat sekitar).

2.3 Berbisnis *Online* Secara *Reseller*

2.3.1 Pengertian *Bisnis Online*

Menurut Yustisia dkk (2013:21) bisnis *online* adalah sistem modern yang tambah dan berkembang berkat kemajuan teknologi informasi dan komunikasi khususnya teknologi internet yang telah berhasil merevolusi hubungan antar manusia seluruh dunia. Menurut Salim (2012:19) bisnis *online* adalah segala upaya yang dilakukan untuk mendatangkan keuntungan berupa uang dengan cara memanfaatkan internet untuk menjual suatu produk dan jasa. Pendapat tersebut sesuai dengan yang diungkapkan oleh Timothy (2010:2) bisnis *online* adalah bisnis dengan menggunakan media internet sebagai media pemasaran suatu produk atau jasa. Produk yang dipasarkan berupa produk barang, produk digital, dan jasa.

Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa bisnis secara *online* merupakan suatu bisnis yang berkembang karena adanya kemajuan teknologi informasi dan komunikasi dengan cara memanfaatkan internet sebagai media pemasaran untuk menjual suatu produk guna mendatangkan keuntungan.

2.3.2 Jenis-Jenis *Bisnis Online*

Terdapat beberapa bisnis *online* yang dapat dijadikan alternatif pilihan atau peluang bagi seseorang yang ingin menjalankan bisnis tersebut. Menurut Priyatno (2009:10-16) Adapun jenis-jenis bisnis *online* sebagai berikut:

1. Bisnis menjual produk atau jasa sendiri

Bisnis menjual produk atau jasa sendiri ini dapat dilakukan secara *online* di internet dengan mengiklankan produknya di internet melalui situs iklan, melalui blog, media sosial, atau melalui aplikasi *smartphone*. Produk atau jasa yang dapat dijual seperti makanan, elektronik, properti, jasa *web design*, konsultan dan lain-lain

2. Bisnis menjual produk orang lain

Bisnis *online* dengan bekerja sama untuk menjualkan produk dari pemilik produk dengan cara memajang iklan di blog, media sosial maupun aplikasi *smartphone*. Adapun sistem yang digunakan dalam bisnis *online* menjual produk orang lain yaitu dengan melakukan sistem menjual kembali. Bisnis sistem ini biasanya dibagi menjadi dua cara yaitu secara *dropshipping* dan *reseller*. Sistem *dropshipping* adalah penjualan produk kembali yang memungkinkan *dropshipper* (penjual) menjual barang ke pelanggan tanpa harus menyetok barang terlebih dahulu dan tidak perlu memikirkan proses pengiriman barang ke pembeli, sedangkan *reseller* adalah penjualan produk kembali yang perlu melakukan stok barang dan proses pengiriman barang ke konsumen.

3. Bisnis PPC (*Pay Per Click*)

Bisnis *online* dengan cara menjadi pemasang iklan produk dari pemilik produk dan akan mendapatkan komisi jika pengunjung melakukan klik iklan yang dipasang di *blog* maupun situs tersebut.

4. Bisnis PTC (*Paid To Click*)

Bisnis *online* di mana akan dibayar jika melakukan klik dan melihat iklan dari pemilik produk di situs program PTC. Bisnis ini bisa dibilang cara yang paling mudah untuk mendapatkan uang dari internet karena hanya mendaftar di program PTC kemudian klik di iklan, selain itu tidak memerlukan situs atau *blog* untuk menjalankan bisnis ini.

5. Bisnis PTR (*Paid To Review*)

Bisnis *online* di mana akan mendapat bayaran dengan cara menulis *review* tentang produk dari pemilik produk di situs blog pribadi.

Berdasarkan uraian jenis-jenis bisnis secara *online* diatas dan pengamatan awal yang dilakukan peneliti, jenis bisnis secara *online* yang banyak dijalankan oleh mahasiswa FKIP Ekonomi yaitu bisnis *online* dengan menjual barang orang lain, salah satunya yaitu dengan sistem secara *reseller*.

2.3.3 Bisnis Online Secara Reseller

Menurut Awee (2014:112), pengertian *reseller* yaitu *Re* artinya kembali, *seller* artinya penjual, jadi arti *reseller* adalah menjual kembali suatu produk yang dilakukan oleh penjual setelah penjual tersebut membelinya. Hal tersebut sesuai dengan pendapat dari Dimas (2014:240) bisnis *reseller* adalah salah satu strategi penjualan tanpa memproduksi sendiri. Biasanya dilakukan dengan cara menjalin kerja sama dengan pihak produsen atau distributor. *Reseller* bisa juga dikatakan sebagai *sales*. Sistemnya adalah membeli barang dari produsen setelah itu dijual, keuntungan yang didapat berasal dari permainan harga yang dilakukan. Permainan harga tersebut dapat dilakukan dengan cara negosiasi dengan produsen atau melakukan pembelian barang dalam jumlah banyak pada produsen sehingga mendapatkan harga yang jauh lebih murah.

Bisnis *online* secara *reseller* ini hampir sama dengan bisnis jenis *dropshipping* yaitu menjual produk kembali, namun dalam bisnis jenis *reseller* ini pelaku bisnis secara *online* perlu menyediakan stok barang terlebih dahulu sebelum dijual kembali kepada konsumen. *Reseller* biasanya akan membeli produk dengan jumlah banyak atau grosir pada *supplier* supaya bisa mendapatkan harga yang lebih murah. Sistem ini lebih sederhana untuk dijalankan, hanya saja akan membutuhkan sejumlah biaya dan tenaga lebih dibanding dengan sitem *dropshipping*. Hal ini disebabkan karena dalam menjalankan sistem ini pelaku bisnis harus menyediakan stok dan melakukan proses pengiriman barang sendiri kepada konsumen. Walaupun begitu dalam sistem ini, keuntungan yang didapatkan biasanya lebih banyak dibandingkan sistem *dropshipping* karena dapat menentukan sendiri keuntungan yang akan diambil dari penjualannya.

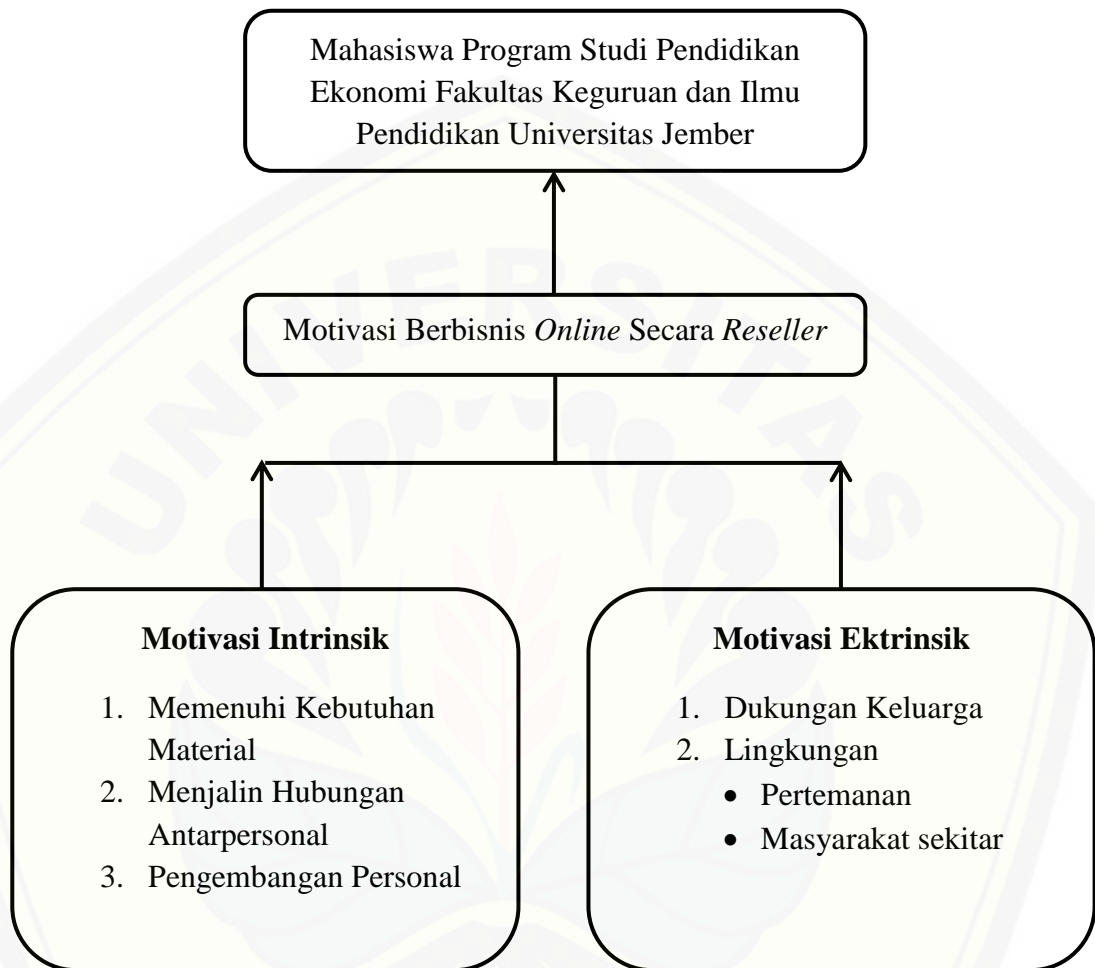
Berdasarkan pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa bisnis *online* secara *reseller* dalam penelitian ini adalah aktivitas bisnis yang dijalankan oleh mahasiswa PE karena adanya kemajuan teknologi informasi dan komunikasi

dengan cara memanfaatkan jaringan internet untuk menjual kembali produk orang lain dengan sistem menyetok barang terlebih dahulu, pengiriman sendiri dan penentuan harga sendiri guna mendatangkan keuntungan yang lebih maksimal.



2.4 Kerangka Berpikir

Dalam penelitian ini, kerangka pemikiran peneliti dapat dilihat pada skema berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir Motivasi Berbisnis Online Secara Reseller Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

BAB 3. METODE PENELITIAN

Bab ini akan menjelaskan tentang metode penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini. Adapun metode penelitian yang dijelaskan pada bab ini meliputi rancangan penelitian, metode penentuan lokasi penelitian, metode penentuan subjek penelitian, definisi operasional, jenis data dan sumber data, metode pengumpulan data, analisis data, dan pemeriksaan keabsahan data.

3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian ini dirancang sebagai penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, yaitu penelitian yang bermaksud untuk mengetahui motivasi berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember (PE). Penentuan lokasi penelitian menggunakan metode *purposive area*, sedangkan untuk penentuan subjek penelitian menggunakan metode *purposive*. Metode pengumpulan data yang akan digunakan antara lain metode wawancara, metode observasi dan metode dokumen. Data-data yang telah terkumpul nantinya akan dianalisis secara deskriptif kualitatif.

3.2 Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana penelitian akan dilaksanakan. Pada penelitian ini, peneliti memilih Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember (PE). Pemilihan lokasi penelitian ditentukan dengan metode *purposive area*, yaitu penentuan lokasi penelitian secara sengaja yang didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan tertentu disesuaikan dengan tujuan penelitian. Lokasi ini dipilih karena tempat ini terdapat beberapa mahasiswa yang melakukan bisnis *online* secara *reseller* di tengah padatnya aktivitas kuliah.

3.3 Metode Penentuan Subjek Penelitian

Metode untuk menentukan subjek dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive* yakni peneliti menentukan dengan sengaja subjek penelitian

yang akan diteliti. Dalam penelitian ini, terdapat dua macam subjek penelitian yaitu informan utama dan informan tambahan.

Informan utama adalah mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember (PE) yang melakukan bisnis *online* secara *reseller*. Adapun yang dijadikan sebagai informan utama dalam penelitian ini sebanyak 3 (tiga) orang mahasiswa yang akan memberikan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti tentang motivasi mereka melakukan bisnis *online* secara *reseller*. Selain itu peneliti juga menentukan kriteria dari mahasiswa berbisnis secara *online* yang dapat dijadikan sebagai informan utama dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Mahasiswa PE yang berbisnis *online* secara *reseller* dan masih aktif kuliah.
2. Aktif menjalankan bisnis *online* secara *reseller* minimal selama 6 (enam) bulan.

Untuk informan tambahan dalam penelitian ini adalah 1 (satu) orang dari pelanggan dan 1 (satu) orang pihak keluarga dari tiap informan utama. Untuk kriteria pelanggan yang dapat dijadikan sebagai informan tambahan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Telah melakukan pembelian lebih dari 1 (satu) kali.
2. Tidak dari kalangan mahasiswa PE.

3.4 Definisi Operasional Konsep

Definisi operasional konsep digunakan untuk mempertegas konsep-konsep yang memang sesuai dengan penelitian yang akan dilakukan. Konsep-konsep dalam penelitian ini meliputi motivasi dan bisnis *online* secara *reseller*, dan

3.4.1 Motivasi Berbisnis Online Secara Reseller

Motivasi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kemauan maupun daya pendorong yang menggerakkan seseorang mahasiswa PE untuk berbuat sesuatu dalam rangka mencapai tujuan dari berbagai sasaran yang telah ditentukan sebelumnya, salah satunya yaitu berbisnis *online* secara *reseller*. Motivasi yang dimiliki mahasiswa tersebut akan menunjukkan seberapa mau dan rela untuk mengarahkan kemampuan dalam bentuk keahlian atau keterampilan, tenaga dan

waktunya untuk berbuat sesuatu dalam mencapai tujuannya. Motivasi mahasiswa berbisnis secara *online* dalam penelitian ini adalah motivasi intrinsik meliputi motivasi memenuhi kebutuhan material, menjalin hubungan antarpersonal dan pengembangan personal dan motivasi ekstrinsik meliputi dukungan keluarga dan lingkungan.

3.4.2 Berbisnis *Online* Secara *Reseller*

Berbisnis *online* secara *reseller* dalam penelitian ini adalah aktivitas mahasiswa PE yang berani menghadapi resiko dan ketidakpastian dalam menciptakan suatu bisnis dengan cara memanfaatkan kemajuan teknologi informasi dan komunikasi berupa jaringan internet untuk menjual suatu produk dengan sistem penjualan kembali guna mendatangkan keuntungan baik yang bersifat material maupun non material.

3.5 Jenis Data dan Sumber Data

3.5.1 Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari informan secara langsung. Data primer dalam penelitian ini berupa informasi yang berkaitan dengan motivasi berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa PE. Data primer tersebut diperoleh dari hasil wawancara dengan mahasiswa PE yang melakukan bisnis *online* secara *reseller*.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang digunakan peneliti untuk melengkapi informasi yang diperoleh dari data primer. Data sekunder tersebut berupa arsip-arsip maupun catatan pribadi, baik dalam bentuk gambar maupun tulisan yang dianggap relevan. Data sekunder dalam penelitian ini seperti alamat situs *online shop*, data dan foto produk yang ditawarkan, data pesanan dari konsumen mahasiswa PE yang menjalankan bisnis *online* secara *reseller*.

3.5.2 Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini diperoleh dari:

- a. Informan utama: mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember (PE) yang baru maupun yang telah lama melakukan bisnis *online* secara *reseller*.
- b. Informan tambahan: pelanggan dan pihak keluarga dari masing-masing informan utama.
- c. Kepustakaan

Kepustakaan dalam penelitian ini adalah sumber data yang diperoleh peneliti dari buku, jurnal, *e-book*, *website*, dan referensi-referensi lainnya yang dianggap relevan.

3.6 Metode Pengumpulan data

Metode pengumpulan data merupakan suatu cara yang digunakan untuk memperoleh hal-hal yang akurat, relevan dan sesuai dengan pokok permasalahan yang diteliti. Data-data tersebut dianalisis untuk memperoleh suatu hasil yang digunakan untuk menyusun suatu kesimpulan. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara, metode observasi dan metode dokumen.

3.6.1 Metode Wawancara

Metode wawancara dalam penelitian ini merupakan teknik pengumpulan data yang paling utama digunakan oleh peneliti untuk memperoleh informasi yang lebih mendalam tentang motivasi berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa PE. Metode wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara secara mendalam (*indepth interview*). Wawancara dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada mahasiswa yang menjalankan bisnis *online* secara *reseller* dan partner dari masing-masing subjek penelitian. Sebelum melakukan wawancara, peneliti menyusun daftar pertanyaan secara rinci dan akan dikembangkan juga ketika proses wawancara di lapangan, sehingga hal-hal yang dibutuhkan untuk mengetahui motivasi berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa PE dapat terjawab ketika dilaksanakan wawancara.

Pada pelaksanaan wawancara, peneliti juga menggunakan alat bantu berupa alat perekam (*tape recorder* atau *handphone*) guna memperlancar pelaksanaan wawancara dan hasilnya dapat disimpan dalam bentuk rekaman.

3.6.2 Metode Observasi

Metode observasi merupakan metode yang digunakan untuk memperoleh informasi atau data melalui pengamatan secara langsung dan sistematis mengenai gejala dan fakta yang sebenar-benarnya terjadi. Observasi dalam penelitian ini dilakukan dalam suasana saat informan sedang melakukan aktivitas bisnis *online* secara *reseller* miliknya.

Observasi dilakukan peneliti terdapat dua jenis yaitu dengan terjun langsung ke lokasi penelitian dengan cara melihat, mendengar serta mencatat apa yang ditemukan di lapangan, selain itu observasi juga dilakukan dengan cara mengamati aktivitas wirausaha mahasiswa di forum media sosial yang digunakan mahasiswa dalam menjalankan bisnis *online* secara *reseller* miliknya, seperti melihat postingan promosi yang dilakukan mahasiswa, bentuk respon mahasiswa dalam melayani konsumennya (*testi*) sehingga dapat terlihat seberapa aktif mahasiswa dalam menjalankan bisnisnya tersebut.

3.6.3 Metode Dokumen

Metode dokumen adalah metode yang digunakan untuk memperoleh data yang berasal dari dokumen-dokumen tertulis maupun dalam bentuk file. Metode dokumen merupakan metode pelengkap dalam pengumpulan data-data yang diperlukan dalam penelitian. Data dokumen yang ingin diperoleh melalui metode ini meliputi foto dan data produk-produk yang dijual, foto kegiatan usaha, data pesanan barang pelanggan dari mahasiswa PE yang berbisnis secara *online*.

3.7 Analisis Data

Analisis data yang dilakukan adalah dengan cara menganalisa data yang ada di lapangan, selanjutnya hasil disusun secara sistematis baik data yang diperoleh dari wawancara, dokumen dengan cara mengorganisasikan data ke dalam beberapa kategori sesuai dengan rumusan masalah dalam penelitian, serta

memilih data dan informasi mana yang penting, dan membuat kesimpulan. Menurut Sugiyono (2012:246) mengungkap bahwa dalam mengolah data kualitatif dilakukan melalui tahap reduksi, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

a. Reduksi data

Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema, dan polanya dan membuang data yang tidak perlu. Reduksi data yang peneliti lakukan dalam penelitian ini adalah dengan menyeleksi data mentah tentang motivasi berbisnis secara *online* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember (PE). Sedangkan data yang tidak sesuai dengan rumusan masalah dalam penelitian ini akan dihilangkan.

b. Penyajian data

Display data (penyajian data) adalah proses menyajikan data ke dalam pola atau kategorisasi. Dalam penelitian ini, data tentang motivasi berbisnis secara *online* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember (PE) yang telah melalui tahap reduksi nantinya oleh peneliti akan dipaparkan (*display*) dan dikategorisasikan berdasarkan kategori yang telah ada baik berupa uraian bebas/deskripsi, diagram atau tabel. Dengan *mendisplay* data, maka akan memudahkan peneliti dalam memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya yaitu penarikan kesimpulan serta pengambilan tindakan.

c. Penarikan kesimpulan atau verifikasi

Penarikan kesimpulan atau verifikasi dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada dan menjawab rumusan masalah yang sudah dikemukakan sejak awal. Tahapan ini penting untuk mengenali apakah data yang sudah terkumpul dapat menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian yang diajukan dalam penelitian ini dan informasi yang didapat telah menggambarkan apa yang telah menjadi kerangka pikir penelitian. Kesimpulan dalam penelitian ini diharapkan dapat menemukan suatu penemuan baru yang sebelumnya belum pernah terjadi yaitu tentang motivasi berbisnis

secara *online* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember (PE).

3.8 Pemeriksaan Keabsahan Data

Tujuan akhir dari suatu pengelolaan data dalam penelitian yang telah peneliti lakukan adalah keabsahan data yang diperolehnya dan validnya data yang diperoleh selama penelitian berlangsung, sehingga perlu teknik untuk menguji data yang diperoleh sama dan benar-benar terjadi. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi. Teknik triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data dengan cara membandingkan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Teknik triangulasi dibagi menjadi 3 (tiga), yaitu:

1. Triangulasi sumber

Triangulasi sumber adalah pengujian untuk menguji kredibilitas data, dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber.

2. Triangulasi teknik

Triangulasi teknik adalah pengujian untuk menguji kredibilitas data dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda.

3. Triangulasi waktu

Triangulasi waktu adalah pengujian untuk menguji kredibilitas data dengan cara melakukan pengecekan data melalui wawancara, observasi atau teknik lain dengan waktu yang berbeda. Apabila hasil uji menunjukkan data yang berbeda, maka peneliti harus melakukan pengujian data secara berulang-ulang sampai diketemukan kepastian datanya.

BAB 5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data, dapat ditarik kesimpulan bahwa motivasi berbisnis *online* secara *reseller* pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember (mahasiswa PE) terdiri dari motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik. Motivasi intrinsik terdiri dari motivasi untuk memenuhi kebutuhan material, motivasi menjalin hubungan antarpersonal, dan motivasi pengembangan personal, sedangkan motivasi ekstrinsik terdiri dari dukungan keluarga dan pengaruh lingkungan.

Dari beberapa motivasi intrinsik yang mendasari mahasiswa PE menggeluti bisnis *online* secara *reseller*, motivasi akan memenuhi kebutuhan material bukanlah motivasi utama mereka menggeluti bisnis ini. Motivasi yang paling dominan mendasarinya adalah motivasi menjalin hubungan antarpersonal dan motivasi pengembangan personal. Bagi mereka kedua motivasi intrinsik tersebut sangat berguna bagi mereka untuk dijadikan bekal untuk menghadapi persaingan kerja setelah lulus dari bangku kuliah.

Berbeda dengan motivasi ekstrinsik yang terdiri dari dukungan keluarga dan lingkungan, yang mana keduanya mendasari mahasiswa PE menggeluti bisnis ini. Dukungan keluarga tersebut berupa semangat, nasehat, bantuan tenaga maupun finansial yang mereka dapat dari anggota keluarga maupun kerabat dekat. Sedangkan pengaruh lingkungan tersebut berasal dari keluarga, teman, dan lingkungan sekitar.

5.2 Saran

Berdasarkan kenyataan yang ada maupun dari analisis data menunjukkan bahwa mahasiswa memiliki motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik yang mendasari mereka menggeluti bisnis *online* secara *reseller*, maka peneliti menyampaikan saran sebagai berikut:

- a. Bagi mahasiswa, hendaknya terus mempertahankan dan meningkatkan bisnis yang telah dirintis saat ini.

- b. Bagi pihak keluarga, hendaknya terus memberikan dukungan kepada mahasiswa yang melakukan kegiatan berbisnis ini.
- c. Bagi pihak kampus, hendaknya lebih meningkatkan pendidikan terkait aktivitas berbisnis agar bisa lebih banyak mencetak mahasiswa kreatif dan inovatif yang bisa membuka lapangan pekerjaan sendiri setelah lulus kuliah.



DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Alma, Buchari. 2013. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta
- A.M, Sardiman. 2007. *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Awee, Teguh. 2014. *Bisnis Modal Android*. Bogor: Awee Publisher.
- Bastable, Susan B. *Nurse As Educator: Principles Of Teaching And Learning*. (Alih bahasa: Gerda Wulandari dan Gianto Widiyanto). Jakarta: EGC
- Atmosuprpto, Krisdarto. 2004. *Temukan Kembali Jati Diri Anda; Pentingnya Harmonisasi antara Integentia Quotient (IQ), Emotional Quationt (EQ) dan Spiritual Quationt (SQ)*, Jakarta: Elek Media Komputindo
- Dimas. 2014. *180 Sumber Penghasil Uang*. Jakarta: Ragam Media
- Uno, B.Hamzah. 2013. *Teori Motivasi dan Pengukurannya*. Jakarta: Bumi Aksara
- Heidjrachman dan Husnan Suad. 2002. *Manajemen Personalia*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada
- Kasmir dan Jakfar. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Kedua Cetakan Keempat*. Jakarta: Penerbit Prenada Media group
- Madura, Jeff. 2007. *Introduction to Business 4thed.* (Alih bahasa: Ali Akbar Yulianto dan Krista). Jakarta: Salemba Empat
- Poduska, Bernard. 2002. *Empat Teori Kepribadian*. Jakarta: Restu Agung
- Priyatno, Duwi. 2009. *Panduan Mudah Bisnis Online*. Yogyakarta: MediaKom
- Robbins, Stephen P. dan Timothy A. Judge. 2008. *Perilaku Organisasi Edisi ke 12*. Jakarta: Salemba Empat
- Salim, Joko. 2012. *Buku Pintar Bisnis Online*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo
- Sedarmayanti. 2001. *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*. Bandung: CV. Mandar Maju
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Suryana. 2013. *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat
- Syafii, Ahmad. 2013. *Step by Step Bisnis Dropshipping & Reseller*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo

Taufik M. 2007. *Prinsip-Prinsip Promosi Kesehatan Dalam Keperawatan Untuk Perawat Dan Mahasiswa Keperawatan*. Jakarta: Rineka Cipta

Timothy, James. 2010. *Membangun Bisnis Online*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo

Universitas Jember. 2012. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: University Pers

Yustisia, dkk. 2013. *Buku Pintar Bisnis Online dan Transaksi Elektronik*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama

Yusuf, Syamsu dan Nani M.Sugandi. 2011. *Perkembangan Peserta Didik*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Skripsi

Ningsih, Puji Lestari. 2012. Motivasi Mahasiswa Dalam Proses Berwirausaha (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung). *Skripsi*. Universitas Lampung

Pratiwi, Sofia Eka W. 2014. Motivasi Berbisnis *Online* Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember. *Skripsi*. Universitas Jember

Internet

Tasyukur, Ridho. 2014. Perbedaan motif dan motivasi. <http://e-learningunesa.blogspot.co.id/2014/15/perbedaan-motif-dan-motivasi.html?m=1> (diakses pada tanggal 15 Juni 2016)

Motte, A., dan S. Schwartz. 2009. *Are student employment and academic succes linked?*. Canada: Millennium Research Note #9 (online) http://www.milleniumpolarship.ca/images/Publications/090415_Student_Employment_RN9.pdf (diakses pada tanggal 17 Juni 2016)

<http://indobo.com/jenis-bisnis-online/> (diakses pada tanggal 18 Juni 2016)

<https://infopeluangusaha.org/arti-sistem-dropship-dan-reseller-di-bisnis-online-shop/> (diakses pada tanggal 18 Juni 2016)

Lampiran 1

Matrik Penelitian

JUDUL	PERMASALAHAN	KONSEP	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN
Motivasi Berbisnis <i>Online</i> Secara Reseller Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember	1. Apa motivasi intrinsik berbisnis <i>online</i> secara reseller pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember? 2. Apa motivasi ekstrinsik berbisnis <i>online</i> secara reseller pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember?	Motivasi berbisnis <i>online</i> secara reseller pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember	Motivasi berbisnis mahasiswa: 1. Motivasi Intrinsik <ul style="list-style-type: none"> • Kebutuhan Material • Menjalin Hubungan Antarpersonal 2. Motivasi Ekstrinsik <ul style="list-style-type: none"> • Pengembangan diri • Dorongan Keluarga • Pengaruh Lingkungan 	1. Subjek penelitian/informan: 3 mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember yang melakukan bisnis secara <i>online</i> . 2. Dokumen 3. Kepustakaan	1. Metode penentuan daerah penelitian: <i>purposive area</i> 2. Metode penentuan subjek penelitian/informan: <i>purposive</i> 3. Metode pengumpulan data: <ul style="list-style-type: none"> - Metode wawancara - Metode observasi - Metode dokumen 4. Analisis data: <ul style="list-style-type: none"> - Analisis deskriptif kualitatif

Lampiran 2

TUNTUNAN PENELITIAN

1. Tuntunan Wawancara

No	Data yang ingin diperoleh	Sumber data
1.	Identitas subjek penelitian	Mahasiswa Pelaku Bisnis Secara <i>Online</i> , Pelanggan dan Pihak Keluarga
2.	Deskripsi bisnis <i>online</i> secara <i>reseller</i> yang ditekuni	Mahasiswa Pelaku Bisnis Secara <i>Online</i>
3.	Motivasi subjek penelitian berbisnis secara <i>online</i> 1. Motivasi Intrinsik <ul style="list-style-type: none"> • Kebutuhan Material • Menjalin Hubungan Antarpersonal • Pengembangan diri 2. Motivasi Ekstrinsik <ul style="list-style-type: none"> • Dorongan Keluarga • Pengaruh Lingkungan 	Mahasiswa Pelaku Bisnis Secara <i>Online</i>

2. Tuntunan Observasi

No	Data yang ingin diambil	Sumber data
1.	Keaktifan mahasiswa di situs <i>online shop</i> nya	Mahasiswa Pelaku Bisnis Secara <i>Online</i>
2.	Pelayanan mahasiswa sebagai pelaku bisnis secara <i>online</i> kepada konsumen	Dan Pelanggan

3. Tuntunan Dokumen

No	Data yang ingin diambil	Sumber data
1.	Data produk yang ditawarkan	Mahasiswa Pelaku Bisnis Secara
2.	Data pesanan barang	<i>Online</i>



Lampiran 3

PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN UTAMA

A. Data Umum

Nama :

Umur :

Jenis Kelamin :

Alamat : :

Semester/Angkatan :

Nama bisnis *online* :Lama berbisnis *online* :

Pekerjaan orang tua

Ayah :

Ibu :

Media yang digunakan : Media Sosial

 Facebook *Instagram* *Twitter* Lain-lain *Path*

.....

Aplikasi *Smartphone* *BBM* Lain-lain *Whatshap*

.....

 *Line*Barang yang ditawarkan : *Fashion* Makanan Kosmetik Minuman Elektronik Lain-lainPembayaran : Bank BRI Bank BNI Bank Mandiri Bank BCA Lain-lain

.....

B. Motivasi Mahasiswa Berbisnis *Online* Secara Reseller❖ **Motivasi Intrinsik**

1. Kebutuhan Material (Uang)

- a. Apakah anda setiap bulan menerima uang saku dari orang tua?
- b. Berapa uang saku yang anda peroleh setiap bulan dari orang tua?
- c. Apa saja kebutuhan yang anda butuhkan setiap bulannya?

O Uang SPP	: Rp
O Uang kos	: Rp
O Uang makan	: Rp
O Bensin	: Rp
O Pulsa	: Rp
O Foto copy & ngeprint	: Rp
O Uang Transport PP Rumah	: Rp
O Iuran Kegiatan Intra/Ekstra kampus	: Rp
O Belanja kebutuhan sehari-hari	: Rp
O <i>Shopping</i> (baju,sepatu, dll)	: Rp
O Perawatan (kecantikan/motor)	: Rp
O Uang jajan	: Rp
O Traveling	: Rp
O Lain-lain	
❖	: Rp
❖	: Rp
Total	: Rp
- d. Apakah uang saku tersebut cukup untuk memenuhi kebutuhan anda?
- e. Apakah dengan berbisnis *online* secara *reseller* tersebut bisa membantu memenuhi semua kebutuhan anda tersebut?
- f. Berapa penghasilan yang anda peroleh dari berbisnis secara *online*?

2. Menjalinkan Hubungan Antarpersonal

- a. Siapa saja pelanggan anda dalam berbisnis secara *online* ini?
- b. Apakah pelanggan anda hanya berasal dari teman-teman satu program studi saja?

- c. Apakah ada pelanggan anda selain dari teman satu program studi tersebut? Berasal dari mana saja pelanggan anda tersebut?
 - d. Apakah anda selalu menjalin komunikasi dengan pelanggan anda tersebut?
 - e. Bagaimana cara anda menjalin komunikasi dengan pelanggan anda tersebut?
 - f. Kapan saja anda akan menjalin komunikasi dengan pelanggan anda tersebut?
 - g. Apakah ada moment khusus bagi anda untuk menjalin komunikasi dengan pelanggan anda tersebut? Moment apa sajakah itu?
 - h. Mengapa anda tetap menjalin komunikasi dengan pelanggan-pelanggan anda tersebut?
3. Pengembangan diri
- a. Apakah menjalankan bisnis secara *online* ini sesuai dengan pendidikan yang anda tekuni saat ini?
 - b. Apakah ilmu yang anda peroleh di bangku kuliah tersebut bisa diterapkan dalam bisnis secara *online* tersebut?
Jika iya, apakah terdapat perbedaan antara sebelum dan sesudah anda menerapkan ilmu dari bangku kuliah dengan berbisnis secara *online*?
 - c. Apa keuntungan yang anda peroleh dari menerapkan ilmu dari bangku kuliah tersebut dengan berbisnis secara *online*?
 - d. Apakah itu sebagai bekal anda untuk persiapan dalam memasuki persaingan dunia kerja setelah anda lulus kuliah?

❖ **Motivasi Ekstrinsik**

1. Dukungan Keluarga
 - a. Apakah pihak keluarga anda mengetahui anda menjalankan bisnis *online* tersebut?
 - b. Apakah pihak keluarga mendukung anda melakukan bisnis secara *online* tersebut?

- c. Siapa saja anggota keluarga yang mendukung anda melakukan bisnis secara *online* tersebut?
 - d. Apa bentuk dukungan/dorongan yang diberikan anggota keluarga kepada anda?
 - e. Apakah dukungan/dorongan dari keluarga anda tersebut memberi pengaruh terhadap bisnis anda sampai saat ini?
2. Pengaruh Lingkungan
- a. Apakah lingkungan sekitar memberikan pengaruh pada bisnis *online* yang anda jalankan saat ini?
 - b. Darimana saja pengaruh lingkungan tersebut anda peroleh?
 - ❖ Keluarga
 1. Apakah dari anggota keluarga anda ada yang berprofesi sebagai wiausaha?
 2. Apakah profesi anggota keluarga anda tersebut menjadi inspirasi anda untuk berbisnis secara *online*?
 - ❖ Teman Sepergaulan
 1. Apakah banyak teman anda yang menjalankan bisnis secara *online* di kampus?
 2. Apakah dari teman anda tersebut ada yang menginspirasi anda untuk berbisnis secara *online*?
 - ❖ Kondisi lingkungan sekitar
 1. Apakah di lingkungan sekitar anda banyak yang melakukan berbisnis *online* seperti anda?
 2. Bagaimana peluang bisnis tersebut di lingkungan sekitar anda?
 3. Bagaimana pesaing bisnis tersebut di lingkungan sekitar anda?
 4. Bagaimana fasilitas yang menunjang bisnis anda tersebut di lingkungan sekitar anda?
 5. Apakah kondisi peluang, pesaing dan fasilitas di lingkungan sekitar anda sangat mempengaruhi anda melakukan bisnis *online* secara *reseller* ini?

**PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN TAMBAHAN
(PELANGGAN)**

Nama :
Umur :
Alamat :
Status : Mahasiswa
Fakultas/Program Studi :
Angkatan :
Universitas :
 Bekerja
Jenis Pekerjaan :
 Lain-lain :

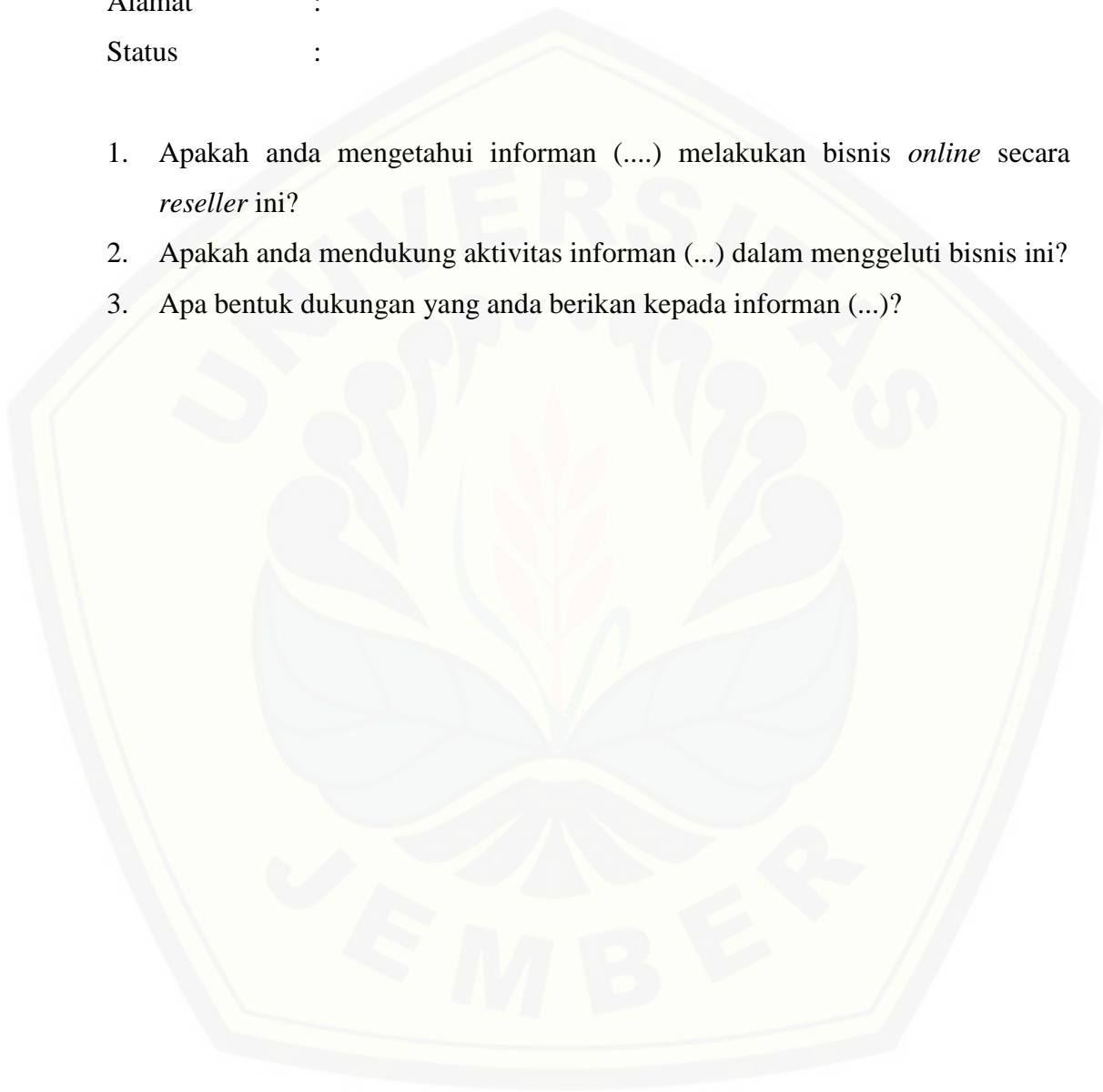
Pelanggan dari :

1. Berapa lama anda menjadi pelanggan *online shop* ini?
2. Berapa kali anda sudah melakukan pembelian di *online shop* ini?
3. Apakah komunikasi yang dijalin oleh *online shop* langganannya dengan anda selama ini berjalan baik?
4. Kapan saja *online shop* langganannya menjalin komunikasi dengan anda?
5. Apakah ada moment khusus *online shop* langganannya menjalin komunikasi dengan anda? Moment apa sajakah itu?
6. Apakah ada kesulitan bagi anda untuk mengetahui barang-barang apa saja yang ditawarkan oleh *online shop* langganannya?
7. Apakah pelayanan dan respon yang diberikan *online shop* langganannya dilakukan dengan baik?

**PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN TAMBAHAN
(KELUARGA)**

Nama :
Umur :
Alamat :
Status :

1. Apakah anda mengetahui informan (...) melakukan bisnis *online* secara *reseller* ini?
2. Apakah anda mendukung aktivitas informan (...) dalam menggeluti bisnis ini?
3. Apa bentuk dukungan yang anda berikan kepada informan (...)?



B. Motivasi Mahasiswa Berbisnis *Online* Secara *Reseller*

❖ Motivasi Intrinsik

1. Memenuhi kebutuhan material

Peneliti : Sebelumnya terimakasih karena sudah mau menjadi subjek penelitian saya. Disini saya ingin menggali informasi terkait dengan bisnis *online* secara *reseller* yang saat ini sedang anda jalani. Jadi, mohon bantuannya.

Subjek AK : Iya mbak sama-sama, silahkan.

Peneliti : Berdasarkan data awal yang saya lihat diatas bahwa kamu sudah lumayan lama menekuni bisnis *online* ini. Apakah ada tujuan yang ingin kamu capai dari melakukan bisnis ini?

Subjek AK : Iya ada mbak. Tujuan utama tentu supaya bisa memperoleh penghasilan untuk biaya kuliah dan memenuhi kebutuhan pribadi saya, selain itu dengan berbisnis *online* ini saya berharap juga bisa menambah pengalaman dalam dunia bisnis.

Peneliti : Mengapa kamu membiayai kuliah sendiri? Apakah orang tua kamu tidak memberikan uang saku?

Subjek AK : Iya. Orang tua saya sudah lama tidak bekerja dan hanya membiayai kuliah saya sampai semester 3 saja, setelah itu saya berusaha membiayai kuliah dan kebutuhan pribadi saya sendiri.

Peneliti : Bagaimana cara kamu waktu itu untuk bisa memnuhi semua kebutuhan tersebut?

Subjek AK : Pada saat itu saya berbagai pekerjaan sampingan saya coba mbak. Saya dulu juga sudah pernah menekuni bisnis *online* dengan menjual berbagai produk seperti menjual bros, kerudung, aksesoris, nugget, donut dan lain-lain. Semakin banyak pesaingnya saya akhirnya berhenti karena pendapatan yang saya peroleh semakin sedikit dan tidak bisa mencukupi semua kebutuhan saya. Jadi, saya beralih berbisnis *online* secara *reseller* menjual minuman herbalife ini.

Peneliti : Apa saja kebutuhan yang harus kamu penuhi setiap bulannya tersebut?

Subjek AK :	○ Uang SPP	: Rp 100.000
	○ Bensin	: Rp 150.000
	○ Pulsa	: Rp 200.000
	○ Foto copy & ngeprint	: Rp 100.000
	○ Belanja kebutuhan sehari-hari	: Rp 100.000
	○ <i>Shopping</i> (baju,sepatu, dll)	: Rp 250.000
	○ Perawatan kecantikan beauty rose	: Rp 450.000
	○ Uang jajan	: Rp 300.000
	○ Lain-lain	
	❖ Bayar SPP adik	: Rp 110.000
	❖ Bayar ojek buat antar jemput adik	: Rp 150.000
	Total	: <u>Rp 1.910.00</u>

Peneliti : Apakah bisnis *online* secara *reseller* yang kamu jalani bisa membantu memenuhi semua kebutuhan anda tersebut?

Subjek AK : Iya alhamdulillah selama ini semua kebutuhan saya bisa saya penuhi sendiri, bahkan terkadang bisa membantu orang tua juga.

Peneliti : Berapa penghasilan yang kamu peroleh dari berbisnis secara *online* anda tersebut?

Subjek AK : Kurang lebih sekitar Rp 2.000.000 – Rp 3.000.000 / bulan.

2. Menjalin Hubungan Antarpersonal

Peneliti : Dengan penghasilan yang kamu peroleh tersebut. Apakah kamu memiliki pelanggan tetap?

Subjek AK : Iya mbak alhamdulillah sekarang saya sudah memiliki 10 pelanggan tetap yang selalu membeli produk saya setiap bulan.

Peneliti : Darimanakah pelanggan kamu tersebut berasal? Apakah dari kalangan teman kampus kamu saja?

Subjek AK : Tidak, pelanggan saya ini tidak hanya dari teman kampus saja, tapi ada juga dari teman SMA, teman kantor, ibu rumah tangga dan kenal dari media sosial.

Peneliti : Apakah kamu selalu menjalin komunikasi dengan pelanggan kamu

tersebut?

Subjek AK : Iya pasti itu, bahkan sampai saat ini komunikasi saya dengan pelanggan masih terjalin dengan baik.

Peneliti : Bagaimana cara kamu menjalin komunikasi dengan pelanggan kamu tersebut?

Subjek AK : Biasanya dengan cara selalu aktif *membroadcast* info tentang produk baru. Jadi, pelanggan saya bisa selalu *update* tentang produk saya. Saya terkadang juga memberikan informasi tentang aktivitas yang terkait dengan produk saya, seperti waktu itu saya *membroadcast* lomba buang lemak, serta tak lupa juga untuk menanyakan *testi* dan kesan pelanggan saya setelah menggunakan produk saya tersebut dan selalu berusaha cepat merespon jika pelanggan saya ingin konsultasi.

Peneliti : Kapan saja kamu akan menjalin komunikasi dengan pelanggan kamu tersebut?

Subjek AK : Tidak pasti mbak, tapi jika ada informasi produk baru maupun aktivitas terkait produk saya pasti akan segera saya *broadcast* ke media sosial. Untuk hari-hari biasa itu ketika ada pelanggan saya yang ingin konsultasi seperti jenis makanan dan prospek program yang sedang dia jalani. Untuk menanyakan *testi* dan kesan pelanggan itu saya lakukan seminggu setelah pembelian.

Peneliti : Mengapa kamu tetap menjalin komunikasi dengan pelanggan-pelanggan kamu tersebut?

Subjek AK : Karena menurut saya komunikasi yang baik dengan pelanggan itu bisa memberi keuntungan baik sekarang maupun kedepannya bagi bisnis saya ini. Semakin baik saya menjalin komunikasi maka kemungkinan akan perasaan puas dan melakukan pembelian ulang bisa saja terjadi, bahkan bisa pula membantu saya dalam promosi juga dengan menyebarkan informasi tentang produk saya dan pengalaman mereka ke orang lain sehingga orang lain bisa tertarik pula untuk membeli produk saya.

3. Pengembangan diri

Peneliti : Apakah menjalankan bisnis secara *online* ini sesuai dengan pendidikan yang kamu tekuni saat ini?

Subjek AK : Iya kurang lebih sama lah mbak, namanya aja pendidikan ekonomi. Walaupun basic pendidikan yang saat ini saya tempuh lebih ke profesi guru dengan banyak materi kuliah tentang calon pendidik, tapi masih terdapat beberapa matakuliah pula yang masih berhubungan dengan bisnis *online* yang saya tempuh seperti kewirausahaan, etika bisnis, pengantar pemasaran, *e-marketing*, dan *business plan*.

Peneliti : Apakah ilmu yang kamu peroleh di bangku kuliah tersebut bisa diterapkan dalam bisnis secara *online* kamu saat ini?

Subjek AK : Iya mbak bisa.

Peneliti : Apakah terdapat perbedaan antara sebelum dan sesudah kamu menerapkan ilmu dari bangku kuliah dengan berbisnis secara *online*?

Subjek AK : Iya ada mbak. Ilmu yang awalnya saya dapat hanya berupa materi saja kini saya bisa mempraktekkan secara langsung dalam bisnis saya ini, sehingga saya lebih tahu dan paham dunia bisnis yang sebenarnya.

Peneliti : Apakah ilmu dari bangku kuliah yang diterapkan di bisnis ini sekarang sudah cukup bagi kamu?

Subjek AK : Tidak cukup mbak. Dalam menjalani bisnis ini supaya bisnis saya tetap bertahan dan berkembang saya harus selalu menambah pengetahuan dan wawasan saya, maka dari itu sayahampir setiap bulannya mengikuti seminar yang diadakan perusahaan yang memiliki produk ini dan belajar dari para senior-senior yang telah sukses menjalankan bisnis ini.

Peneliti : Apakah bisnis ini sebagai bekal yang kamu persiapkan setelah kamu lulus nanti?

Subjek AK : Iya mbak. Jadi walaupun saya belum mendapatkan kerja saya masih bisa mendapatkan penghasilan dengan mengelola bisnis *online* ini

❖ Motivasi Ekstrinsik

1. Dukungan Keluarga

Peneliti : Apakah keluarga kamu mengetahui kamu berbisnis *online* ini ?

Subjek AK : Iya tahu mbak.

Peneliti : Apakah keluarga mendukung kamu melakukan bisnis *online* ini?

Subjek AK : Iya mereka sangat mendukung mbak.

Peneliti : Siapa saja anggota keluarga yang mendukung kamu melakukan bisnis secara *online* ini?

Subjek AK : Semua keluarga saya mendukung aktivitas yang saya lakukan ini mbak. Selama apa yang saya lakukan itu bersifat positif dan halal saya lakukan.

Peneliti : Apa bentuk dukungan yang diberikan anggota keluarga kepada kamu?

Subjek AK : Dukungannya mungkin berupa *support*, nasehat, dan doa aja selama apa yang saya jalani itu masih bersifat positif dan halal.

Peneliti : Apakah dukungan dari keluarga kamu tersebut memberi pengaruh terhadap bisnis anda sampai saat ini?

Subjek AK : Sangat memberikan pengaruh bagi saya mbak. Apalagi pada saat awal saya ingin terjun ke bisnis ini, saya bimbang karena untuk terjun ke bisnis ini membutuhkan modal awal yang besar yaitu sekitar Rp 6.000.000. Bagi saya itu cukup menguras tabungan saya juga. Saya sempat takut kalau keluarga tidak mengizinkan dan mendukung saya, tapi ternyata keluarga sangat mendukung saya, bahkan kakak saya menggunakan produk saya juga dan membantu promosi juga ke teman-teman kantornya. Dengan dukungan keluarga tersebut maka saya menjadi lebih bersemangat dan nyaman juga menjalani aktivitas bisnis saya ini.

2. Pengaruh Lingkungan

Peneliti : Apakah lingkungan di sekitar kamu banyak yang melakukan bisnis secara *online*?

Subjek AK : Lumayan banyak mbak, temen-temen kampus dan kantor saya

banyak yang berbisnis *online*.

Peneliti : Apakah dari teman kamu tersebut ada yang menginspirasi untuk berbisnis secara *online*?

Subjek AK : Ada mbak, bisnis *online* yang saya jalani ini juga awalnya diinspirasi oleh temen saya juga.

Peneliti : Dari teman kampus atau kantor?

Subjek AK : Teman kantor mbak.

Peneliti : Bagaimana teman kamu bisa menginspirasi kamu untuk menggeluti bisnis ini?

Subjek AK : Awalnya saya hanya sebagai konsumen saja, tapi temen saya mendorong saya untuk menjual juga. Akhirnya saya tertarik dan mencoba memanfaatkan peluang tersebut. Apalagi saya melihat temen saya tersebut sukses juga dalam bisnis ini.

Peneliti : Apakah peluang bebisnis ini sangat besar di lingkungan sekitar kamu sehingga kamu tertarik untuk menggelutinya?

Subjek AK : Lumayan lah mbak karena di sekitar lingkungan saya masih belum banyak yang menggeluti bisnis ini, sehingga belum banyak pesaing dan lebih mudah mencari pelanggan.

**HASIL WAWANCARA INFORMAN TAMBAHAN
(PELANGGAN)**

Nama : Siti Nur Azizah
Umur : 22 tahun
Alamat :
Kosan : Jalan Jawa 4C, Sumbersari, Jember
Rumah : Bojonegoro
Status : Mahasiswa
Fakultas/Program Studi : Ekonomi / EISP
Angkatan : 2013
Universitas : Universitas Jember
 Bekerja
Jenis Pekerjaan :
 Lain-lain :
Pelanggan dari : amiherbalife

Peneliti : Apakah anda pelanggan dari amiherbalife?

Informan : Iya benar mbak.

Peneliti : Berapa lama anda menjadi pelanggan *online shop* ini?

Informan : Sudah 2 bulan ini mbak saya menjadi pelanggan dari mbak AK

Peneliti : Berapa kali anda sudah melakukan pembelian di *online shop* ini?

Informan : Sudah 3 kali ini saya membeli produk ini mbak.

Peneliti : Apakah komunikasi yang dijalin oleh *online shop* langgananda anda dengan anda selama ini berjalan baik?

Informan : Alhamdulillah sangat baik mbak, bahkan mbak AK ini selalu rajin untuk memberikan informasi dan semangat serta cepat memberikan respon jika saya berkonsultasi tentang aktivitas saya terkait produknya tersebut.

Peneliti : Kapan saja *online shop* langgananda anda menjalin komunikasi dengan anda?

Informan : Hampir setiap minggu saya berkomunikasi dengan mbak AK,

bahkan terkadang bisa setiap hari karena terkadang saya butuh berkonsultasi dengan mbak AK supaya tahu bagaimana prospek program diet saya setelah menggunakan produk ini.

Peneliti : Apakah ada moment khusus *online shop* langganan anda menjalin komunikasi dengan anda? Moment apa sajakah itu?

Informan : Untuk moment khusus sepertinya tidak ada karena hampir tiap minggu saya berkomunikasi dan berkonsultasi dengan mbak AK. Mungkin lebih *intens* berkomunikasi itu saat ada event-event tertentu seperti ketika adanya lomba turun berat badan.

Peneliti : Apakah ada kesulitan bagi anda untuk mengetahui barang-barang apa saja yang ditawarkan oleh *online shop* langganan anda?

Informan : Tidak sulit, karena selain kita dapat melihat langsung di sosial media, mbak AK itu juga selalu *membroadcast* jika ada produk baru atau ada event-event terkait produk yang saya gunakan ini.

Peneliti : Apakah pelayanan dan respon yang diberikan *online shop* langganan anda dilakukan dengan baik?

Informan : Sangat baik mbak. Mbak AK itu selalu cepat merespon jika saya bertanya dan selalu menyemangati saya supaya program diet yang saya jalankan bisa sukses.

**HASIL WAWANCARA INFORMAN TAMBAHAN
(KELUARGA)**

Nama : Susriniwati
Umur : 50 tahun
Alamat : Jl. Manyar Gang Antrokan no 15, Slawu, Jember
Status : Orang tua (Ibu)

Peneliti : Apakah ibu mengetahui jika AK ini melakukan bisnis *online* amiherbalife?

Informan : Iya tahu mbak.

Peneliti : Apakah keluarga mendukung AK menjalankan bisnis ini?

Informan : Iya semua keluarga sangat mendukung mbak. Apapun kegiatan anak saya selama itu positif dan halal pasti keluarga akan selalu mendukung.

Peneliti : Apa bentuk dukungan yang keluarga berikan pada AK?

Informan : Kalau saya pasti selalu memberikan kebebasan memilih kegiatan yang akan anak saya lakukan selama itu positif dan berdoa supaya apa yang dilakukan anak saya tetap lancar. Kalau mbaknya AK itu mengkonsumsi dan membantu memasarkan produk AK itu.

Peneliti : Saya dapat informasi sebelumnya kalau AK itu membiayai kuliah dan kebutuhannya sejak semester 3. Apakah itu benar bu?

Informan : Iya benar mbak. AK memang anaknya ingin mandiri mbak. Mulai semester 3 itu dia memang memilih untuk membiayai kuliah dia sendiri karena waktu itu bapaknya sudah lama tidak bekerja. Dia berusaha untuk tidak menyusahkan dan membantu orang tua juga.

PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN UTAMA

A. Data Umum

Nama : Tria Rokhimah

Umur : 22 tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat

Kos : Jl. Halmahera III, No 11, Sumbersari, Jember

Rumah : Mojokerjo

Semester/Angkatan : 9 / 2013

Nama bisnis *online* : dectraproject

Lama berbisnis *online* : 8 bulan

Pekerjaan orang tua

Ayah : Wiraswasta

Ibu : Wiraswasta

Media yang digunakan : Media Sosial

Facebook

Path

Twitter

Instagram

Aplikasi *Smartphone*

BBM

Lain-lain

Whatshap

.....

Line

Barang yang ditawarkan : Fashion

Makanan

Kosmetik

Minuman

Elektronik

Lain-lain

Pembayaran : Cash

Bank BCA

Bank BRI

Bank BNI

Bank Mandiri

Bank BTN

B. Motivasi Mahasiswa Berbisnis *Online* Secara *Reseller*

❖ Motivasi Intrinsik

1. Memenuhi kebutuhan material

Peneliti : Terimakasih dek karena sudah mau ngeluangin waktu dan mungkin ini nanti ada beberapa pertanyaan yang ingin aku tanyakan tentang bisnis *online* kamu tersebut.

Subjek TR : Iya mbak sama-sama, silahkan.

Peneliti : Berdasarkan data awal yang aku lihat diatas, kamu sudah lumayan lama menekuni bisnis *online* ini. Bagaimana proses awal kamu menekuni bisnis *online* ini?

Subjek TR : Untuk awal memulai bisnis *online* sebenarnya saya sudah lama mbak yaitu sejak saya masih SMA, tapi untuk bisnis “decraproject” ini memang masih saya jalankan selama 3 tahun ini. Untuk SMA dulu itu saya berawal sebagai *reseller* guru bimbela saya dengan menjual baju rajut dan tas, sedangkan “decraproject” ini awalnya saya sebagai konsumen dulu, terus lama-kelamaan saya melihat peluang ternyata banyak juga mahasiswa yang tertarik membeli barang-barang *online*. Peluang tersebutlah yang akhirnya membuat saya tertarik untuk berjualan *online*.

Peneliti : Mengapa kamu memilih bisnis *online* secara *reseller* ini?

Subjek TR : Karena bisnis *online* secara *reseller* yang saya jalankan ini sangat menguntungkan mbak, contohnya tiap pembelian 2 produk tas saya mendapatkan bonus 1 tas. Bisnis ini juga mudah dan tidak terlalu menyita waktu kuliah, karena bisa saya lakukan di waktu luang kuliah saya mbak.

Peneliti : Apa yang memotivasi kamu untuk menjalankan bisnis ini?

Subjek TR : Pertama karena ingin melanjutkan aktivitas bisnis *online* yang dulu pernah saya geluti waktu SMA, selanjutnya yaitu ingin mendapatkan tambahan uang saku dan belajar mandiri.

Peneliti : Mengapa kamu ingin mendapatkan uang saku dari bisnis *online* yang kamu jalani ini dek? Apakah uang saku yang diberikan orang tua kamu tidak bisa mencukupi kebutuhan kamu disini?

Subjek TR : Iya mbak kurang, karena saya setiap bulannya hanya mendapatkan

uang saku Rp 600.000 – Rp 700.000 saja, sedangkan untuk biaya kebutuhan saya bisa sampai Rp 1.000.000 – Rp 1.200.000 tiap bulan

Peneliti : Apa saja kebutuhan yang harus kamu penuhi setiap bulannya tersebut?

Subjek TR :

○ Uang SPP	: -
○ Uang kos	: Rp 305.000
○ Uang makan	: Rp 250.000
○ Bensin	: Rp 50.000
○ Pulsa	: Rp 35.000
○ Foto copy & ngeprint	: Rp 50.000
○ Uang Transport PP Rumah	: Rp 150.000
○ Belanja kebutuhan sehari-hari	: -
○ Beli kain untuk buat baju sendiri	: Rp 40.000
○ Perawatan kecantikan	: Rp 150.000
○ Uang jajan	: Rp 100.000
○ Traveling	: -
Total	: <u>Rp 1.130.000</u>

Peneliti : Apakah kamu tidak meminta uang lebih kepada orang tua kamu jika uang saku kamu itu kurang?

Subjek TR : Tidak mbak. Apalagi adik saya juga kuliah juga disini. Jadi walaupun saya merasa uang saku saya kurang, saya akan berusaha untuk mencari tambahan uang saku sendiri untuk memenuhi kebutuhan saya disini.

Peneliti : Apakah bisnis *online* secara *reseller* yang kamu jalani bisa membantu kamu memenuhi semua kebutuhan tersebut?

Subjek TR : Iya alhamdulillah mbak, bisnis *online* ini sangat membantu sekali untuk memenuhi kebutuhan saya tersebut dan tentunya bisa mengurangi beban orang tua juga.

Peneliti : Berapa penghasilan yang kamu peroleh dari berbisnis secara *online* tersebut?

Subjek TR : Kurang lebih sekitar Rp 500.000 – Rp 700.000 / bulan.

2. Menjalिन Hubungan Antarpersonal

Peneliti : Dengan penghasilan yang kamu peroleh tersebut. Apakah kamu memiliki pelanggan tetap yang sering membeli produk kamu?

Subjek TR : Kalau pelanggan tetap bukan mbak, hanya saja ada beberapa konsumen saya itu ada yang sudah membeli lebih dari 1 kali.

Peneliti : Darimanakah konsumen kamu tersebut berasal? Apakah dari kalangan teman kampus saja?

Subjek TR : Tidak, konsumen saya ini tidak hanya dari teman kampus saja, tapi ada juga dari ada juga dari ibu rumah tangga, pekerja, temen saudara dan kenal dari media sosial. Konsumen saya tersebut ada yang berasal dari sekitar kampus, luar area kampus, bahkan ada yang dari luar kota juga.

Peneliti : Apakah kamu selalu menjalin komunikasi dengan pelanggan kamu tersebut?

Subjek TR : Iya pasti itu mbak.

Peneliti : Bagaimana cara kamu menjalin komunikasi dengan pelanggan kamu tersebut?

Subjek TR : Rajin-rajin aja *membroadcast* dan mengunggah di *Facebook*, *Instagram*, dan *Whatsapp* mbak, minimal 3-5 kali dalam satu bulan, tapi jika ada barang baru terus saya bisa setiap hari dengan menawarkan tidak hanya satu jenis barang saja. Saya juga sering memberikan penawaran-penawaran baru seperti waktu itu ada event free ongkir dan potongan harga untuk menarik minat konsumen. Saya juga melayani jika ada pelanggan saya ingin melihat langsung dagangan saya di kosan.

Peneliti : Mengapa kamu tetap menjalin komunikasi dengan pelanggan-pelanggan kamu tersebut?

Subjek TR : Karena pelanggan itu bagi saya selain sebagai konsumen juga bisa jadi calon rekan kerja buat saya nantinya mbak. Jika ada konsumen

saya yang sering membeli produk saya, maka saya biasanya mencoba untuk menawarkan mereka untuk menjadi *reseller* saya juga dengan iming-iming bonus atau potongan harga sehingga nantinya dapat membantu saya promosi dan melebarkan bisnis saya tersebut. Jadi, komunikasi yang baik itu sangat perlu dilakukan bagi saya.

3. Pengembangan diri

Peneliti : Apakah menjalankan bisnis secara *online* ini sesuai dengan pendidikan yang kamu tekuni saat ini?

Subjek TR : Iya sesuai mbak, karena dalam menempuh kuliah ini saya juga menerima matakuliah yang berkaitan dengan bisnis *online* seperti pemasaran, kewirausahaan, etika bisnis, dan *e-marketing*.

Peneliti : Apakah ilmu yang kamu peroleh di bangku kuliah tersebut bisa diterapkan dalam bisnis secara *online* kamu saat ini?

Subjek TR : Iya bisa mbak.

Peneliti : Apakah terdapat perbedaan antara sebelum dan sesudah kamu menerapkan ilmu dari bangku kuliah dengan berbisnis secara *online*?

Subjek TR : Iya ada mbak. Ilmu saya tentang bisnis tentu semakin berkembang dari yang awalnya hanya berupa teori sekarang bisa saya praktekan secara langsung.

Peneliti : Apakah ilmu dari bangku kuliah yang diterapkan di bisnis ini sekarang sudah cukup bagi kamu?

Subjek TR : Tidaklah mbak. Saya selalu menambah pengetahuan yang baru-baru juga seperti membaca artikel di internet maupun melihat video di youtube yang berkaitan dengan bisnis saya ini. Seperti baru-baru ini saya mempelajari tentang pemasaran yang berbayar di media sosial seperti di instagram dan *facebook*. Walaupun masih belajar dan berupa rencana saja, tapi suatu saat nanti jika bisnis saya sudah lumayan sukses saya ingin menggunakannya juga supaya jaringan pemasaran saya lebih luas dan bisnis saya bisa semakin sukses.

Peneliti : Apakah ini bekal yang kamu persiapkan setelah anda lulus nanti?

Subjek TR : Iya mbak, tapi mungkin bukan sebagai pekerjaan utama nantinya. Walaupun begitu saya akan tetap menjalankan bisnis ini setelah saya lulus kuliah, sambil saya mendapatkan kerja maupun sebagai pekerjaan sampingan jika saya sudah memperoleh pekerjaan.

❖ Motivasi Ekstrinsik

1. Dukungan Keluarga

Peneliti : Apakah keluarga kamu tahu anda berbisnis *online* ini ?

Subjek TR : Iya tahu mbak.

Peneliti : Apakah keluarga mendukung kamu melakukan bisnis *online* ini?

Subjek TR : Iya mereka sangat mendukung mbak.

Peneliti : Siapa saja anggota keluarga yang mendukung kamu melakukan bisnis secara *online* ini?

Subjek TR : Semua keluarga saya mendukung mbak.

Peneliti : Apa bentuk dukungan yang diberikan anggota keluarga kepada kamu?

Subjek TR : Bentuk dukungannya orang tua setelah saya bilang kalau saya ingin berbisnis *online* secara *reseller* waktu itu langsung di dukung dengan memberikan modal awal kepada saya. Mereka juga tidak lupa memberikan nasehat juga. Kalau adik saya yang kuliah disini biasanya membantu saya promosi seperti memasang di media sosial seperti membuat *insta story* maupun *whatsapp story* untuk memasarkannya. Kadang juga membantu saya *packing* dan mengantar pesanan ke konsumen bersama saya.

Peneliti : Apakah dukungan dari keluarga kamu tersebut memberi pengaruh terhadap bisnis anda sampai saat ini?

Subjek TR : Sangat memberi pengaruh mbak, jadi saya lebih bersemangat kalau keluarga mendukung saya. Saya juga merasa terbantu juga dengan bantuan tenaga yang diberikan oleh adik saya.

2. Pengaruh Lingkungan

Peneliti : Apakah lingkungan di sekitar kamu banyak yang melakukan bisnis secara *online*?

Subjek TR : Lumayan banyak mbak, temen-temen kampus dan kosan saya banyak yang berbisnis *online*.

Peneliti : Apakah dari teman kamu tersebut ada yang menginspirasi kamu untuk berbisnis secara *online*?

Subjek TR : Sebenarnya bukan dari teman yang membuat saya terinspirasi menjalankan bisnis ini mbak. Saya lebih terinspirasi itu dari profesi yang orang tua saya sebagai wiraswasta saat ini yang menginspirasi saya. Dengan profesi yang mereka saat ini, mereka bisa mengantarkan anak-anaknya bersekolah sampai perguruan tinggi, itulah yang sangat membuat saya bangga dan terinspirasi. Apalagi bisnis ini tidak terlalu mengganggu kuliah saya dan menguntungkan bagi saya.

Peneliti : Apakah bisnis *online* yang saat ini kamu jalankan memiliki peluang besar di lingkungan sekitar kamu?

Subjek TR : Kalau besar sih tidak mbak, karena saat ini sudah banyak pesaingnya juga. Apalagi di kalangan mahasiswa saat ini sudah banyak yang melakukan bisnis seperti saya ini.

Peneliti : Kenapa kamu tetap memilih berbisnis *online* ini di lingkungan sekitar kamu, padahal banyak pesaingnya?

Subjek TR : Meskipun banyak pesaingnya, prospek berbisnis ini tetap menguntungkan mbak. Apalagi di lingkungan mahasiswa itu lagi maraknya suka belanja *online* dan hampir semua mahasiswa bahkan semua orang memiliki media sosial. Jadi, lebih mudah pemasarannya.

Peneliti : Apakah fasilitas di lingkungan sekitar sangat mendukung bisnis yang saat ini kamu jalankan?

Subjek TR : Iya mbak sangat mendukung. Di sekitar kampus ini, banyak tersedia berbagai jenis ekspedisi pengiriman, jenis ATM juga banyak tersedia di dekat kampus serta koneksi jaringan internetnya juga bagus.

**PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN TAMBAHAN
(PELANGGAN)**

Nama : Ima Restu Wahyuni
Umur : 22 tahun
Alamat :
Kosan : Jalan Kalimantan X No. 139, Jember
Rumah : Dsn. Kaliboyo, RT.03 RW.02, Banyuwangi
Status : Mahasiswa
Fakultas/Program Studi : FKIP/Pendidikan Sejarah
Angkatan : 2013
Universitas : Universitas Jember
 Bekerja
Jenis Pekerjaan :
 Lain-lain :
Pelanggan dari : dectraproject

Peneliti : Berapa lama anda menjadi pelanggan *online shop* ini?

Informan : Kurang ingat mbak tapi saya sudah membeli produk dari TR ini kurang lebih sudah 3 kali ini.

Peneliti : Bagaimana awalnya anda mengetahui *online shop* ini?

Informan : Awalnya mengenal di *Instagram* mbak. Waktu itu *online shop* milik TR mengikuti *Instagram* saya dan menyukai salah satu foto saya. Jadi, saya iseng-iseng buka aja *online shop* itu sekalian bisa cuci mata dan buat hiburan juga. Saat saya sering-sering melihat ternyata ada barang yang menarik saya dan itulah pertama saya membeli. Dan tidak saya sangka ternyata TR satu Fakultas juga dengan saya.

Peneliti : Apakah komunikasi yang dijalin oleh *online shop* langganan anda dengan anda selama ini berjalan baik?

Informan : Alhamdulillah baik mbak. Saya diminta TR untuk berteman dengan dia di *Instagram* dan *Whatsapp* supaya jalinan komunikasi kita

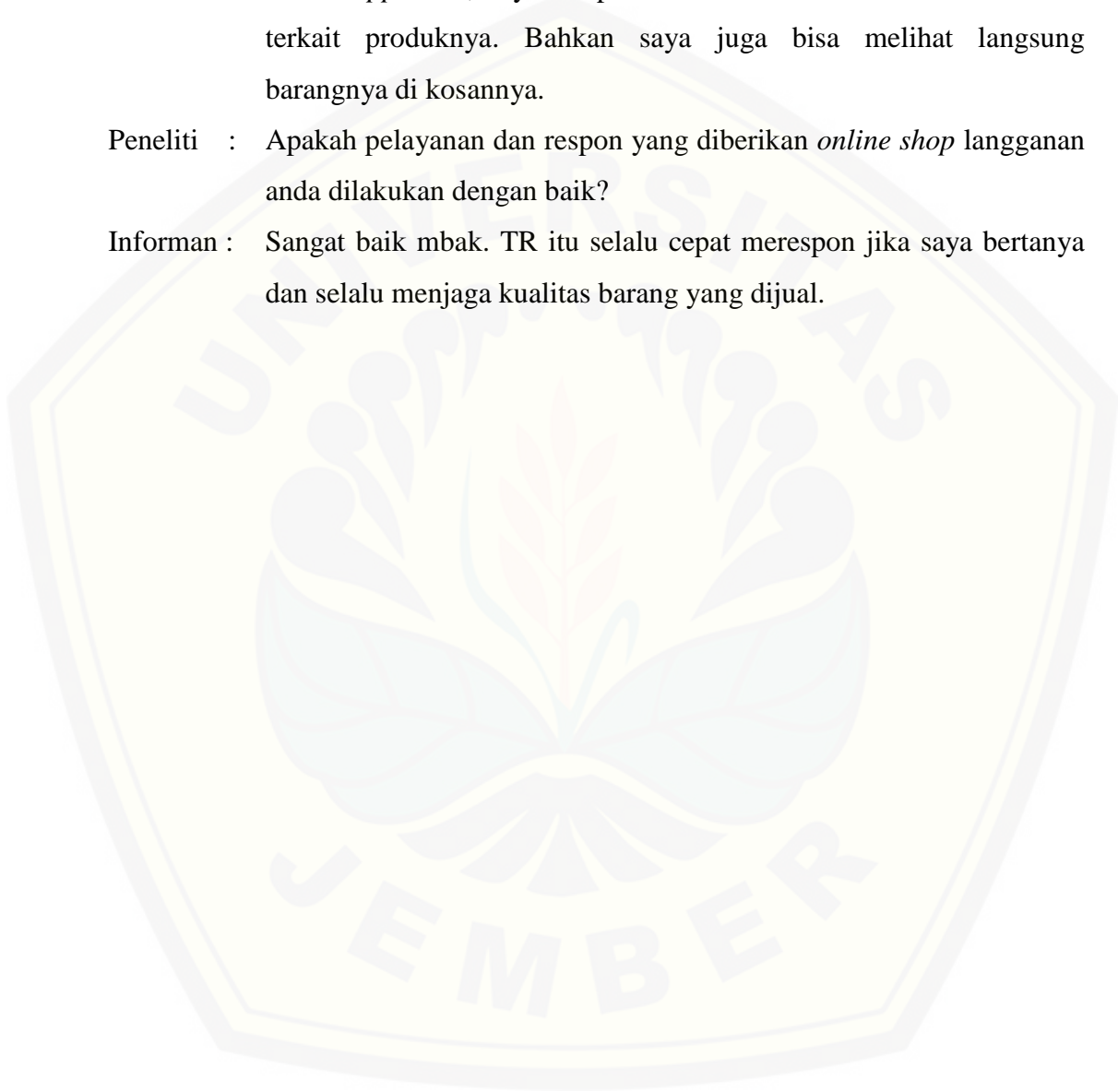
tetap terjalin.

Peneliti : Kapan saja *online shop* langganan anda menjalin komunikasi dengan anda?

Informan : Biasanya ketika ada produk baru dan promo TR akan *membroadcast* dengan mengunggah atau membuat *stori* di *Instagram* atau *Whattshapp*. Jadi, saya tetap bisa tahu informasi-informasi terbaru terkait produknya. Bahkan saya juga bisa melihat langsung barangnya di kosannya.

Peneliti : Apakah pelayanan dan respon yang diberikan *online shop* langganan anda dilakukan dengan baik?

Informan : Sangat baik mbak. TR itu selalu cepat merespon jika saya bertanya dan selalu menjaga kualitas barang yang dijual.



**HASIL WAWANCARA INFORMAN TAMBAHAN
(KELUARGA)**

Nama : Riski Septi Amalia
Umur : 19 tahun
Alamat :
Kosan : Jl. Halmahera III, No 11, Sumbersari, Jember
Rumah : Mojokerto
Status : Adik

Peneliti : Apakah adik mengetahui jika kakak kamu ini melakukan bisnis ini?

Informan : Iya tahu mbak.

Peneliti : Apakah adik dan keluarga mendukung SS menggeluti bisnis *online* ini?

Informan : Sangat mendukung mbak, bahkan orang tua memberikan modal awal pada mbak TR ketika akan memulai bisnis ini. Saya juga selalu membantu mbak TR juga walaupun tidak banyak.

Peneliti : Apa bentuk bantuan yang adik berikan pada kakak kamu?

Informan : Saya terkadang membantu mbak TR memasarkan produknya dengan mempromosikannya lewat *Instagram Story* maupun *Whatsapp Story*. Saya juga terkadang membantu mbak TR *packing* dan mengantar pesanan ke konsumen jika ada waktu luang.

PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN UTAMA

A. Data Umum

Nama : Sela Silvia

Umur : 21 tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Alamat

Kos : Jalan Jawa 2B, No. 29, Sumbersari, Jember

Rumah : Banyuwangi

Semester/Angkatan : 5 / 2015

Nama bisnis *online* : *oriflame* (FB : sela silvia)

Lama berbisnis *online* : 2 tahun

Pekerjaan orang tua

Ayah : Petani

Ibu : Ibu rumah tangga

Media yang digunakan : Media Sosial

Facebook

Path

Twitter

Instagram

Aplikasi *Smartphone*

BBM

Lain-lain

Whatsap

.....

Line

Barang yang ditawarkan : *Fashion*

Makanan

Kosmetik

Minuman

Elektronik

Lain-lain

Pembayaran : *Cash*

Bank BCA

Bank BRI

Bank BNI

Bank Mandiri

Bank BTN

B. Motivasi Mahasiswa Berbisnis *Online* Secara *Reseller*

❖ Motivasi Intrinsik

1. Memenuhi kebutuhan material

Peneliti : Selamat sore dek maaf mengganggu waktunya sebentar. Terimakasih juga karena sudah mau ngeluangin waktu dan mungkin ini nanti ada beberapa pertanyaan yang ingin aku tanyakan tentang bisnis *online* kamu tersebut.

Subjek SS : Iya mbak sama-sama, silahkan.

Peneliti : Berdasarkan data awal yang aku lihat diatas, kamu sudah lumayan lama menekuni bisnis *online* ini. Apakah ada tujuan yang ingin kamu capai sampai kamu tetap menggeluti bisnis ini sampai sekarang?

Subjek SS : Untuk mengisi waktu luang saja mbak, mumpung masih muda dan sekalian bisa belajar berkarir juga. Apalagi bisnis ini kan tidak terlalu menyita waktu kuliah juga dan bisa menambah uang saku saya jua.

Peneliti : Mengapa kamu ingin memiliki tambahan uang saku? Apakah uang saku yang diberikan orang tua kamu tidak cukup memenuhi kebutuhan kamu?

Subjek SS : Alhamdulillah cukup mbak, selama ini orang tua selalu mencukupi semua kebutuhan saya dengan memberikan uang saku yang cukup bahkan kalau kurang pun pasti saya minta ke orang tua lagi. Jadi, penghasilan yang saya dapat dari bisnis ini lebih banyak saya gunakan untuk membeli apa yang saya ingin beli saja atau saya tabung

Peneliti : Berarti memperoleh tambahan uang saku bukanlah prioritas utama kamu dalam menggeluti bisnis ini?

Subjek SS : Bukan mbak. Bisnis ini hanya saya jadikan untuk mengisi waktu luang saja dan sekalian belajar berkarier aja mumpung masih muda.

Peneliti : Berapa penghasilan yang anda peroleh dari berbisnis secara *online* anda tersebut?

Subjek SS : Kurang lebih sekitar Rp 300.000 - Rp 500.000/bulan.

2. Menjalin Hubungan Antarpersonal

Peneliti : Dengan penghasilan yang kamu peroleh tersebut. Apakah kamu memiliki pelanggan yang sering membeli produk kamu?

Subjek SS : Ada mbak.

Peneliti : Siapakah pelanggan kamu tersebut? Apakah dari teman satu prodi kamu saja?

Subjek SS : Tidak mbak, ada juga yang beda prodi. Ada juga yang dari ibu rumah tangga dan teman dari sosial media juga.

Peneliti : Apakah kamu masih menjalin komunikasi dengan pelanggan kamu tersebut?

Subjek SS : Iya masih mbak.

Peneliti : Bagaimana cara kamu menjalin komunikasi dengan pelanggan kamu tersebut?

Subjek SS : Saya suruh berteman dengan saya di *Facebook*, *Whatsapp*, dan *BBM* mbak. Jadi, kalau ada produk baru kita masih terhubung. Itu juga memudahkan saya untuk terus promosi ke pelanggan saya dan pelanggan saya juga mudah untuk mengetahui produk-produk baru yang saya tawarkan.

Peneliti : Berapa kali kamu melakukan promosi produk ke sosial media kamu tersebut?

Subjek SS : Gak pasti mbak, pokok hampir setiap bulan pasti saya promosi karena pasti ada diskon-diskon terbaru setiap bulannya. Ya kalau produk dan event diskonnya lagi banyak bisa setiap minggu saya promosi.

Peneliti : Apakah sangat penting bagi kamu dengan tetap menjalin komunikasi dengan pelanggan-pelanggan anda tersebut?

Subjek SS : Sangat penting mbak karena selain buat nambah teman, pelanggan itu juga bisa nantinya membantu saya dalam promosi juga jika mereka merasa puas, seperti contohnya membantu kita promosi dari mulut ke mulut.

3. Pengembangan diri

Peneliti : Apakah menjalankan bisnis secara *online* ini sesuai dengan pendidikan yang kamu tekuni saat ini?

Subjek SS : Kurang lebih sesuai mbak.

Peneliti : Apakah materi kuliah yang kamu peroleh ada yang berhubungan dengan bisnis yang kamu jalani ini? Apa saja itu?

Subjek SS : Ada mbak, seperti pemasaran, *e-marketing*, kewirausahaan dan etika bisnis

Peneliti : Apakah ilmu yang kamu peroleh di bangku kuliah tersebut bisa diterapkan dalam bisnis secara *online* anda saat ini?

Subjek SS : Iya bisa mbak.

Peneliti : Apakah terdapat perbedaan antara sebelum dan sesudah kamu menerapkan ilmu dari bangku kuliah dengan berbisnis secara *online*?

Subjek SS : Ada mbak. Setelah saya berbisnis *online* ini saya menjadi lebih paham karena bisa mempraktekkannya secara langsung. Jadi, saya lebih tahu bagaimana aktivitas bisnis yang sebenarnya.

❖ Motivasi Ekstrinsik

1. Dukungan Keluarga

Peneliti : Apakah keluarga tahu kamu berbisnis *online* ini ?

Subjek SS : Iya tahu mbak.

Peneliti : Apakah keluarga mendukung kamu melakukan bisnis *online* ini?

Subjek SS : Iya mereka sangat mendukung mbak.

Peneliti : Apa bentuk dukungan yang diberikan anggota keluarga kepada kamu?

Subjek SS : Orang tua memberikan modal awal untuk saya mbak. Jadi, setelah saya tertarik untuk menggeluti bisnis ini saya langsung bertanya ke orang tua apakah saya boleh berbisnis ini, dan saat itu juga orang tua saya mendukung dan memberikan modal awal untuk saya berbisnis *Oriflame* ini.

Peneliti : Apakah dukungan dari keluarga kamu tersebut memberi pengaruh

terhadap bisnis kamu sampai saat ini?

Subjek SS : Sangat memberi pengaruh mbak. Saya merasa lebih percaya diri dan nyaman karena keputusan saya untuk menggeluti bisnis ini dihargai dan didukung oleh orang tua.

2. Pengaruh Lingkungan

Peneliti : Apakah lingkungan di sekitar kamu banyak yang melakukan bisnis secara *online* seperti kamu?

Subjek SS : Lumayan banyak mbak, temen-temen kampus dan kosan saya banyak yang berbisnis *online*.

Peneliti : Apakah kamu berbisnis *online* ini juga terinspirasi dari teman-teman kamu tersebut?

Subjek SS : Sebenarnya yang menginspirasi saya untuk memulai bisnis ini bukan dari teman mbak, tapi dari kakak sepupu saya. Jadi, sebelum saya memulai bisnis ini saya awalnya adalah konsumen dari kakak sepupu saya.

Peneliti : Bagaimana awalnya kamu bisa tertarik untuk mengikuti jejak bisnis kakak sepupu kamu?

Subjek SS : Waktu itu kakak sepupu saya menawarkan saya untuk menjadi memernya dan menceritakan beberapa keuntungan yang bisa saya dapat jika saya berbisnis *Oriflame* ini. Apalagi saya juga sudah melihat kesuksesan kakak sepupu saya itu, sehingga waktu itu saya berpikir untuk mengikuti jejak kakak sepupu saya berbisnis ini.

**PEDOMAN WAWANCARA INFORMAN TAMBAHAN
(PELANGGAN)**

Nama : Ulya Nurjannah
Umur : 21 tahun
Alamat :
Kosan : Jalan Jawa 4B, No. 1A, Sumbersari, Jember
Rumah : Dusun Sidomulyo, Sepanjang, Glanmore, Banyuwangi
Status : Mahasiswa
Fakultas/Program Studi : Ekonomi / Manajemen
Angkatan : 2015
Universitas : Universitas Jember
 Bekerja
Jenis Pekerjaan :
 Lain-lain :
Pelanggan dari : *Oriflame* (Sela Silvia)

Peneliti : Berapa lama anda menjadi pelanggan *online shop* ini?

Informan : Sudah 6 bulan ini mbak

Peneliti : Berapa kali anda sudah melakukan pembelian di *online shop* ini?

Informan : Kurang ingat mbak saya, tapi saya sudah melakukan pembelian lebih dari satu kali di SS

Peneliti : Apakah komunikasi yang dijalin oleh *online shop* langganan anda dengan anda selama ini berjalan baik?

Informan : Iya, baik mbak,

Peneliti : Apa bentuk jalinan komunikasi yang dijalin *online shop* SS dengan kamu?

Informan : Saya dengan SS biasanya saling membantu promosi terkait dengan bisnis yang kita jalani masing-masing. Saya disini juga memiliki bisnis jasa make up. Jadi, setelah saya melakukan make up dengan menggunakan produk *Oriflame* SS, biasanya saya menunjukkan testi tersebut untuk dipromosikan, begitu juga dengan SS.

Peneliti : Kapan saja *online shop* SS menjalin komunikasi dengan kamu?

Informan : Biasanya waktu ada promo dan diskon-diskon tiap bulan SS akan menghubungi saya mbak.

Peneliti : Apakah ada kesulitan bagi anda untuk mengetahui barang-barang apa saja yang ditawarkan oleh *online shop* dari SS?

Informan : Tidak sulit mbak, karena saya bisa melihat langsung di sosial media SS. SS setiap bulannya juga selalu update untuk mempromosikan disitu. SS terkadang juga menghubungi saya langsung via Whatshapp jika ada promo atau diskon-diskon terbaru.



**HASIL WAWANCARA INFORMAN TAMBAHAN
(KELUARGA)**

Nama : Ratna Suminar
Umur : 29 tahun
Alamat : Dusun Krajan RT.002/RW.002, Desa Sumbersari, Kecamatan
Purwoharjo, Kabupaten Banyuwangi
Status : Kakak sepupu

Peneliti : Apakah anda mengetahui jika SS ini melakukan bisnis *online Oriflame*?

Informan : Iya tahu mbak karena saya yang awalnya menawari SS berbisnis *online Oriflame* ini.

Peneliti : Apakah anda mendukung SS menggeluti bisnis *online Oriflame* ini?

Informan : Sangat mendukung mbak karena itu hal yang positif. Apalagi dia juga masih muda. Jadi bagus untuk masa depannya nanti.

Peneliti : Apa bentuk dukungan yang anda berikan kepada SS?

Informan : Kalau saya lebih menyemangati SS mbak untuk lebih rajin mempromosikan produk dan mencari konsumen atau member baru supaya mencapai level lebih tinggi lagi sehingga bisa lebih banyak mendapatkan keuntungan.

Peneliti : Apakah orang tua SS juga mendukung SS menggeluti bisnis ini?

Informan : Sangat mendukung mbak bahkan untuk modal awal menjadi member saya orang tuanya yang memberi modal.

Lampiran 5

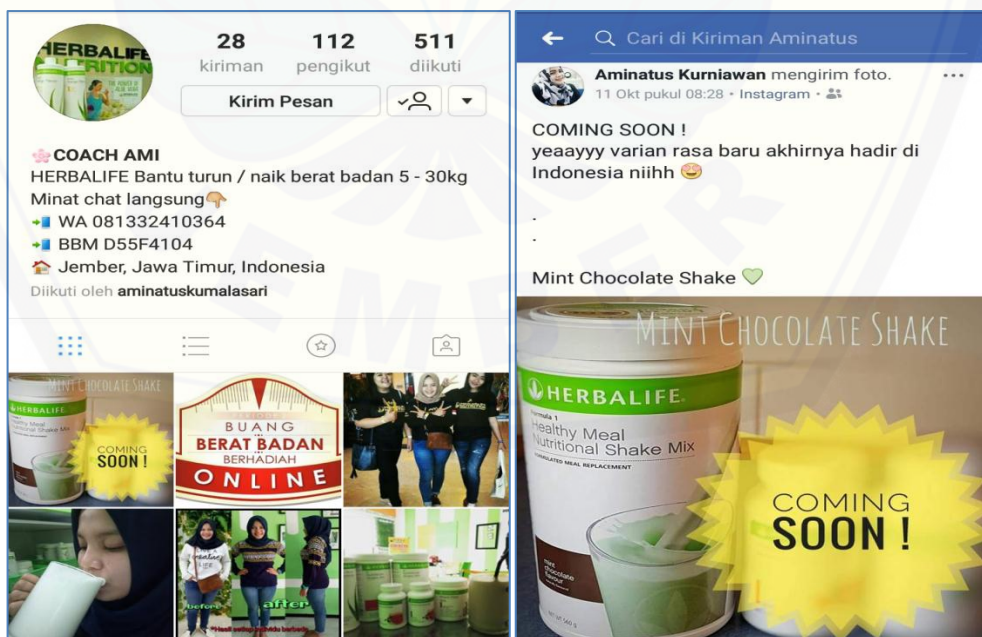
**DOKUMENTASI BISNIS *ONLINE* SECARA *RESELLER*
SUBJEK PENELITIAN**

1. Subjek penelitian 1 (AK)



Gambar 1. Bisnis *online* secara *reseller* yang dijalankan mahasiswa AK

Gambar 2. Stok barang mahasiswa AK



Gambar 3. Media sosial *instagram* dan *facebook* yang digunakan mahasiswa AK untuk berbisnis *online* secara *reseller*



Gambar 4. Aktivitas mahasiswa AK dalam mempromosikan produk dan event terkait produknya melalui media sosial



Gambar 5. Testimoni dan konsultasi pelanggan



Gambar 6. Aktivitas mahasiswa AK dalam mengikuti seminar terkait produknya

2. Subjek Penelitian 2 (TR)



Gambar 7. Akun media sosial milik mahasiswa TR untuk berbisnis online secara reseller



Gambar 8. Aktivitas mahasiswa TR mempromosikan produknya dengan menjadikan dirinya sendiri sebagai modelnya



Gambar 9. Stok barang mahasiswa TR (1)



Gambar 11. Testimoni dari pelanggan mahasiswa TR



Gambar 12. Aktivitas promosi yang dilakukan mahasiswa TR di *insta story*

3. Subjek Penelitian 3 (SS)



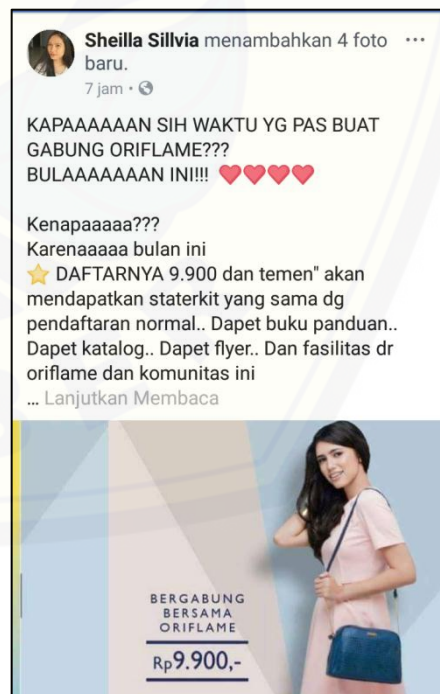
Gambar 13. Profil facebook yang digunakan mahasiswa SS untuk aktivitas bisnisnya



Gambar 14. Stok barang pesanan pelanggan



Gambar 15. Promosi produk yang dilakukan mahasiswa TR di media sosial facebook miliknya.



Gambar 16. Promosi terkait informasi untuk bergabung menjadi member oriflame milik mahasiswa TR

Lampiran 6

**AKTIVITAS WAWANCARA PENELITI DENGAN INFORMAN
PENELITIAN**

1. Subjek Penelitian 1



Gambar 17. Aktivitas wawancara peneliti dengan mahasiswa AK sebagai informan utama



Gambar 18. Aktivitas wawancara peneliti dengan ibu dari mahasiswa AK sebagai informan tambahan



Gambar 19. Aktivitas wawancara peneliti dengan pelanggan dari mahasiswa AK sebagai informan tambahan

2. Subjek penelitian 2



Gambar 20. Aktivitas wawancara peneliti dengan mahasiswa TR sebagai informan utama



Gambar 21. Aktivitas wawancara peneliti dengan pelanggan dari mahasiswa TR sebagai informan tambahan

3. Subjek penelitian 3



Gambar 22. Aktivitas wawancara peneliti dengan mahasiswa SS sebagai informan utama



Gambar 23. Aktivitas wawancara peneliti dengan pelanggan dari mahasiswa SS sebagai informan tambahan

Lampiran 7

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegalboto Kotak Pos 162
Telp./Fax (0331) 334988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Lenia Wahyu Permatasari
NIM/Angkatan : 120210301087/2012
Jurusan/Program Studi : Pendidikan IPS/PendidikanEkonomi
Judul Skripsi : Motif Berbisnis Secara *Online* Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember
Pembimbing I : Dr. Sri Kantun, M.Ed

KEGIATAN KONSULTASI

NO	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	Kamis/07-04-16	Konsultasi Judul	OK
2.	Rabu/20-04-16	Konsultasi Bab I	OK
3.	Senin/23-05-16	Revisi Bab I	OK
4.	Jumat/17-06-16	Konsultasi Bab II	OK
5.	Selasa/02-08-16	Konsultasi Bab II, III & lampiran	OK
6.	Jumat/05-08-16	Revisi lampiran	OK
7.		ACC proposal 16/8 2016	OK
8.	Rabu/09-08-17	Konsultasi Bab IV & V	OK
9.	Senin/11-09-17	Revisi Bab IV & V	OK
10.	Kamis/10-10-17	Konsultasi Bab IV & V & lampiran	OK
11.	Selasa/14-11-17	Revisi Bab IV & V & lampiran	OK
12.	Jumat/24-11-17	Revisi Bab IV, V & lampiran	OK
13.	Kamis/07-12-17	Revisi Bab IV, V & lampiran	OK
14.	Jumat/22-12-17	Acc Ujian	OK
15.			

Catatan:

1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi.
2. Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegalboto Kotak Pos 162
Telp./Fax (0331) 334988 Jember 68121

LEMBAR KONSULTASI PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama : Lenia Wahyu Permatasari
NIM/Angkatan : 120210301087/2012
Jurusan/Program Studi : Pendidikan IPS/PendidikanEkonomi
Judul Skripsi : Motif Berbisnis Secara *Online* Mahasiswa Program
Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan
Ilmu Pendidikan Universitas Jember
Pembimbing II : Drs. Joko Widodo, M.M

KEGIATAN KONSULTASI



NO	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	Jumat/08-04-16	Konsultasi Judul	
2.	Rabu/20-04-16	Konsultasi Bab I	
3.	Selasa/24-05-16	Revisi Bab I	
4.	Senin/20-06-16	Konsultasi Bab II	
5.	Rabu/03-08-16	Konsultasi Bab I, III & lampiran	
6.	Selasa/09-08-16	Revisi lampiran	
7.		ACC proposal 16/16	
8.	Jumat/11-08-17	Konsultasi Bab IV & V	
9.	Rabu/13-09-17	Revisi Bab IV & V	
10.	Senin/20-11-17	Revisi Bab IV & V & lampiran	
11.	Senin/11-12-17	Revisi Bab IV & V & lampiran	
12.	Rabu/27-12-17		
13.			
14.			
15.			

Catatan:

1. Lembar ini harus dibawa dan diisi setiap melakukan konsultasi.
2. Lembar ini harus dibawa sewaktu Seminar Proposal Skripsi dan Ujian Skripsi

Lampiran 8

SURAT IZIN PENELITIAN

	KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI UNIVERSITAS JEMBER FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN Alamat : Jl. Kalimantan III/3 Kampus Tegalboto Jember 68121 Kotak Pos 162 Telp./Fax (0331) 334988 Laman: www.fkip.unej.ac.id
2016	
Nomor	: 3572 /UN.25.1.5/LT/2016
Lampiran	: -
Hal	: Permohonan Izin Penelitian
Yth. Mahasiswa Pemilik Bisnis <i>Online</i> Secara <i>Reseller</i> Jember	
Diberitahukan dengan hormat, bahwa mahasiswa FKIP Universitas Jember di bawah ini:	
Nama	: Lenia Wahyu Pematasari
NIM	: 120210301087
Jurusan	: Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
Program Studi	: Pendidikan Ekonomi
Berkenaan dengan penyelesaian studinya, mahasiswa tersebut bermaksud melaksanakan penelitian di usaha bisnis <i>online</i> yang Saudara miliki dengan judul "Motivasi Berbisnis <i>Online</i> Secara <i>Reseller</i> Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember".	
Sehubungan dengan hal tersebut, mohon Saudara berkenan membenkan izin dan sekaligus memberikan bantuan informasi yang diperlukan.	
Demikian atas perkenan dan kerjasama yang baik kami sampaikan tenma kasih.	
 a.n. Dekan Pembantu Dekan I, Dr. Sukatman, M.Pd NIN 19640123 199512 1 001	

Lampiran 9**DAFTAR RIWAYAT HIDUP****A. Identitas**

1. Nama : Lenia Wahyu Permatasari
2. Tempat, Tanggal lahir : Madiun, 01 Januari 1993
3. Agama : Islam
4. Nama Ayah : Agung Wahjudi Ismuhardjo
5. Nama Ibu : Sukini
6. Alamat
 - a. Asal : Jalan Semangka No.42 RT 004/RW 001,
Kelurahan Krajan, Kecamatan Mejayan,
Kabupaten Madiun
 - b. Waktu kuliah : Jalan Jawa IV B No. 8A, Jember

B. Pendidikan

NO	NAMA SEKOLAH	TEMPAT	TAHUN LULUS
1.	TK Dharma Wanita	Madiun	1999
2.	SDN Krajan 1	Madiun	2005
3.	SMPN 1 Mejayan	Madiun	2008
4.	SMKN 1 Wonoasri	Madiun	2011