

**URGENSI PEMBELAJARAN STUDI KELAYAKAN USAHA (SKU)  
DALAM MENGEMBANGKAN USAHA BISNIS ONLINE  
PADA MAHASISWA JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

**SKRIPSI**

Oleh:

**Siti Lutfiatul Rukmana**

NIM. 16130145



**JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
FAKULTAS ILMU TARBIAH DAN KEGURUAN  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG**

**Juli, 2020**

**URGENSI PEMBELAJARAN STUDI KELAYAKAN USAHA (SKU)  
DALAM MENGEMBANGKAN USAHA BISNIS ONLINE  
PADA MAHASISWA JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

**SKRIPSI**

*Diajukan kepada Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri  
Maulana Malik Ibrahim Malang untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Guna  
Memperoleh Gelar Strata Satu Sarjana Pendidikan (S.Pd)*

Oleh:

Siti Lutfiatul Rukmana

NIM. 16130145



**JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
Juli, 2020**

**HALAMAN PERSETUJUAN****URGENSI PEMBELAJARAN STUDI KELAYAKAN USAHA (SKU)  
DALAM MENGEMBANGKAN USAHA BISNIS ONLINE  
PADA MAHASISWA JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG****SKRIPSI**

Oleh:  
Siti Lutfiatul Rukmana  
NIM. 16130145

Telah Disetujui Pada Tanggal, 11 Juli 2020

Oleh:  
Dosen Pembimbing



**Dr. H. Abdul Bashith, M. Si**  
**NIP. 19761002 200312 1 003**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial



**Dr. Alfiana Yuli Efiyanti, M.A**  
**NIP. 19710701 200604 2 001**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**URGENSI PEMBELAJARAN STUDI KELAYAKAN USAHA (SKU)  
DALAM MENGEMBANGKAN USAHA BISNIS ONLINE  
PADA MAHASISWA JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

**SKRIPSI**

Dipersiapkan dan disusun oleh  
Siti Lutfiatul Rukmana (16130145)  
Telah dipertahankan didepan penguji pada tanggal 21 Juli 2020 dan dinyatakan  
**LULUS**  
Serta diterima sebagai salah satu persyaratan  
Untuk memperoleh gelar strata satu Sarjana Pendidikan (S.Pd)

**Panitian Ujian**

**Tanda Tangan**

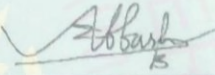
**Ketua Sidang**

Prof. Dr. H. Wahidmurni, M.Pd, Ak  
NIP. 196903032000031002



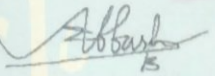
**Sekretaris Sidang**

Dr. H. Abdul Bashith, M.Si  
NIP. 197610022003121003



**Pembimbing**

Dr. H. Abdul Bashith, M.Si  
NIP. 197610022003121003



**Penguji Utama**

Dr. H. Muhammad In'am Esha, M.Ag  
NIP. 197503102003121004



Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan  
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang



**Dr. H. Agus Maimun, M.Pd**  
NIP. 196508171998031003

**Dr. H. Abdul Bashith, M.Si**

Dosen Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

---

**NOTA DINAS PEMBIMBING**

Hal : Skripsi Siti Lutfiatul Rukmana

Kediri, 11 Juli 2020

Lamp. : 4 (Lima) Eksemplar

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Tarbiyah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

di

Malang

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sesudah melakukan beberapa kali bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan, dan setelah membaca skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Siti Lutfiatul Rukmana

NIM : 16130145

Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial

Judul Skripsi : Urgensi Pembelajaran Studi Kelayakan Usaha (SKU) dalam Mengembangkan Usaha Bisnis Online Pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Maka selaku Pembimbing, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan untuk diujikan. Demikian, mohon dimaklumi adanya.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Pembimbing,



**Dr. H. Abdul Bashith, M.Si**

**NIP. 197610022003121003**

### SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya, juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini disebutkan dalam daftar rujukan.

Kediri, 11 Juli 2020

Yang membuat pernyataan,



Siti Lutfiatul Rukmana  
NIM. 16130145

**MOTTO**

قَالَ الْإِمَامُ مَالِكٌ: لَيْسَتْ الْعِبْرَةُ بِكَثْرِ الْعِلْمِ إِنَّمَا الْعِبْرَةُ بِرِكَاتِهِ

“Bukanlah yang dianggap itu banyaknya ilmu, tapi yang dianggap itu berkahnya ilmu” (Imam Maliki)



## HALAMAN PERSEMBAHAN

*Bismillahirrohmanirrohim, Alhamdulillah Robbil 'alamiin.*

*Segala Puji bagi Allah, Tuhan yang menciptakan siang untuk bekerja dan malam untuk istirahat bagi semua makhlukNya. Lantunan syukur yang tak hentinya kami ucapkan atas kebesaran nikmat dan anugerah yang telah Engkau berikan selama ini. Atas Ridhomu pula penulis mampu menyelesaikan tugas akhir sebagai mahasiswa yang tertorehkan pada skripsi ini. Karya kecil ini peneliti persembahkan untuk orang-orang tersayang:*

*Almarhum Bapak yang telah mendukung, memotivasi, menasehati, membimbing, memberikan doanya, memberikan cinta dan kasih sayangnya disepanjang hayatnya. Dan kepada Ibu yang telah mengasuh dan membesarkanku dengan kegigihannya.*

*Kakaku tersayang Siti Rohmatul Hidayah beserta keluarga kecilnya, terimakasih doanya selama ini sudah mendukung baik secara moril dan materiil, sebagai sosok tidak hanya kakak melainkan Ibu, terimakasih sudah mau menjadi wadah keluh kesahku yang tidak ada habisnya.*

*Pengasuh Pondok Pesantren Daru Ulum Al-Fadholi Bu Nyai Hj. Siti Nurul Aminah dan asatidz/ah yang selalu mendidik dan mendoakan saya sehingga dapat mewujudkan anganku sebagai awal berpijak dalam menggapai cita-cita, serta seluruh keluarga besar Pondok Pesantren Darul Ulum Al-Fadholi, terkhusus kepada keluarga besar komplek Saudah tercinta.*

*Teman-teman seperjuangan keluarga besar IPS-C dan IPS-B, teman hidup Abdullah Wisholul Arham, serta teman-temanku lainnya yang tidak dapat kusebutkan satu persatu, terimakasih atas doa dan bantuan yang telah kalian berikan.*



## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis mampu menyelesaikan pembuatan proposal penelitian skripsi ini dengan baik. Sholawat serta salam semoga selalu kita haturkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang senantiasa kita harapkan syafa'atnya kelak di hari kiamat. Beliau sebagai sosok suri tauladan bagi umat-Nya serta menuntun kita ke jalan yang terang benderang yakni *addinul Islam*.

Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada beberapa pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan proposal penelitian skripsi ini dengan baik. Ucapan terimakasih ini penulis haturkan kepada:

1. Prof. Dr. Abdul Haris, M.Ag, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. H. Agus Maimun, M.Pd, selaku Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Dr. Alfiana Yuli Efianti, M.A, selaku Ketua Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial.
4. Dr. H. Abdul Bashith, M.Si, selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan mengarahkan serta meluangkan waktunya selama proses pembuatan proposal penelitian skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu dosen Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan yang banyak memberikan ilmu yang bermanfaat kepada penulis sejak di bangku kuliah.
6. Seluruh staff dan karyawan FITK UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang memberikan banyak pengetahuan, arahan, serta bantuan dalam pelayanan akademik selama berada di Universitas ini.
7. Seluruh keluarga saya yang tercinta dan tersayang bapak Romli (alm) dan Ibu Katminah, dan saudara saya lainnya yang telah memberikan doa dan dukungannya kepada peneliti untuk menyelesaikan studi saya.

8. Pengasuh pondok pesantren Al Fadholi Ibu Hj. Siti Nurul Aminah dan Gus Muhammad Ashif Fadhli Zam Zami yang telah memberikan dukungan dan membimbing penulis secara rohani.
9. Seluruh teman teman seperjuangan Jurusan Pendidikan IPS UIN Maliki Malang angkatan 2016 yang telah memberikan warna kepada peneliti selama menuntut ilmu di kampus.
10. Seluruh teman teman di pondok pesantren Al Fadholi putri, terkhusus teman teman di Komplek Saudah yang telah memberi semangat peneliti untuk segera menyelesaikan studi ini.
11. Seluruh pihak yang membantu terselesaikannya penulisan proposal ini.

Sebagai penutup, penulis memohon maaf jika terdapat kesalahan dalam kaidah penulisan maupun penyusunan proposal penelitian skripsi ini. Demi kesempurnaan laporan proposal penelitian ini, penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca. Semoga proposal penelitian skripsi yang dibuat ini dapat membawa manfaat.

Kediri, 11 Juli 2020

Siti Lutfiatul Rukmana  
NIM. 16130145

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Penulisan transliterasi Arab – Latin dalam skripsi ini menggunakan pedoman transliterasi berdasarkan keputusan Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI no.158 tahun 1987 dan no. 0543 b/U/1987 yang secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut :

### A. Huruf

ا	= a	ز	= z	ق	= q
ب	= b	س	= s	ك	= k
ت	= t	ش	= sy	ل	= l
ث	= ts	ص	= sh	م	= m
ج	= j	ض	= dl	ن	= n
ح	= h	ط	= th	و	= w
خ	= kh	ظ	= zh	ه	= h
د	= d	ع	= ‘	ء	= ‘
ذ	= dz	غ	= gh	ي	= y
ر	= r	ف	= f		

### B. Vokal Panjang

Vokal (a) panjang	= $\bar{a}$	Vokal (u) panjang	= $\bar{u}$
Vokal (i) panjang	= $\bar{i}$		

### C. Vokal Diftong

أُو	= aw
أَيُّ	= ay
أُو	= $\bar{u}$
إَيُّ	= $\bar{i}$

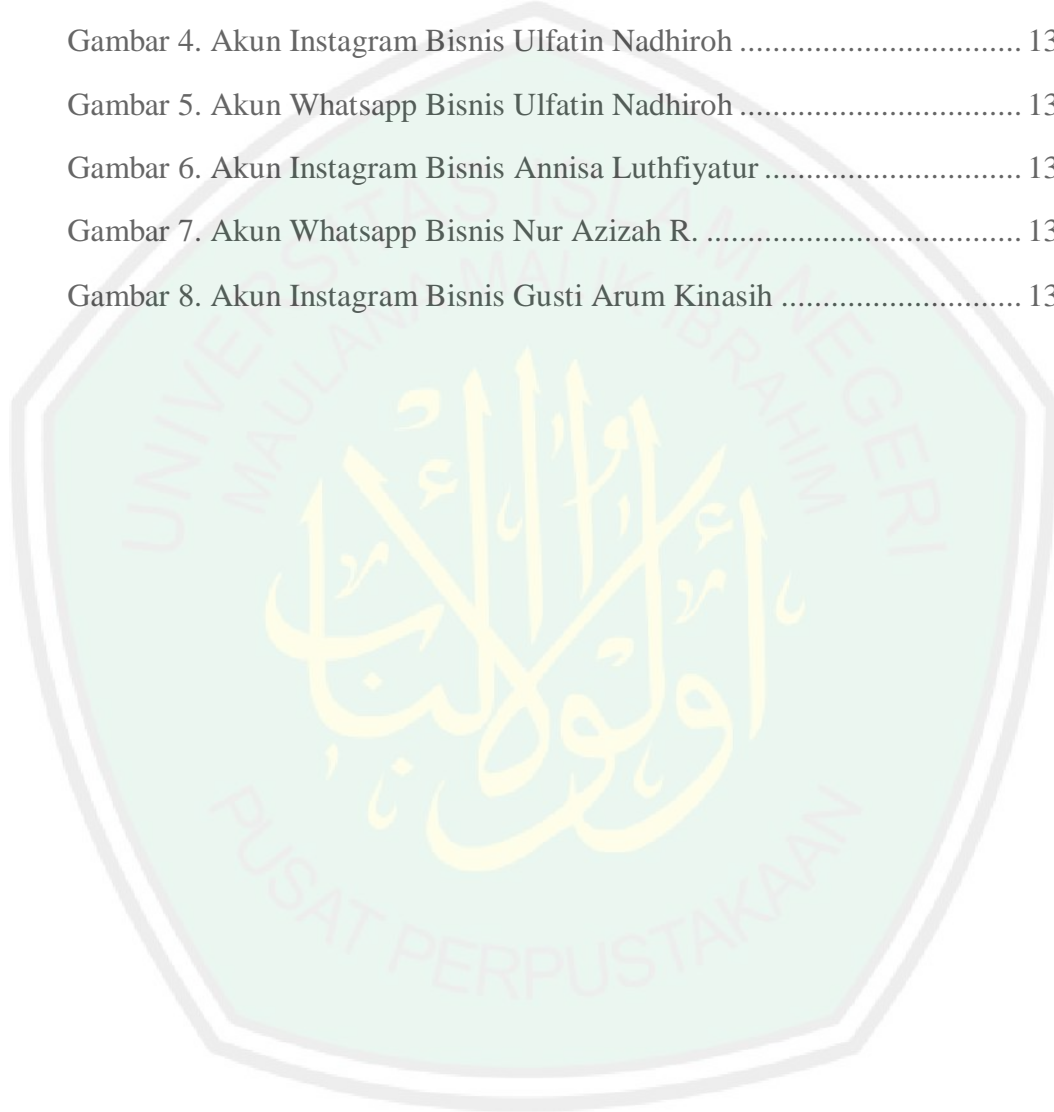
**DAFTAR TABEL**

<b>Tabel 1.1</b> Originalitas Penelitian.....	14
<b>Tabel 2.1</b> Kurikulum dan Program Pembelajaran.....	65
<b>Tabel 3.1</b> Pedoman wawancara.....	114



**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1. Analisis Data Kualitatif Menurut Miles Dan Huberman .....	54
Gambar 2. Struktur Organisasi Jurusan P.IPS.....	63
Gambar 3. Akun Shopee Bisnis Ulfatin Nadhiroh .....	131
Gambar 4. Akun Instagram Bisnis Ulfatin Nadhiroh .....	131
Gambar 5. Akun Whatsapp Bisnis Ulfatin Nadhiroh .....	132
Gambar 6. Akun Instagram Bisnis Annisa Luthfiyatur .....	132
Gambar 7. Akun Whatsapp Bisnis Nur Azizah R. ....	133
Gambar 8. Akun Instagram Bisnis Gusti Arum Kinasih .....	133



**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Surat Izin Penelitian .....	113
Lampiran 2 Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara .....	114
Lampiran 3 Dokumen Foto Usaha Bisnis Online Mahasiswa .....	131
Lampiran 4 Biodata Peneliti.....	134



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN NOTA DINAS .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>viii</b>
<b>HALAMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xiv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xvii</b>
 <b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Fokus Penelitian .....	9
C. Tujuan Penelitian .....	10
D. Manfaat Penelitian .....	10
E. Ruang Lingkup Penelitian .....	11
F. Originalitas Penelitian .....	12
G. Definisi Istilah .....	16
H. Sistematika Pembahasan .....	18
 <b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
<b>A. Pendidikan Kelayakan Usaha .....</b>	<b>19</b>
1. Pengertian Studi Kelayakan Usaha .....	19
2. Tujuan Studi Kelayakan Usaha .....	22
3. Manfaat Studi Kelayakan Usaha .....	25

4. Aspek-aspek Penilaian Usaha .....	27
5. Tahapan Studi Kelayakan .....	31
<b>B. Pengembangan Usaha .....</b>	<b>33</b>
1. Pengertian Pengembangan Usaha .....	33
2. Tahapan Pengembangan Usaha .....	36
3. Strategi Pemasaran Usaha Online .....	38

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	46
B. Kehadiran Peneliti .....	47
C. Lokasi Penelitian .....	49
D. Data dan Sumber Data .....	49
E. Teknik Pengumpulan Data .....	50
F. Analisis Data .....	52
G. Uji Validitas Data .....	55

### **BAB IV PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN**

<b>A. Deskripsi Umum Lokasi Penelitian .....</b>	<b>58</b>
1. Profil jurusan Pendidikan IPS .....	58
2. Visi Prodi Jurusan Pendidikan IPS .....	61
3. Misi Prodi Jurusan Pendidikan IPS .....	61
4. Tujuan Penyelenggaraan Pendidikan pada Jurusan IPS .....	62
5. Struktur Organisasi .....	63
6. Kurikulum dan Program Pembelajaran .....	63
<b>B. Paparan Data dan Hasil Penelitian .....</b>	<b>66</b>
1. Makna pembelajaran Studi Kelayakan Usaha bagi mahasiswa jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang .....	66
2. Perkembangan usaha bisnis online pada mahasiswa jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang .....	76



**BAB V PEMBAHASAN**

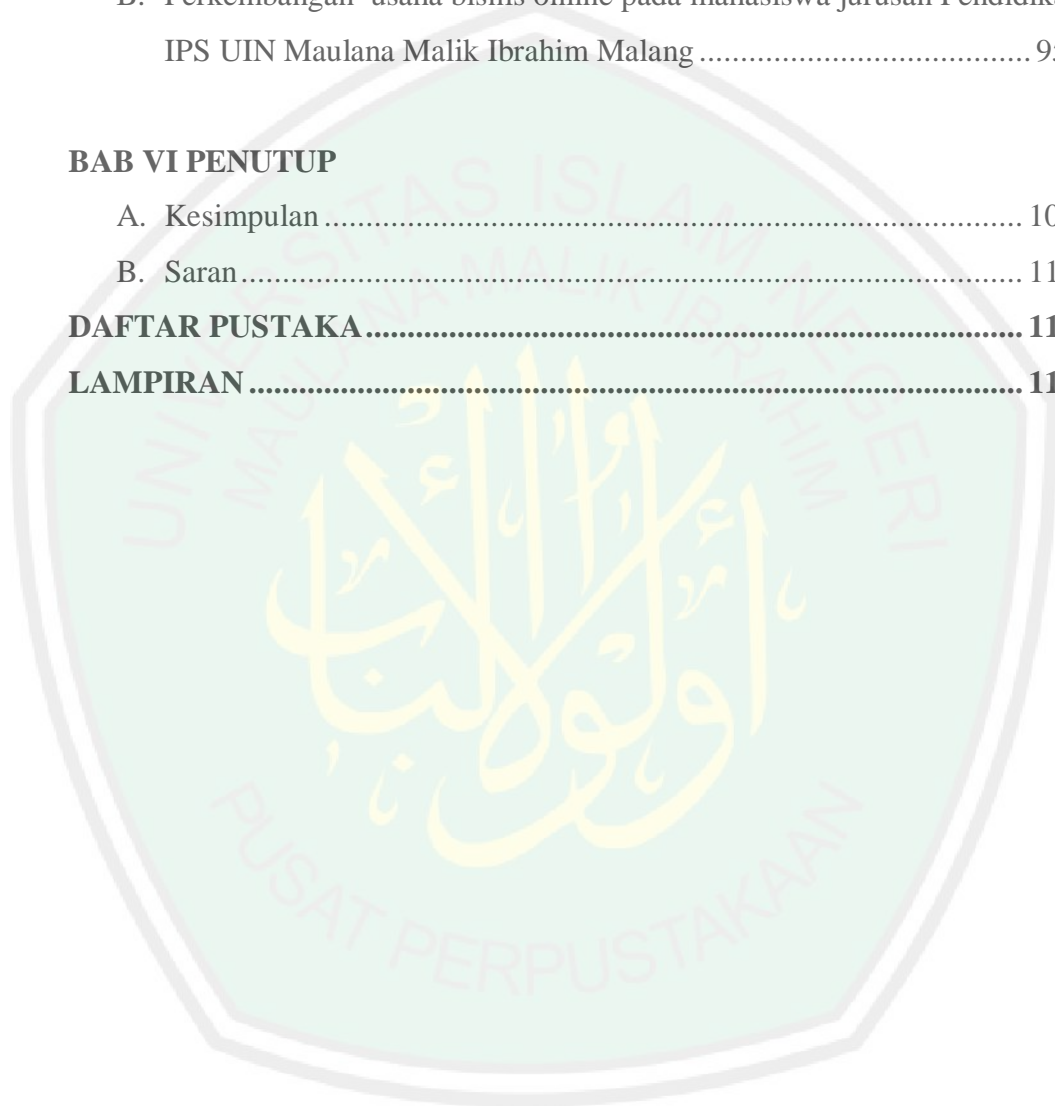
- A. Makna pembelajaran Studi Kelayakan Usaha bagi mahasiswa jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang..... 88
- B. Perkembangan usaha bisnis online pada mahasiswa jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang ..... 95

**BAB VI PENUTUP**

- A. Kesimpulan ..... 106
- B. Saran ..... 110

**DAFTAR PUSTAKA..... 111**

**LAMPIRAN ..... 113**



## ABSTRAK

Rukmana, Siti Lutfiatul. 2020. *Urgensi Pembelajaran Studi Kelayakan Usaha (SKU) Dalam Mengembangkan Usaha Bisnis Online Pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial UIN Maulana Malik Ibrahim Malang*. Skripsi, Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Pembimbing Skripsi : Dr. H. Abdul Bashith, M.Si

---

### Kata Kunci : Pembelajaran SKU, Usaha Bisnis Online

Pembelajaran Studi Kelayakan Usaha merupakan pembelajaran yang membahas mengenai penelitian yang dilakukan secara teliti dan mendalam sebelum pembangunan suatu proyek guna mengetahui besar keuntungan yang diperoleh daripada biaya yang akan dikeluarkan dalam proses pembangunan suatu usaha. Usaha bisnis yang banyak dilakukan oleh mahasiswa saat ini adalah usaha yang memanfaatkan media online sebagai sarana pemasarannya.

Tujuan penelitian ini adalah untuk: (1) menjelaskan makna pembelajaran studi kelayakan usaha terhadap mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. (2) mendeskripsikan perkembangan usaha bisnis online pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan model pendekatan kualitatif deskriptif. Sumber data pada penelitian ini berasal dari wawancara. Analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis data model interaktif dari Miles dan Hubberman dengan teknik analisis data: reduksi data, data display, dan verifikasi kesimpulan.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa makna pembelajaran bagi studi kelayakan usaha bagi mahasiswa pendidikan ilmu pengetahuan sosial angkatan 2017 yaitu sebagai sumber pengetahuan (*kognitif*) dalam berbisnis. Menjadi pengalaman baru bagi mahasiswa yang akan menjalankan usaha bisnis dan menambah wawasan bagi mahasiswa yang sudah memiliki usaha bisnis sebelum melakukan pembelajaran Studi Kelayakan Usaha. Perkembangan usaha bisnis online mahasiswa dapat dilihat dari sisi *psikomotorik* dan *afektif*. Aspek *psikomotorik*, yaitu didalam pembelajaran matakuliah Studi Kelayakan Usaha (SKU) mahasiswa diberikan pengetahuan mengenai strategi apa yang bisa dipakai. Aspek *afektif* yang didapatkan yaitu pembelajaran Studi Kelayakan Usaha ini menumbuhkan sikap optimis mahasiswa untuk mendirikan suatu usaha online sendiri. Pengembangan usaha bisnis online yang sering dilakukan oleh mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial angkatan 2017 yaitu pada pengembangan produk berbeda dan pada arah yang berbeda.

## ABSTRACT

Rukmana, Siti Lutfiatul. 2020. Urgency learning of business feasibility (SKU) in developing online business toward the Department of Social Science Education of Maulana Malik Ibrahim university students. Thesis, the Department of Social Science Education, faculty of education and teacher training, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Mentor of thesis : Dr. H. Abdul Bashith, M.Si

---

### Key word : SKU learning, Online business

Learning of business feasibility study learning that discusse the research carried out carefully and in depth of a project in order to determine the benefits derived from the costs to be incured in the process of building a business. Business ventures that are mostly carried out by students todays are business utilize online media as a marketing tool.

The purpose of this study is to : (1) explain the meaning of learning business feasibility studies for students of the Department of Social Sciences UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. (2) discribing the development of online business ventures for student of the Department of Social Sciences UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

This study uses a qualitative approach with a descriptive qualitative approach model. Sources of data in this study came from interviews. Data analysis in this study uses interactive model data analysis from Miles and Hubberman with data analysis techniques: data reduction, data display, and verification of conclusions.

Based on the results of research and discussion, researchers can conclude that the meaning of learning for students of 2017 social science education is as a source of knowledge (cognitive) in business. Be a new experience for students who will run a business and add insight to students who already have a business venture before doing business feasibility studies. The development of a student's online business venture can be seen in terms of psychomotor and affective. Psychomotor aspects, namely in learning business feasibility studies (SKU) students are given knowledge about what strategies can be used. The affective aspect obtained is the study of the Business Feasibility Study which fosters an optimistic attitude of students to establish their own online business. The development of an online business venture that is often done by students of the Department of Social Sciences Education in 2017 is on developing different products and in different directions.

## مستخلص البحث الجامعي

الركماني، ستي لطفية. ٢٠٢٠. الحاحية دراسة جدوى الأعمال التجارية (SKU) في تطوير الأعمال التجارية عبر الإنترنت عند طلاب الجامعة في قسم تعليم علم الاجتماع بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج. البحث الجامعي. قسم تعليم علم الاجتماع. كلية علوم التربية والتعليم، جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية بمالانج. المشرف: الدكتور الحاج عبد البصيط الماجستير.

**الكلمات الإشارية:** تعليم دراسة جدوى الأعمال، تطوير الأعمال التجارية، الأعمال التجارية عبر الإنترنت

تعليم دراسة جدوى الأعمال هو تعليم يبحث عن البحث الذي ينفذ بشكل كامل وشامل قبل بناء المشروع لمعرفة الفوائد المكتسبة بدلاً من التكاليف التي سيتم تكبدها في عملية بناء الأعمال. الأعمال التجارية التي ينفذها الطلاب في الغالب هي شركات تستخدم وسائل عبر الإنترنت كأداة تسويقية.

أهداف هذا البحث هي: (١) لشرح المعنى من تعليم دراسة جدوى الأعمال التجارية لطلاب قسم تعليم علم الاجتماع في جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية بمالانج. (٢) لوصف تطوير الأعمال التجارية عبر الإنترنت لطلاب قسم تعليم علم الاجتماع في جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية بمالانج.

تستخدم هذه الدراسة نهجاً نوعياً مع نموذج وصفي لنهج نوعي. جاءت مصادر البيانات في هذه الدراسة من المقابلات. يستخدم تحليل البيانات في هذه الدراسة تحليل بيانات نموذج تفاعلي من Miles و Hubberman مع تقنيات تحليل البيانات: تقليل البيانات وعرض البيانات والتحقق من الاستنتاج.

. استناداً إلى نتائج البحث والمناقشة ، يمكن للباحثين أن يستنتجوا أن معنى التعلم لطلاب تعليم العلوم الاجتماعية لعام ٢٠١٧ هو مصدر المعرفة (المعرفي) في الأعمال. كن تجربة جديدة للطلاب الذين سيديرون نشاطاً تجارياً وأضف نظرة ثاقبة للطلاب الذين لديهم بالفعل مشروع تجاري قبل إجراء دراسات الجدوى التجارية. يمكن رؤية تطوير مشروع الأعمال التجارية عبر الإنترنت للطلاب من حيث الحركة النفسية والعاطفية. الجوانب الحركية ، وبالتحديد في تعلم دراسات جدوى الأعمال

(SKU) ، يتم تزويد الطلاب بالمعرفة حول الاستراتيجيات التي يمكن استخدامها. الجانب العاطفي الذي تم الحصول عليه هو دراسة دراسة الجدوى التجارية التي تعزز الموقف المتفائل من الطلاب لإنشاء أعمالهم الخاصة عبر الإنترنت. يتم تطوير مشروع الأعمال التجارية عبر الإنترنت الذي يتم إجراؤه غالبًا من قبل طلاب قسم تعليم العلوم الاجتماعية في عام ٢٠١٧ لتطوير منتجات مختلفة وفي اتجاهات مختلفة.



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Kegiatan konsumsi di Indonesia menduduki peringkat ke 3 dunia. Menurut *The Conference Board Global Consume Confidence Survey*, berkolaborasi dengan Nielsen merilis Indonesia berada dalam urutan ketiga sebagai negara teroptimis di dunia setelah India dan Filipina.<sup>1</sup> Memasuki tahun 1970 masyarakat Indonesia sudah dikenal dengan sebutan masyarakat dengan gaya konsumtif yang tinggi, walaupun mengalami krisis ekonomi di tahun 1998 dan 2008.

Melihat nilai ekspor Indonesia pada tahun 2009 yang mencapai 11,5 miliar US\$, disusul peningkatan pada tahun 2010 yaitu sebesar 14,5 US\$. Nilai ekspor Indonesia yang mengalami peningkatan ini merupakan info yang cukup menyenangkan. Namun dalam hal ini, Indonesia masih belum bisa berada satu tingkat dengan negara Singapura, yang diketahui merupakan negara yang secara demografinya lebih kecil daripada Indonesia.

Kebudayaan konsumtif inilah yang menjadi salah satu alasan produsen luar negeri berbondong-bondong untuk mendirikan perusahaan di Indonesia. Indonesia menjadi salah satu tempat strategis untuk mendirikan suatu perusahaan. Tanpa disadari masyarakat Indonesia sedang dijejali dengan produk-produk luar negeri, menjadikan produk dalam negeri mengalami penurunan.

---

<sup>1</sup> <http://nasional.kontan.co.id> diakses pada tanggal 19 Desember 2019 pukul 13.54 WIB

Jika dikaji lebih dalam lagi, Indonesia memiliki beragam sumber daya alam yang mampu dimanfaatkan untuk berbagai macam kebutuhan. Sebagai contohnya didalam sebuah pohon kelapa, pada buah kelapa dapat dimanfaatkan untuk kebutuhan makanan, tempurungnya mampu dimanfaatkan untuk kerajinan tangan, daunnya dapat digunakan menjadi sapu lidi, batang pohonnya dapat dimanfaatkan untuk perabotan rumah tangga, bahkan akarnya dapat dijadikan meja dengan nilai seni yang tinggi. Indonesia memiliki segalanya. Tugas kita hanyalah bagaimana dapat memanfaatkannya secara bijak.

Namun nyatanya keberadaan sumber daya alam yang melimpah di Indonesia tidak menghentikan jumlah pengangguran yang ada. Salah satu permasalahan pengangguran yang terjadi Indonesia berasal dari kelompok terdidik, salah satunya dari lulusan diploma. Diakses dari berita web (CNN Indonesia) data yang didapatkan dari BPS memberi keterangan 8,92 persen dari angkatan kerja aktif disandang oleh pengangguran lulusan SMK. Kelompok kedua penyumbang nilai pengangguran di Indonesia yaitu lulusan pendidikan diploma yaitu sebesar 7,92 persen dari jumlah angkatan kerja aktif. Hal ini dikarenakan jumlah alumni lulusan universitas tidak sesuai dengan kebutuhan pasar. Permasalahannya yang sering terjadi pada lulusan pendidikan diploma yaitu berangkat dari pemikiran pekerjaan apa yang dicari bukan sebaliknya usaha atau lapangan pekerjaan apa yang mampu diciptakan. Tidak hanya tugas pemerintah dalam menanggulangi jumlah pengangguran di Indonesia, melainkan universitas memiliki andil dalam menumbuhkan jiwa jiwa berbisnis pada mahasiswa.

Diharapkan mahasiswa kedepannya tidak hanya mempunyai pemikiran menjadi seorang PNS merupakan cita-cita setelah lulus sarjana. Menciptakan lapangan pekerjaan merupakan tugas masyarakat Indonesia, lebih lagi masyarakat terdidiknya. Mahasiswa juga dituntut bagaimana setelah lulus nantinya mampu menerapkan pengalaman yang didapatkan melalui ilmu yang telah didaparkannya dalam kehidupan berdampingan dengan masyarakat. Tidak hanya berbentuk teori-teori saja namun pengetahuan juga perlu dibuktikan dengan perbuatan yang nantinya akan bermanfaat untuk orang lain.

Sebagai masyarakat terdidik, mahasiswa menjadi harapan bangsa sebagai tumpuan dalam membangun perekonomian negara. Menumbuhkan karya anak bangsa perlu adanya dukungan dari masyarakat Indonesia sendiri. Tidak hanya memakai namun menciptakan serta menghargai produk dalam negeri dengan cara mengurangi jumlah impor. Mengingat kebutuhan yang terus bertambah namun tidak dengan alat pemuas kebutuhan. Maka dengan ini pentingnya menumbuhkan jiwa berbisnis pada mahasiswa ini dapat menjadikan sumber daya terdidik menjadi pengangguran akan berkurang. Dengan adanya minat berbisnis yang kuat lapangan pekerjaan yang tercipta sehingga perekonomian di Indonesia bisa meningkat. Tidak hanya berpangku tangan mencari namun bisa memberi lapangan pekerjaan untuk orang lain.



Lahirnya teknologi yang semakin modern semakin memudahkan pelaku ekonomi untuk melaksanakan kegiatan ekonomi. Kegiatan ekonomi tidak hanya dilakukan secara langsung, namun bisa dilakukan walaupun tanpa tatap muka. Istilah ini sering dikatakan sebagai jual beli online. Tidak seperti dahulu kala, transaksi jual beli dalam skala kecil hanya dilakukan secara langsung.

Keadaan ini seperti yang ada di luar negeri, seseorang akan malas keluar rumah, bahkan hanya untuk sekedar berbelanja. Timbulnya seseorang enggan untuk sekedar melakukan berbelanja diluar akan membuat pelaku ekonomi lebih memilih melakukan transaksi jual beli di dalam rumah, menyalakan aplikasi di internet, memilih barang barang di toko virtual langganan, dan menentukan pembelinya. Dengan faktor-faktor kenyamanan dan kemudahan berbelanja di internet menjadikan iming-iming yang menggurikan. Apalagi jika dibandingkan dengan cara berbelanja di TV, telepon, pos, faksimile. Jika lewat telepon, pengguna akan dikenai biaya beban pulsa telepon. Berbeda jika dilakukan secara online, kita bisa mengetahui barang tersedia atau tidak dengan mudah. Memilih barang yang disukai, membandingkan harga dengan produk di toko online lain secara leluasa.<sup>2</sup>

Semakin berkembangnya teknologi jual beli di Indonesia tidak mengharuskan konsumennya datang langsung ke toko untuk berbelanja melainkan bisa melalui toko online, seperti shopee, olx, tokopedia, bukalapak, dll menjadikan masyarakat Indonesia senang berbelanja. Dengan fitur-fitur yang diberikan setiap aplikasi belanja online, memberikan dampak positif dan negatif. Dampak

---

<sup>2</sup> Husein Umar, *Business an Introction*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2003, hlm. 302-303

positifnya, seseorang bisa berbelanja dengan jarak yang sangat jauh tanpa terkendala tempat dan jarak, produk produk dalam negeri mulai diminati bukan hanya untuk masyarakat luar negeri namun diluar negeri juga. Namun, tidak memungkiri akan menyebabkan dampak negatif yaitu, jumlah konsumsi akan dipastikan akan meningkat tanpa disadari oleh setiap individu dikarenakan mudahnya akses yang akan didapatkan.

Peminat belanja di toko online di Indonesia pun disadari memiliki jumlah yang tinggi. Berkembangnya teknologi untuk kemudahan manusia dalam bertransaksi membuat seseorang tak terkecuali masyarakat di Indonesia mengalami peningkatan jumlah berbelanja online. Diketahui pada tahun 2018, jumlah belanjaan yang dilakukan secara online mencapai angka 11,9 persen dari total populasi di Indonesia.<sup>3</sup> Tidak hanya belanja produk dalam negeri saja, melainkan masyarakat Indonesia juga belanja online ke luar negeri dengan cara yang mudah. Disadari atau tidak ini bisa menjadi peluang bagi pembisnis dalam negeri. Bagaimana kita bisa menggunakan peluang ini dalam memulai bisnis secara personal. Dengan cara ini produk Indonesia sedikit demi sedikit akan dikenal oleh masyarakat luar negeri. Indonesia akan mulai dikenal tidak hanya kebudayaannya saja, namun hasil produk makanan, fashion, dan produk lainnya.

Hal ini bisa menjadi salah satu cara membangun citra perekonomian Indonesia menjadi baik dimata dunia. Namun hal ini akan tercapai apabila masyarakat Indonesia mampu bergerak menciptakan suatu inovasi karya anak bangsa. Bukan hanya bangga dengan produk negara lain, namun harus bangga

---

<sup>3</sup> <http://ekonomi.kompas.com> diakses pada tanggal 18 Desember 2019 pukul 10.15 WIB

dengan hasil karya anak bangsa sendiri. Bukan hanya memperkenalkan budayanya saja, namun tempat wisata wisata yang ada di Indonesia.

Salah satu kota yang memiliki banyak universitasnya adalah Kota Malang. Selain Yogyakarta, Malang juga merupakan kota di Indonesia yang menjadi incaran calon mahasiswa. Setiap tahunnya pendatang di kota apel ini akan bertambah. Banyak pemuda-pemudi melanjutkan studinya di kota ini. Calon mahasiswa yang datang ke Malang tidak hanya berasal dari Jawa saja, melainkan ada yang berasal dari luar pulau seperti Kalimantan, Sumatera, hingga Maluku dan Nusa Tenggara. Alasan yang mendasari calon mahasiswa yang ingin melanjutkan pendidikannya pun juga beragam.

Latar belakang orang tua yang dimiliki setiap mahasiswa di Malang ini pun berbeda-beda. Ada yang memang orangtuanya mampu untuk membiayai, ada yang dari latar belakang keluarga yang serba cukup. Dengan latar belakang orangtua yang berbagai macam inilah, suatu hal yang memaksa mahasiswa mampu mencari ide-ide kreatif usaha untuk memenuhi kebutuhannya selama mengenyam pendidikan di bangku perkuliahan. Dimulai dengan usaha yang dilakukan dalam skala kecil agar modal yang dikeluarkan tidak terlalu besar, seperti menjual pulsa, pakaian, makanan ringan, dll. Diperlukan niat dan tekad yang kuat untuk memulai suatu usaha.

Keinginan seseorang untuk melakukan kegiatan usaha tidak hanya berasal pada dirinya sendiri melainkan bisa juga mendapat dorongan orang lain yang mana tersebut berasal pada diri luarnya seseorang. Penumbuhan minat berbisnis tidak lepas dari upaya dorongan pendidikan dan pelatihan yang dapat memotivasi bagi

seseorang untuk melakukan aktivitas bisnis. Jika pendidikan yang didapatkan rendah, hanya segelintir manusia yang tetap akan melakukan bisnis, sisanya akan enggan melakukan bisnisnya sendiri. Hal ini dikarenakan seseorang akan menghindari resiko kerugian yang akhirnya menghambat perkembangan usahanya. Adapun beberapa faktor yang muncul dari diri sendiri atau bahkan pengaruh dari luar yang mampu menumbuhkan minat bisnis pada seseorang, misalnya dalam proses pembelajaran dibangku perkuliahan mahasiswa menerima pengetahuan melalui mata kuliah kewirausahaan, kemudian pengetahuan berbisnis lebih diperkuat lagi dengan mata kuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha, maka besar kemungkinan hal tersebut mampu memperkuat dan mengembangkan pengetahuan mahasiswa untuk berbisnis.

Dengan teknologi yang semakin modern, usaha pada kalangan mahasiswa semakin dibuat mudah. Mengapa demikian, dikarenakan waktu yang diperlukan dalam menjalankan usaha tidak akan mengganggu waktu belajar dan mengerjakan tugas mahasiswa. Mahasiswa hanya membutuhkan waktu disela-sela belajar untuk proses perjalanan usaha. Usaha online pun tidak mengharuskan tatap muka antara penjual dan pembeli. Kesepakatan bisa dilakukan melalui media online. Tidak hanya itu kemudahan berbisnis online yaitu biaya yang digunakan bisa menjadi relatif murah. Bisnis online bisa menjadi salah satu alternatif agar pemasaran tetap berjalan.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Malahayati dan Henry, *99 Bisnis Anak Muda*, Jakarta: Penebar Plus, 2015, hlm. 316

Namun sangat disesalkan banyak orang terutama mahasiswa yang ingin memulai karirnya dibidang usaha, tapi tidak mengetahui harus mengembangkan usaha yang sudah dirintisnya. Hal inilah yang membuat banyak orang berhenti ditengah usaha yang sedang ditekuninya. Disini peran Universitas dalam mengembangkan usaha yang sudah dimiliki mahasiswa sangatlah penting, dengan menyediakan matakuliah tentang Studi Kelayakan Usaha. Di dalam mata kuliah Studi Kelayakan Usaha sendiri mahasiswa akan diberikan pengetahuan bukan hanya apa peluang usaha di masyarakat, namun langkah apa yang harus disiapkan oleh calon pembisnis nantinya.

Pengetahuan bisnis yang didapat mahasiswa jurusan Pendidikan Ilmu pengetahuan Sosial dalam mata kuliah Studi Kelayakan Usaha (SKU) menjadi salah satu pendorong terhadap mengembangkkn bisnis sehingga seseorang akan menggali lebih dalam lagi potensi-potensinya dalam berbisnis. Dalam proses pengembangan bisnis sendiri sangat dibutuhkan motivasi dan dukungan yang sangat besar.

Pada semester VI mahasiswa jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang telah menerima matakuliah wajib yaitu Kewirausahaan. Pemahaman mahasiswa mengenai dunia bisnis akan diperluas lagi pada saat mahasiswa menginput matakuliah Studi Kelayakan Usaha yang mana matakuliah tersebut dapat diambil memasuki semester VI. Sehingga pada mahasiswa akan disajikan matakuliah yang tidak mempersiapkan pada dunia pendidikan saja, namun pada dunia bisnis. Mahasiswa dapat memanfaatkan kesempatan ini untuk

mempersiapkan pengetahuan-pengetahuan dalam matakuliah Studi Kelayakan Usaha untuk mengembangkan potensi usahanya dalam dunia bisnis setelah lulus sarjana. Perluasan ilmu inilah yang nantinya mampu menghantarkan mahasiswa pada perencanaan usaha/proyek yang diinginkan. Diharapkan tidak hanya untuk keinginan perencanaan usaha dalam skala kecil saja, namun dalam perencanaan skala besar.

Pengetahuan Studi Kelayakan Usaha (SKU) memberikan aspek-aspek yang digunakan dalam mengembangkan usaha bisnis online yang dimiliki oleh mahasiswa. Sikap, motivasi, dan minat sangat dibutuhkan mahasiswa sebagai pijakan utama, bagaimana langkah yang diambil dalam melihat peluang usaha, dengan adanya peluang usaha diharapkan mampu menciptakan lapangan pekerjaan yang luas. Minat berbisnis mahasiswa yang sudah ada bisa diharapkan mampu memberikan keinginan yang kuat untuk mengembangkan usaha dimasa yang akan mendatang.

### **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan pembahasan yang telah disampaikan peneliti di bagian latar belakang masalah, maka dapat dibuat beberapa fokus penelitian yang akan disusun dalam pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana makna pembelajaran Studi Kelayakan Usaha bagi mahasiswa jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?
2. Bagaimana perkembangan usaha bisnis online pada mahasiswa jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang?

### **C. Tujuan Penelitian**

Setelah pemaparan dari rumusan masalah yang telah dicantumkan oleh peneliti, maka tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk:

1. Menjelaskan makna pembelajaran studi kelayakan usaha terhadap mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Mendiskripsikan perkembangan usaha bisnis online pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

### **D. Manfaat Penelitian**

Dengan adanya penelitian yang dilakukan ini, diharapkan mampu memberikan dampak positif berupa manfaat kepada pihak lain, baik secara teoritis maupun secara praktis:

Manfaat bagi peneliti:

1. Dapat memperkaya kajian-kajian mengenai pendidikan pengetahuan Studi Kelayakan Usaha.
2. Dapat memperkaya kajian-kajian empiris yang digunakan referensi peneliti lain guna mengembangkan penelitian dimasa yang akan datang dengan tema yang hampir sama, serta waktu dan tempat yang lebih luas.

Manfaat bagi dosen:

1. Untuk mengembangkan hal-hal positif dalam pembelajaran Studi Kelayakan Usaha di kampus serta menumbuhkan kreativitas dalam penyampaian pembelajaran bagi dosen.

2. Dapat meningkatkan minat serta pengalaman dalam mengembangkan bisnis dengan pengalaman-pengalaman baru yang didapatkan dari dosen.

Manfaat bagi mahasiswa:

1. Sebagai pengetahuan untuk mahasiswa yang memilih karir tidak hanya didunia pendidikan melaikan dibidang usaha juga.
2. Mengembangkan pola-pola aspek usaha yang sudah dimiliki oleh mahasiswa jurusan pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang maupun pada jurusan lainnya.
3. Diharapkan mahasiswa tidak hanya bisa membaca peluang usaha yang ada, namun juga bisa memperkuat usaha dengan menrapak aspek-aspek usaha yang telah dipelajari.

#### **E. Ruang Lingkup Penelitian**

Didalam proses penelitian ruang lingkup dan pembatasan masalah sangatlah penting, karena pada saat penelitian fokus permasalahan terdapat pada variabel-variabel yang akan diteliti dan akan dijadikan sebagai pedoman peneliti selama proses penelitian. Hal ini untuk mengurangi perluasan pembahasan yang akan dikaji oleh peneliti pada proses penelitian. Penelitian ini dibatasi dengan:

1. Lokasi yang digunakan peneliti selama proses penelitian ini berada di jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan (FITK).
2. Subyek yang sesuai dengan penelitian ini yaitu mahasiswa semester VI jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang sedang menempuh matakuliah Studi Kelayakan Usaha.



## F. Originalitas Penelitian

Pada proses pembuatan proposal penelitian ini, perlu adanya pemaparan penelitian terdahulu sebagai pembeda dengan penelitian yang dilakukan pada penelitian ini. Maka dari itu peneliti akan memaparkan beberapa penelitian terdahulu yang bersumber dari jurnal penelitian, skripsi, maupun literatur-literatur lainnya yang terkait dengan penelitian ini. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang diringkas secara sederhana sebagai pedoman pada originalitas penelitian ini.

Yang pertama penelitian ini dilakukan oleh Sri Fitri Wahyuni, dengan judul: Peningkatan Prestasi Belajar Mahasiswa Melalui Penerapan Model Pembelajaran Kooperatif Tipe Stad (*Student Teams Achievement Divission*) Pada Mata Kuliah Studi Kelayakan Bisnis (Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis). Hasil yang diperoleh pada penelitian ini yaitu tidak adanya perbedaan yang signifikan antara prestasi belajar mahasiswa kelas K Manajemen pagi sebagai kelas kontrol dengan prestasi belajar mahasiswa kelas A Manajemen A yang digunakan sebagai kelas eksperimen.

Penelitian kedua yang dilakukan oleh Singgih Santoso, Budi Sutedjo Dharma Oetomo, dengan judul: Pengaruh Motivasi dan Efikasi Diri Terhadap Minat Membuka *Star-Up Bussiness* Pada Mahasiswa. Hasil pada penelitian ini adanya pengaruh variabel efikasi diri dan variabel motivasi diri dengan menggunakan analisis regresi berganda. Hal tersebut memiliki pengaruh secara signifikan terhadap niat mahasiswa menjadi seorang pendiri usaha.

Originalitas penelitian yang ketiga yaitu dilakukan oleh Agung Dicky Pratama dengan judul: Pengaruh *Entrepreneurship Education* Dan *Need For Achievement* Terhadap *Entrepreneurial Intention* Melalui *Self-Efficacy* Studi Pada Mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang. (Tesis, pendidikan bisnis dan manajemen fakultas pasca). Pada penelitian ini memberikan hasil adanya pengaruh langsung dan tidak langsung secara positif dan signifikan antara variabel *Entrepreneurship Education*, *Need For Achievement*, *Self-Efficacy*, terhadap *Entrepreneurial Intention* pada mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang.

Originalitas yang keempat yaitu penelitian yang dilakukan oleh Hazraini Tanjung dengan judul: Pengaruh Pembelajaran Kewirausahaan Dan Motivasi Kewirausahaan Terhadap Minat Menjadi Pengusaha Muda (Young Entrepreneur) pada Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis USU. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Hazraini ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang baik pembelajaran dan motivasi kewirausahaan dalam menumbuhkan jiwa pengusaha pada mahasiswa program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis USU.

Originalitas penelitian yang terakhir yaitu penelitian yang dilakukan oleh Wulan Hidayah dengan judul Pengaruh Pusat Pengembangan Bisnis Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa pusat pengembangan bisnis mempunyai pengaruh terhadap minat bisnis berwirausaha pada mahasiswa Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

**Tabel 1.1**  
**Tabel Originalitas Penelitian**

No.	Nama peneliti, judul, bentuk (jurnal/skripsi/tesis)	Persamaan	Perbedaan	Originalitas penelitian
1.	Sri Fitri Wahyuni, Peningkatan Prestasi Belajar Mahasiswa Melalui Penerapan Model Pembelajaran Kooperatif Tipe Stad ( <i>Student Teams Achievement Divission</i> ) Pada Mata Kuliah Studi Kelayakan Bisnis, (jurnal), 2017	-sama-sama meneliti tentang pembelajaran mata kuliah studi kelayakan bisnis	- kuantitatif - bukan meneliti terhadap minat bisnis pada mahasiswa	- Hasil yang diperoleh pada penelitian ini yaitu tidak adanya perbedaan yang signifikan antara prestasi belajar mahasiswa kelas K Manajemen pagi sebagai kelas kontrol dengan prestasi belajar mahasiswa kelas A Manajemen A yang digunakan sebagai kelas eksperimen
2.	Singgih Santoso dan Budi Sutedjo Dharma Oetomo, Pengaruh Motivasi dan Efikasi Diri Terhadap Minat Membuka <i>Star-Up Bussiness</i> Pada Mahasiswa. (jurnal), 2017	- sama-sama meneliti tentang usaha yang digunakan sebagai faktor pendukung seorang mahasiswa menjadi pembisnis	-kuantitatif -variabel efikasi diri dan variabel motivasi diri -menggunakan teknik <i>purposive sampling</i>	- hasil pada penelitian ini yaitu variabel efikasi diri dan variabel motivasi diri terbukti berpengaruh secara positif signifikan terhadap niat menjadi wirausahawan.
3.	Agung Dicky Pratama, Pengaruh <i>Enterpreneurship</i>	- sama-sama meneliti urgensi	-kuantitatif -lokasi penelitian	- hasil dari penelitian ini menyatakan

	<i>Education Dan Need For Achievement Terhadap Enterpreneurial Intention Melalui Self-Efficacy Studi Pada Mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang. (tesis), 2019</i>	membuat lapangan pekerjaan baru di era yang modern ini bagi mahasiswa	berada di Universitas Negeri Malang	bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel <i>Enterpreneurship Education, Need for Achievement, Self-Efficacy</i> , terhadap <i>Enterpreneurial Intention</i>
4.	Hazraini Tanjung, Pengaruh Pembelajaran Kewirausahaan Dan Motivasi Kewirausahaan Terhadap Minat Menjadi Pengusaha Muda (Young Entrepreneur) Pada Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis USU. (skripsi)	- sama-sama meneliti tentang pengaruh pembelajaran terhadap minat bisnis mahasiswa.	- kuantitatif -obyek penelitian adalah mahasiswa program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis USU. - pembelajaran yang digunakan kewirausahaan	- hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan, pengaruh pembelajaran kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat bisnis menjadi pengusaha muda (young entrepreneur)
5.	Wulan Hidayah Nasution, Pengaruh Pusat Pengembangan Bisnis Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. (skripsi) 2018	- sama-sama meneliti mengenai minat bisnis pada mahasiswa	- kuantitatif - lokasi penelitian berada di UIN Sumatera Utara	- hasil yang diperoleh pada penelitian ini adalah adanya pengaruh keberadaan pusat pengembangan bisnis terhadap minat berwirausaha pada mahasiswa.

## **G. Definisi Istilah**

### **a. Urgensi**

Urgensi adalah sesuatu hal yang memiliki sifat penting untuk dilakukan.<sup>5</sup> Urgensi disini dimaksudkan pentingnya suatu mahasiswa untuk mempelajari studi kelayakan usaha di kampus guna menumbuhkan minat dalam bidang usaha.

### **b. Studi kelayakan usaha**

Studi kelayakan usaha merupakan aktivitas yang dilakukan oleh seseorang yang ditugaskan meneliti suatu proyek oleh perusahaan secara detail mengenai layak atau tidak suatu proyek tersebut dijalankan.<sup>6</sup> Seseorang akan mempelajari aspek aspek apa saja yang akan diketahui sebelum mendirikan sebuah usaha (bisnis). Sehingga diharapkan bisnis yang akan dijalankan sesuai dengan apa yang diinginkan. Pada Studi kelayakan usaha (SKU) tidak hanya mempelajari secara mendalam mengenai layak atau tidaknya suatu proyek dijalankan, melainkan analisis yang dilakukan tersebut berguna secara berkelanjutan dalam rangka meraih keuntungan dengan waktu yang tidak terbatas.

---

<sup>5</sup> <http://kbbi.web.id/urgensi.html> diakses pada tanggal 13 Desember 2019 pukul 20.27 WIB

<sup>6</sup> Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Prenada Media Group, 2012, hlm. 7

### **c. Pengembangan**

Dalam Kamus umum Bahasa Indonesia karya Wjs Poerwadarminta dalam buku Pengembangan Media Pembelajaran karya Sukiman, pengembangan adalah perbuatan menjadikan bertambah, berubah sempurna.

### **d. Usaha atau Bisnis**

Sebuah keinginan atau aktivitas yang mengalokasikan sumber-sumber daya yang dimiliki ke dalam suatu kegiatan produksi yang menghasilkan jasa dengan tujuan barang dan jasa tersebut bisa dipasarkan kepada konsumen agar dapat memperoleh keuntungan atau pengembalian hasil.

### **e. Mahasiswa**

Mahasiswa adalah simbol nama yang digunakan untuk pelafalan orang yang sedang melanjutkan pendidikan di Sekolah Tinggi, Akademi, maupun Universitas, setelah menyelesaikan pendidikan di Sekolah Menengah Atas.<sup>7</sup> Mahasiswa merupakan seseorang yang melanjutkan tingkat pendidikannya ke tahap pendidikan selanjutnya, baik dari swasta maupun negeri. Pada jenjang ini mahasiswa akan mendapatkan gelar sarjana nantinya setelah lulus.

---

<sup>7</sup> <http://id.wikipedia.org/wiki/mahasiswa> diakses pada tanggal 13 Desember 2019 pukul 21.10 WIB

## H. Sistematika Pembahasan

Pada dasarnya didalam suatu pembahasan penelitian harus memiliki struktur penyampaian yang baik serta sesuai dengan urutan yang semestinya, peneliti harus mendahulukan informasi yang memang seharusnya terlebih dahulu tersampaikan atau mengakhiri informasi yang memang letak ukurannya berada di akhir. Maka dari itu dibutuhkan sistematika pembahasan yang dibentuk sebagai acuan pola berfikir yang sistematis saat penelitian. Adapun skripsi ini menggunakan sistematika pembahasan sebagai berikut:

Bab I tentang pendahuluan. Pada bab I peneliti menggambarkan pembahasan secara umum apa yang menjadi dasar penelitian dilakukan. Dalam bab ini peneliti membahas mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, ruang lingkup penelitian, definisi istilah, originalitas penelitian dan sistematika penelitian.

Bab II tentang kajian pustaka. Pada bab II ini peneliti akan memberikan materi-materi yang dapat mendukung penelitian yang bersifat teoritis konseptual. Isi dari bab II meliputi: teori tentang Studi Kelayakan Usaha dan teori tentang minat bisnis.

Bab III tentang metode penelitian. Pada bab III ini, peneliti akan menjabarkan mengenai pendekatan dan jenis penelitian yang digunakan selama proses berjalan, yaitu menjelaskan tentang: metode penelitian, kehadiran peneliti, lokasi penelitian, data dan sumber penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, dan uji validitas data.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Pendidikan kelayakan usaha

##### 1. Pengertian studi kelayakan usaha

Sebelum pembahasan mengenai pengertian studi kelayakan usaha serta kegiatan apa saja yang ada didalamnya, maka lebih baik kita mengetahui terlebih dahulu pengertian investasi. Menurut William F.S dalam Kasmir dan Jakfar investasi adalah suatu kegiatan merelakan uang sebagai bentuk investasi dimasa sekarang untuk mendapatkan keuntungan dimasa depan. Kesimpulan pada pernyataan diatas yaitu terdapat dua kata kunci resiko dan tenggang waktu.<sup>8</sup>

Pembangunan proyek investasi yang akan dilaksanakan oleh suatu pemerintah pada umumnya membutuhkan dana yang cukup besar yang memiliki pengaruh pada perusahaan untuk kedepannya. Oleh sebab itu perlu dilakukan Studi Kelayakan Usaha guna pengelolaan dana yang baik dan investasi yang dilakukan tidak terbuang sia-sia. Studi kelayakan usaha dapat diartikan sebagai analisis sebelum pendirian suatu perusahaan atau perluasan suatu proyek guna memberikan penjelasan layak atau tidaknya suatu proyek tersebut didirikan atau melihat dari sisi keuntungannya ada atau tidak. Studi kelayakan usaha

---

<sup>8</sup> Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Prenada Media Group, 2012, hlm.5



jika dilakukan oleh tenaga professional bisa menjadi peran penting dalam proses pengambil keputusan investasi.

Pengertian kelayakan menurut Kasmir & Jakfar yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara teliti dan mendalam sebelum pembangunan suatu proyek guna mengetahui besar keuntungan yang diperoleh daripada biaya yang akan digunakan dalam proses pembangunan suatu proyek atau usaha. Kelayakan juga dapat diartikan sebagai proyek yang akan dibangun memberikan manfaat keuntungan baik secara finansial maupun non-finansial sesuai apa yang menjadi tujuan dilakukan proyek tersebut. Layak disini diartikan memberikan keuntungan dengan pihak lain seperti, investor, kreditur, pemerintah, dan masyarakat luas.<sup>9</sup>

Studi kelayakan proyek bisnis adalah analisis yang dilakukan suatu perusahaan secara detail mengenai layak atau tidak suatu proyek yang telah direncanakan.<sup>10</sup> Studi kelayakan usaha merupakan penelitian yang bertujuan untuk memberikan keputusan akhir apakah ide pembangunan proyek tersebut memiliki dampak yang positif dan memberikan keuntungan yang relatif tinggi daripada dampak negatif yang akan terjadi kedepannya.

---

<sup>9</sup> Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, edisi revisi, Jakarta: Prenada Media Group, 2014, hlm.7

<sup>10</sup> Suad Husnan dan Suwarsono, *Studi Kelayakan Proyek*, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan, 2005, hlm. 3

Berdasarkan pemaparan yang telah dijelaskan diatas dapat diambil kesimpulan tentang pengertian studi kelayakan usaha adalah kegiatan analisis secara mendalam atau perencanaan secara matang sebelum suatu proyek dilakukan agar diketahui layak atau tidak proyek tersebut dilakukan. Studi kelayakan bisnis merupakan analisis terhadap suatu proyek sebelum dibangun yang tidak hanya membahas mengenai layak atau tidak proyek tersebut dilakukan, namun saat ini studi kelayakan usaha juga membahas mengenai bagaimana cara mendapatkan hasil secara maksimal dengan memanfaatkan secara maksimal.<sup>11</sup>

Studi kelayakan usaha atau yang disebut juga studi kelayakan bisnis adalah penelitian yang proses pelaksanaannya sebelum suatu proyek dijalankan mengenai layak atau tidak suatu proyek (biasanya berbentuk proyek investasi) sehingga dapat dilakukan dengan berhasil didalam proyek tersebut.<sup>12</sup> Menurut Kamaluddin studi kelayakan usaha memiliki arti secara sempit dan luas. Studi kelayakan usaha dalam sempit yaitu suatu tindakan penelitian yang dilakukan sebelum dilakukannya bisnis itu agar mengetahui layak atau tidaknya dengan mempertimbangan keuntungan dibidang ekonomi suatu bisnis. Maknanya jika penelitian tersebut memiliki indeks keuntungan ditandai dengan bertambahnya nilai kekayaan bagi pelaku bisnis, maka bisnis yang sedang diteliti

---

<sup>11</sup> Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Usaha Analisis Integratif dan Studi Kasus*, Malang: UIN Press, 2017, hlm. 2

<sup>12</sup> Jumingan, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Bumi Aksara, 2011, hlm. 3

tersebut dianggap layak untuk dioperasionalkan sehingga akan terjadi proses selanjutnya dalam proyek tersebut.<sup>13</sup>

Pengertian studi kelayakan usaha lainnya dalam arti luas adalah suatu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui seberapa besar layak atau tidaknya suatu proyek dibangun dengan memperhatikan indikator keberhasilannya yaitu penggunaan potensi sumber daya yang melimpah disekitar proyek yang dibangun, dengan berdirinya diharapkan mampu menambah dan menghemat devisa bagi pemerintah, memberi peluang usaha pada pihak lain setelah dibangunnya proyek tersebut.<sup>14</sup> Studi kelayakan usaha merupakan analisis yang dilakukan sebelum pembangunan suatu proyek dengan mendalam guna mengetahui layak atau tidak suatu rencana bisnis yang telah dibentuk. Proyek dikatakan layak atau bagus jika hasil analisis yang diperoleh dalam studi kelayakan usaha memiliki manfaat keuntungan untuk perusahaan.<sup>15</sup>

## **2. Tujuan studi kelayakan usaha**

Sebelumnya sedikit telah dibahas mengapa perlu adanya dilakukan studi kelayakan usaha sebelum suatu proyek atau usaha akan dilakukan. Semua dilakukan agar suatu proyek atau usaha yang akan dijalankan tidak akan sia-sia, sehingga tidak menimbulkan masalah yang terjadi dimasa yang mendatang. Ada 5 tujuan perlu dilakukannya studi kelayakan usaha, yaitu:

---

<sup>13</sup> Kamaluddin, *Studi Kelayakan Bisnis*, Malang: Penerbit Dioma, 2008, hlm. 1

<sup>14</sup> Ibid. Hlm. 2

<sup>15</sup> Husein Umar, *Bussines an Introduction*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2003, hlm. 245

a. Menghindari resiko kerugian

Dimasa yang akan mendatang seorang pengusaha pasti akan mengalami ketidakpastian didunia usaha. Terdapat beberapa kondisi yang dapat diperkirakan dimasa sekarang, namun juga ada beberapa kondisi yang tidak dapat di perkirakan untuk masa depan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan usaha dapat meminimalisir kerugian yang tidak diinginkan, baik resiko yang terencana maupun tidak.

b. Memudahkan perencanaan

Jika suatu perusahaan telah memahami resiko apa yang akan dialami oleh suatu perusahaan tersebut, akan lebih mudah suatu perusahaan dalam menanggulangi resiko dengan perencanaan yang telah direncanakan sebelumnya. Didalam perencanaan sendiri terdapat anggaran dana yang dibutuhkan, kapan usaha atau proyek dapat dioperasionalkan, penggunaan lokasi strategis yang digunakan untuk mendirikan proyek, dan siapa saja yang menjadi pelaku pelaksanaan proyek, bagaimana cara menjalankannya, keuntungan yang diperoleh serta cara mengawasi jika terjadi penyimpangan.

c. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan

Perencanaan yang telah dibuat secara sistematis akan memudahkan perusahaan dalam melaksanakan bisnis. Suatu perusahaan akan mempunyai pedoman yang harus dikerjakan pada

proses penyelesaian didalam proyek. Manfaat yang bisa diambil setelah dibuatnya perencanaan, pengerjaan akan lebih sistematis sehingga sesuai dengan rencana yang telah disusun.

d. Memudahkan pengawasan

Setiap perusahaan akan membuat suatu susunan perencanaan yang akan dilakukan kedepannya selama perusahaan berjalan. Susunan yang sesuai dengan perencanaan maka akan mempermudah pengawasan terhadap jalannya usaha. Hal ini perlu dilakukan agar apa yang sudah direncanakan tidak menyimpang dari sasaran atau perencanaan yang telah disusun.

e. Memudahkan pengendalian

Pengendalian dilakukan untuk menstabilkan kembali pekerjaan-pekerjaan yang tidak sesuai dengan apa yang semestinya.<sup>16</sup> Sehingga akan kembali jalan yang semestinya. Pengendalian dilakukan agar rencana-rencana yang telah tersusun secara apik tidak dilakukan keluar jalur yang seharusnya yang dapat merugikan pihak manapun.

---

<sup>16</sup> Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, edisi revisi, Jakarta: Prenada Media Group, 2014, hlm. 13-14

### 3. Manfaat Studi Kelayakan Usaha

Jika hasil penelitian studi kelayakan usaha suatu proyek sudah memenuhi standar layak untuk dibangun, untuk tahap selanjutnya terdapat pihak-pihak tertentu yang memerlukan untuk dikaji ulang. Hasilnya berupa suatu penolakan atau persetujuan kelayakan laporan tadi dengan disesuaikannya kebutuhan dan kepentingannya. Terdapat kemungkinan tidak terlaksananya suatu proyek jika studi yang telah dinyatakan tidak layak. Ada beberapa alasan yang membuat hal tersebut bisa terjadi yaitu hasil yang dipaparkan merupakan hasil rekayasa atau tidak obyektif, namun bisa saja intervensi pihak lain tidak terpenuhi.<sup>17</sup>

Adapun beberapa pihak yang memerlukan laporan hasil studi kelayakan usaha, antara lain:

a. Pihak investor

Jika hasil studi kelayakan usaha sudah dapat direalisasikan dalam bentuk proyek, maka aktivitas selanjutnya mengenai pendanaan. Perlu adanya pencairan dana untuk menunjang langkah selanjutnya dalam merealisasikan suatu proyek. Untuk mendapatkan dana dalam pembangunan suatu proyek, perusahaan akan mencari calon investor yang ingin menanamkan modalnya untuk proses pembangunan suatu proyek. Sebelum menanamkan modal, calon investor

---

<sup>17</sup> Husein Umar, *Bussines an Introduction*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2003, hlm. 247

membutuhkan laporan studi kelayakan usaha guna tindakan yang diambil selanjutnya apakah setuju atau tidak penanaman modal ke perusahaan tersebut. Hal ini demi kepentingan langsung mengenai keuntungan dan jaminan keselamatan yang akan ditanam.

b. Pihak kreditor

Pendanaan tidak hanya melalui investor saja, namun bisa melalui pinjaman bank. Pihak bank mempunyai kepentingan untuk mempelajari studi kelayakan usaha yang akan didirikan termasuk mempertimbangkan sisi sisi yang lain guna langkah selanjutnya dari bank apakah akan meminjam dananya atau tidak.

c. Pihak manajemen perusahaan

Pembuatan studi kelayakan usaha bukan saja bisa dilakukan oleh seseorang yang bekerja di dalam perusahaan itu sendiri, melainkan orang lain yang bukan orang perusahaan namun memiliki kepentingan juga dapat melakukan studi kelayakan usaha terhadap proyek tersebut. Terlepas baik pihak internal maupun eksternal yang melakukan studi kelayakan usaha mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk meningkatkan proses usaha dengan melihat meningkatnya laba perusahaan.

d. Pihak pemerintah dan masyarakat

Ketika proses dilakukannya studi kelayakan usaha, perusahaan harus tetap memperhatikan kebijakan-kebijakan pemerintah yang telah ditetapkan. Contoh kebijakan pemerintah yang ada disektor ekonomi yang dimaksud yaitu tentang

kebijakan ekspor nonmigas, penggunaan tenaga kerja dengan skala yang besar, dan penghematan devisa.

e. Bagi tujuan pembangunan ekonomi

Tidak hanya melakukan studi kelayakan usaha sebelum mengoperasionalkan suatu proyek, hal lain yang perlu dilakukan itu yaitu menganalisis manfaat yang dapat diperoleh atau biaya yang dapat ditimbulkan oleh proyek dalam pembangunan nasional.<sup>18</sup> Sehingga, penelitian akan memperhatikan dampak yang akan ditimbulkan dengan terencananya suatu proyek atau usaha tersebut. Jika dengan terlaksananya proyek dapat mengurangi jumlah pengangguran akan mengangkat perekonomian negara baik.

#### 4. Aspek-aspek Penilaian Usaha

Didalam studi kelayakan bisnis terdapat aspek-aspek yang harus dianalisis, yaitu:

a. Aspek yuridis/hukum

Berkaitan dengan prosedur awal legalisasi yang harus dipenuhi suatu badan usaha mengenai keberadaan suatu usaha yang akan didirikan, baik dari segi badan hukum maupun segi perizinan. Suatu perusahaan baik dalam skala kecil maupun besar dikatakan baik jika telah mengantongi izin dari lembaga-lembaga yang bersangkutan. Hal ini memberikan kenyamanan pada masyarakat untuk kedepannya. Dengan adanya izin untuk mendirikan suatu perusahaan menandakan usaha yang dilakukan

---

<sup>18</sup> Ibid



telah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh pemerintah.

b. Aspek pasar/pemasaran

Berkaitan dengan permintaan produk yang akan dipasarkan, analisis daya saing dengan usaha-usaha yang sudah ada, keuntungan penjualan yang mungkin bisa diraih. Tujuan dilakukan dalam aspek ini yaitu untuk melihat kondisi permintaan produk yang akan diproduksi memiliki tanggapan yang baik dari pengguna produk, baik dari kualitas maupun harga yang akan ditawarkan.<sup>19</sup>

c. Aspek finansial

Berkaitan dengan modal yang dimiliki oleh suatu badan usaha. Pada aspek finansial modal bisa bersumber dari modal sendiri atau menggunakan modal pinjaman. Pemilihan penggunaan modal berupa harta dan kewajiban harus sesuai dengan badan usaha yang akan didirikan, tergantung dengan tujuan masing-masing penggunaan modal, jangka waktu serta jumlah yang digunakan oleh suatu perusahaan.

---

<sup>19</sup> Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Usaha Analisis Integratif dan Studi Kasus*, Malang: UIN Press, 2017, hlm. 18

d. Aspek teknis/ operasi dan teknologis

Berkaitan dengan pemilihan lokasi strategis untuk mendirikan usaha, pemilihan alat-alat produksi, penataan ruang di perusahaan, serta pemilihan teknologi yang sesuai dengan usaha yang didirikan. Penilaian lokasi menggunakan metode penilaian hasil value penilaian yang paling tinggi terdiri pencapaian penghitungan pasar, bahan baku, transportasi, dan tenaga kerja. Pada pendirian suatu perusahaan juga memperhatikan luas produksi, ini berarti kemampuan perusahaan melakukan kuantitas produksi, kemungkinan pembelian bahan baku produksi, bahan subsidi, dan tenaga kerja yang digunakan. Hal lain yang berkaitan dalam aspek ini yaitu tersedianya teknologi, mesin, peralatan di pasar, *lay out* serta pemilihan teknologi yang tepat saat digunakan proses produksi.

e. Aspek manajemen dan organisasi

Didalam aspek manajemen dan organisasi berkaitan dengan struktur jalannya usaha dalam pembangunan secara fisik serta pengaturan dalam operasionalnya dan pembagian tugas pada setiap pelaku usaha. Dalam aspek ini berisikan dengan *planning*, *organizing*, *actuating*, *controlling*, manajemen sumber daya manusia. Pada aspek ini menekankan pada sumber daya manusia yang dibutuhkan pada perusahaan.

f. Aspek sosial, ekonomi, dan budaya

Berkaitan dengan dampak yang akan disebabkan dengan berdirinya bisnis ini terhadap kehidupan sosial masyarakat disekitar, budaya, serta perekonomian dalam skala makro maupun lainnya. Pada aspek ekonomi menjelaskan bagaimana keberadaan usaha memiliki dampak positif untuk pembangunan nasional, nilai investasi per tenaga kerja, dll.

g. Analisis mengenai dampak lingkungan

Setiap produksi yang dilakukan pada suatu perusahaan akan menimbulkan dampak bagi kehidupan makhluk hidup di sekitar.<sup>20</sup> Dalam aspek ini yang dianalisis mengenai dampak tanah, air serta udara di lingkungan sekitar tempat pembangunan bisnis tersebut. Dalam aspek ini lebih menggambarkan lingkungan disekitar tempat usaha adakah kemungkinan mencemari lingkungan hidup, tidak hanya manusia namun makhluk hidup lainnya.

---

<sup>20</sup> Ibid.

## 5. Tahap Studi Kelayakan

Di dalam sebuah studi kelayakan akan menempuh peneliti akan melalui beberapa tahapan yang harus dilalui untuk menemukan tujuan, diantaranya adalah:

### a. Inisiatif pengembangan usaha

Tahap awal munculnya inisiatif pengembangan usaha sering terjadi karena melihat adanya permintaan terselubung maupun pengembangan usaha yang telah ada. Ide pengembangan usaha perlu diikuti dengan proses penelitian yang saksama, mengingat banyaknya usaha yang gagal karena tidak didukung penelitian dan persiapan yang matang.

### b. Penelitian potensi inisiatif pengembang usaha

Tahap kedua ini merupakan tahap penelaah potensi inisiatif dengan melakukan penelusuran terhadap aspek-aspek yang ada dan implikasi termasuk potensinya.

### c. Evaluasi

Melakukan evaluasi terhadap aspek-aspek yang ada dan menarik kesimpulan melalui pengkajian aspek keuangan dan dukungan keuangan yang ada dalam bentuk faktor-faktor produksi.

d. Penentuan

Tahap ini akan menentukan kelayakan dijalankannya usaha tersebut. Jika tidak layak, maka apakah perlu diadakan penelitian ulang kembali ke tahap 2 atau perlu ditunda atau pencarian inisiatif baru pengembangan usaha. Dalam tahap ini, juga ditentukan mengenai kemungkinan-kemungkinan resiko yang bisa timbul dan cara mitigasinya sehingga resiko menjadi kecil.

e. Tahap perencanaan pelaksanaan

Setelah dinyatakan layak, tahap selanjutnya adalah perencanaan pelaksanaan dengan memulai penjadwalan dan juga persiapan pelaksanaan yakni mendapatkan komitmen dari para pihak yang terlibat yakni manajemen, investor, kreditor, pemerintah, masyarakat dan lainnya.

f. Pelaksanaan

Pada tahap terakhir yaitu pelaksanaan usaha dan bisnis dijalankan. Pelaksanaan merupakan pengaplikasian rencana-rencana usaha yang telah disepakati bersama. Pelaksanaan dilakukan oleh semua komponen masyarakat yang di perusahaan tersebut.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Suwinto Johan, *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011, 13-14

## B. Pengembangan Usaha

### 1. Pengertian Pengembangan Usaha

Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, ketrampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih ditekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang terintegrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.<sup>22</sup>

Pengembangan dalam pengertian umum berarti pertumbuhan, perubahan secara perlahan (evolusi) dan perubahan secara bertahap.<sup>23</sup> Dalam kamus umum Bahasa Indonesia karya Wjs Peorwadarminta dalam buku Pengembangan Media Pembelajaran karya Sukiman, pengembangan adalah perbuatan menjadikan bertambah, berubah sempurna. Kegiatan pengembangan meliputi tiga tahapan yaitu perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi yang diikuti dengan kegiatan penyempurnaan sehingga diperoleh bentuk yang dianggap memadai.<sup>24</sup>

---

<sup>22</sup> Marihot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002, hlm. 168

<sup>23</sup> Punaji Setyosari, *Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan*, Jakarta: Kencana, 2012, hlm. 218-219

<sup>24</sup> Sukiman, *Pengembangan Media Pembelajaran*, Yogyakarta: Pedagogia, 2012, hlm. 53

Jadi dapat diartikan bahwa pengembangan adalah suatu proses atau usaha untuk melakukan suatu perubahan baik secara perlahan maupun secara bertahap dengan memperdalam dan memperluas pengetahuan yang telah ada melalui proses perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi.

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap pengusaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha.<sup>25</sup>

Menurut Mulyadi Nitisusantro, pengembangan usaha adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah-pemerintah daerah, masyarakat, dan *stakeholder* lainnya untuk memberdayakan suatu usaha melalui pemberian fasilitas, bimbingan pendampingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing sebuah usaha.<sup>26</sup>

Dari penjelasan di atas, pengembangan usaha adalah upaya yang dilakukan berbagai pihak yang terkait dalam usaha tersebut, baik pemerintah daerah, masyarakat dan terutama pengusaha itu sendiri untuk mengembangkan usahanya menjadi usaha yang lebih besar dengan daya

---

<sup>25</sup> Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era-Globalisasi*, Jakarta: Rineke Cipta, 2011, hlm. 66

<sup>26</sup> Mulyadi Nitisusantro, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Bandung: Alfabeta, 2010, hlm. 271

saing tinggi melalui pemberian fasilitas dan bimbingan pendampingan yang disertai dengan motivasi dan kreativitas.

Setiap manusia pasti mempunyai naluri atau keinginan dalam hidupnya untuk berusaha mencapai apa saja yang diinginkan atau dicita-citakan. Untuk mencapai keinginan itu manusia selalu berusaha dalam mencapai kehidupan yang lebih baik. Dalam usaha inilah manusia dapat mendirikan berbagai macam usaha yang mendapatkan kesuksesan. Dalam memenuhi kebutuhan manusia, maka usaha dapat menimbulkan adanya usaha yang menciptakan barang dan jasa. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, usaha adalah kegiatan dengan menggunakan tenaga pikiran atau badan untuk menyatakan suatu maksud.

Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan disuatu daerah dalam suatu negara.<sup>27</sup>

Dari uraian diatas dapat diambil kesimpulan usaha merupakan suatu kegiatan yang didalamnya mencakup kegiatan produksi, dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran, dan badan, untuk mencapai suatu tujuan. Maka demikian pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dengan

---

<sup>27</sup> Harnaizar, *Menangkap Peluang Usaha*, Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa, 2003, hlm. 14



meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

## 2. Tahapan Pengembangan Usaha

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha sebagai berikut:

### a. Memiliki Ide Usaha

Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya *sense of business* yang kuat dari seorang wirausaha.

### b. Penyaringan Ide/ Konsep Usaha

Pada tahap ini, wirausahawan akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian bisnis yang lebih spesifik. Penyaringan ide-ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.

c. Pengembangan Rencana Usaha (*Bussines Plan*)

Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam menyusun rencana usaha (*business plan*), para wirausahawan memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.

d. Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha

Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan dalam pelaksanaan usaha. Rencana usaha akan menjadi panduan bagi dalam pelaksanaan usaha yang akan dilakukan seorang wirausaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha, seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> Kustoro Budiarta, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009, hlm. 153

### 3. Strategi Pemasaran Usaha Online

Secara bahasa strategi berasal dari kata *strategic* yang berarti menurut siasat atau rencana dan *strategy* yang berarti ilmu siasat. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia istilah strategi adalah rencana yang cermat mengenal kegiatan untuk mencapai sasaran khusus. Strategi adalah bagaimana menggerakkan pasukan ke posisi paling menguntungkan sebelum pertempuran aktual dengan musuh.<sup>29</sup>

Strategi pemasaran adalah memilih dan menganalisa pasar sasaran yang merupakan suatu kelompok orang yang ingin dicapai oleh perusahaan dan menciptakan suatu bauran pemasaran yang cocok dan yang dapat memuaskan pasar sasaran tersebut. Dunia pemasaran diibaratkan sebagai suatu medan tempur bagi para produsen dan para pedagang yang bergerak dalam komoditi yang sama, maka perlu sekali diciptakan suatu strategi pemasaran, agar dapat memenangkan peperangan tersebut.<sup>30</sup>

Pasar dan pemasaran dalam dunia usaha merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya. Setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar. Pasar merupakan suatu yang sangat vital bagi seorang pengusaha atau pemasar yang akan memasarkan produk. Oleh karena itu seorang pengusaha harus mengetahui secara baik tentang

---

<sup>29</sup> M. Suyanto, *Marketing Strategy Top Brand Indonesia*, Yogyakarta: CV Andi Offset, 2007, hlm 16

<sup>30</sup> Buchari Alma, *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*, Bandung: Alfabeta, 2009, hlm. 195

bagaimana dapat memasarkan produknya. Pengusaha dapat mengenal dan mengidentifikasi pasarnya hingga pengusaha dapat menguasai pasarnya tersebut. Penguasaan pasar itulah yang ingin di capai oleh para pengusaha. Oleh karena itu pengusaha harus dapat mengetahui dengan baik apa dan siapa yang menjadi pasarnya dan kemudian bagaimana dapat menguasainya.<sup>31</sup>

Sedangkan pemasaran adalah upaya untuk menciptakan dan menjual produk kepada berbagai pihak dengan maksud tertentu. Pemasaran berusaha menciptakan dan mempertukarkan produk baik barang maupun jasa kepada konsumen di pasar. Penciptaan produk tentu saja didasarkan kepada kebutuhan dan keinginan pasar. Konsumen yang menginginkan dan membutuhkan produk adalah individu (perorangan), atau kelompok tertentu (industri). Penciptaan produk akan tidak bermanfaat jika tidak didasarkan kepada keinginan konsumen.<sup>32</sup>

Perusahaan harus merencanakan bauran pemasaran (*marketing mix*) yang akan memaksimalkan penjualan dan keuntungan. Pada dasarnya strategi pemasaran usaha offline maupun online hampir sama namun berbeda di strategi tempat pemasarannya. Perusahaan harus mampu memanipulasi 4P, dimana produk tersedia pada waktu yang tepat, tempat yang tepat, promosi dan saluran distribusi yang tepat. Strategi *marketing*

---

<sup>31</sup> Indriyo Gitosudarmo, *Pengantar Bisnis*, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2003, hlm. 16

<sup>32</sup> Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2016, hlm. 196

*mix* terdiri dari 4P yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), dan *product* (promosi).

a. Strategi Produk (*product*)

Strategi produk yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengembangkan suatu produk secara online, sebagai berikut;

1) Penentuan Logo dan Moto

Logo merupakan ciri khas suatu produk, sedangkan moto adalah serangkaian kata-kata yang berisikan misi dan visi perusahaan dalam melayani masyarakat. Logo dan moto harus dirancang dengan benar. Pertimbangan pembuatan logo dan moto, sebagai berikut:

- Logo dan moto harus memiliki arti (positif)
- Logo dan moto harus menarik perhatian
- Logo dan moto harus mudah diingat

2) Menciptakan Merek

Merek adalah suatu hal penting bagi konsumen untuk mengenal barang atau jasa yang ditawarkan. Pengertian merek sering diartikan sebagai nama, istilah, simbol, desain atau kombinasi dari semuanya. Suatu merek agar mudah dikenal masyarakat, maka penciptaannya harus mempertimbangkan faktor-faktor, antara lain:

- Mudah diingat
- Terkesan hebat dan modern

- Memiliki arti (positif)
- Menarik perhatian

### 3) Menciptakan kemasan

Kemasan merupakan pembungkus suatu produk. Penciptaan kemasan pin harus memenuhi berbagai persyaratan, seperti kualitas kemasan, bentuk, warna, dan persyaratan lainnya. Kemasan sendiri selain untuk wadah produk yang dibuat, bisa menjadi ciri khas tersendiri untuk produk yang diciptakan oleh produsen.

### 4) Keputusan label

Label merupakan sesuatu yang dilekatkan pada produk yang ditawarkan dan merupakan bagian dari kemasan. Kandungan label harus menjelaskan siapa yang membuat, dimana dibuat, kapan dibuat, cara menggunakannya waktu kadaluarsa jika produk memiliki masa yang terbatas, dan informasi lainnya.<sup>33</sup>

### b. Strategi Harga (*price*)

Harga adalah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan. Salah dalam

---

<sup>33</sup> Ibid. Hlm. 198

menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut dipasar.

Penentuan harga oleh suatu perusahaan dimaksudkan dengan berbagai tujuan yang hendak dicapai. Tujuan penentuan harga sebagai berikut:

1) Untuk bertahan hidup

Tujuan menentukan harga semurah mungkin dengan maksud agar produk atau jasa yang ditawarkan laku di pasaran, dengan catatan harga murah tapi masih dalam kondisi yang menguntungkan.

2) Untuk memaksimalkan harga

Tujuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

3) Untuk memperbesar *market share*

Penentuan harga ini dengan harga murah sehingga diharapkan jumlah pelanggan meningkat dan diharapkan pula pelanggan pesaing beralih ke produk yang ditawarkan.

#### 4) Mutu produk

Tujuannya adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas pesaing. Harga biasanya ditentukan setinggi mungkin, karena ada anggapan bahwa produk yang berkualitas adalah produk yang harganya lebih tinggi dari harga pesaing.

#### 5) Pesaing

Dalam hal ini, penentuan harga dengan melihat harga pesaing, yang tujuannya adalah agar harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing.<sup>34</sup>

#### c. Strategi Tempat (*place*)

Strategi tempat yaitu pendistribusian produk yang sudah ada. Produk harus didistribusikan kepada konsumen atau pengguna. Proses untuk hal ini yaitu produk dipindahkan dari produsen ke konsumen melalui saluran distribusi.<sup>35</sup> Strategi tempat yang digunakan dalam usaha bisnis online bukan tempat yang dapat dirasakan secara fisik, namun keberadaan pada usaha online dapat ditemukan secara online bukan online. Internet yang aktif sebagai sarana penunjang, misalnya situs/web atau media sosial, bahkan

---

<sup>34</sup> Ibid. Hlm. 200

<sup>35</sup> M. Manullang, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Indeks, 2013, hlm. 212



toko online yang sedang marak diberbagai kalangan seperti: tokopedia, olx, shopee, dan lain lain.

d. Strategi Promosi (*promotion*)

Perusahaan berusaha mempromosikan seluruh produk jasa yang dimilikiny, baik langsung maupun tidak langsung. Kegiatan bisnis tanpa promosi jangan diharapkan pelanggan dapat mengenai produk atau jasa yang ditawarkan. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya.

Salah satu tujuan promosi perusahaan adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru. Empat promosi yang dapat digunakan perusahaan dalam mempromosikan produk maupun jasanya, yaitu:

- Periklanan (*advertising*)
- Promosi penjualan (*sales promotion*)
- Pubisitas (*publicity*)
- Penjualan pribadi (*personal selling*)

Visual marketing adalah sebuah strategi pemasaran, dimana iklan yang ditayangkan untuk mempromosikan produk dimuat dengan adanya berbagai situs sharing, seperti youtube, pinterest, instagram, line dan sebagainya. Strategi yang dijalankan dalam visual marketing ini bersumber dari teknik pemasaran online dengan

visualisasi produk sebagai sarana untuk promosi. Media sosial yang digunakan oleh pelaku visual marketing ini misalnya youtube, pinterest, instagram, googleplus, dan lain lain.<sup>36</sup>



---

<sup>36</sup> <http://www.linkedin.com/pulse/visual-marketing-kekuatan-menjual-dari-sebuah-gambar> diakses pada 23 Februari 2020 pukul 20.53 WIB

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan model pendekatan kualitatif deskriptif. Penelitian dengan pendekatan jenis mempunyai ciri khas yang terletak pada pemahaman akan proses, yakni mendeskripsikan tentang segala hal yang berkaitan dengan fokus penelitian urgensi pembelajaran studi kelayakan usaha dalam mengembangkan usaha bisnis online pada mahasiswa. Jadi penelitian ini bertujuan untuk memahami fenomena yang terjadi secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam susunan kalimat dan bahasa pada suatu konteks khusus alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.

Margono mengatakan dalam bukunya yang berjudul Metodologi Penelitian bahwa “Metode merupakan suatu cara atau teknis yang dilakukan dalam proses penelitian, sedangkan penelitian adalah semua kegiatan pencarian penyelidikan dan percobaan secara ilmiah dalam suatu bidang tertentu untuk mendapatkan pengertian baru dan menaikkan tingkat ilmu serta teknologi”<sup>37</sup>

Menurut Bogdan dan Taylor dalam Andi Prastowo, mendefinisikan bahwa penelitian kualitatif merupakan langkah-langkah penelitian yang penyajian datanya berupa susunan kalimat atau secara kualitatif deskriptif baik secara tertulis maupun pemaparan hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan sumber informasi

---

<sup>37</sup> Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Jakarta: PT. Rineke Cipta, 2006, hlm. 1

dari pelaku yang diamati.<sup>38</sup> Peneliti akan menggambarkan data hasil pengolahan data baik berupa pengamatan saat observasi maupun wawancara dengan detail dan rinci sesuai dengan informasi yang dibutuhkan.

Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dirancang untuk menemukan gejala-gejala, fakta-fakta, atau kejadian-kejadian secara sistematis dan akurat, mengenai sifat-sifat populasi atau daerah tertentu. Dalam penelitian deskriptif cenderung tidak mencari atau menjelaskan saling hubungan dan menguji hipotesis.<sup>39</sup> Didalam penelitian, peneliti menjadi instrumen kunci, teknik pengumpulan data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna daripada generalisasi.<sup>40</sup> Penelitian deskriptif kualitatif yaitu suatu metode penelitian yang berusaha menggambarkan suatu gejala, peristiwa yang terjadi dimasa sekarang maupun lebih terfokus pada masalah-masalah yang aktual.<sup>41</sup>

## **B. Kehadiran Peneliti**

Dalam penelitian ini, instrumen yang menjadi kunci utama saat proses penelitian yaitu peneliti itu sendiri. Seorang peneliti akan bertindak langsung ke lapangan tempat penelitian akan dilakukan, dikarenakan kondisi peneliti yang berada langsung di lokasi penelitian akan memberikan kemudahan kepada peneliti mendapatkan informasi yang dibutuhkan dengan data yang valid melalui gejala-

---

<sup>38</sup> Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012, hlm. 21

<sup>39</sup> Nurul Zuriah, *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2009, hlm. 47

<sup>40</sup> Ibid.

<sup>41</sup> Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, Jakarta: PT. Ghalia Indonesia, 2003, hlm. 16

gejala atau fenomena yang sedang terjadi. Di dalam penelitian ini seorang peneliti dituntut untuk mempunyai tingkat kepekaan yang tinggi terhadap segala sesuatu atau data yang diperkirakan penting bagi peneliti, dengan demikian peneliti akan mendapatkan data atau informasi lainnya sekaligus.

Penelitian yang digunakan peneliti dengan metode kualitatif, dengan demikian kehadiran dari seorang peneliti itu sendiri sangat mutlak diperlukan sebagai instrumen utama. Dikatakan peneliti sebagai instrumen utama dikarenakan peneliti memiliki peran penting sejak awal dimulainya proses penelitian yaitu sebagai pengumpul data, penganalisis dan pelapor hasil. Instrumen lain yang bersifat bukan manusia dikatakan sebagai data tambahan dalam penelitian kualitatif. Kemudian peneliti dan penelitian ini dinyatakan statusnya oleh informan atau subyek, dikarenakan sebelumnya peneliti mengajukan penelitian kepada jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, kemudian peneliti juga secara langsung terlibat dalam proses pencarian data serta terlibat dalam matakuliah studi kelayakan usaha.

### **C. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian merupakan tempat terselenggaranya peneliti melakukan pencarian informasi atau data yang penting dan dibutuhkan. Penelitian ini dilaksanakan di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang berlokasi di Jl. Gajayana No. 50, Lowokwaru, Kota Malang, Telp. (0354) 551354. Adapun beberapa pertimbangan peneliti melaksanakan penelitian disini, yaitu:

1. Pada mata kuliah studi kelayakan usaha merupakan mata kuliah pilihan yang diberikan pada mahasiswa jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Mengingat tempat tinggal informan yang berada disekitar area kampus dan juga tempat tinggal peneliti juga ada disekitar kampus, sehingga akan lebih mudah mengadakan pertemuan dengan renggang waktu yang relatif singkat, dikarenakan jarak dan waktu yang dibutuhkan relatif singkat.

### **D. Data dan Sumber Data**

Data merupakan esensi untuk menguak suatu permasalahan, dan data juga diperlukan untuk menjawab fokus penelitian. Penelitian ini menggunakan data-data yang diperoleh dari dua sumber, yaitu:

#### **1. Data Primer**

Data primer merupakan data utama yang bersumber secara langsung, seperti data yang didapatkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan pihak yang terkait. Data primer dalam penelitian ini akan didapatkan melalui mahasiswa jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana

Malik Ibrahim Malang angkatan 2017-2018 yang sedang mengikuti perkuliahan studi kelayakan usaha. Pemilihan informan dalam penelitian ini dilakukan dengan cara teknik populasi teoritis.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh setelah data utama didapatkan peneliti secara tidak langsung dan melalui media perantara. Biasanya data sekunder ini didapatkan melalui arsip-arsip yang telah diperoleh atau dicatat oleh pihak lain. data sekunder sendiri biasanya berbentuk bukti, laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) baik yang sudah dipublikasikan maupun tidak.<sup>42</sup>

### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data adalah kegiatan seorang peneliti yang harus dilaksanakan selama penelitian. Pengumpulan data merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan selama penelitian dengan bentuk yang sistematis dan standar guna mendapatkan data yang dibutuhkan oleh peneliti. Dalam penelitian ini metode yang digunakan dalam mengumpulkan data adalah sebagai berikut:

#### 1. Metode Interview (wawancara)

Interview yang sering juga disebut sebagai wawancara kuisisioner lisan merupakan sebuah interaksi melalui dialog yang disampaikan oleh peneliti kepada pewawancara untuk mengumpulkan sebuah data dan

---

<sup>42</sup> Indrianto, Nur, dan Bambang Supomo, *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*, edisi pertama, Yogyakarta: BPF, 2011.

informasi dari terwawancara. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan wawancara mendalam, artinya peneliti akan memberikan pertanyaan yang mendalam kepada informan mengenai pokok permasalahan yang sedang diteliti.<sup>43</sup>

Sumber data dari wawancara ini adalah mahasiswa jurusan Pendidikan IPS angkatan 2017 yang telah mengambil mata kuliah pilihan studi kelayakan usaha. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan wawancara interview bebas terpimpin, dengan beberapa pertimbangan sebagai berikut:

- a) Dengan interview terpimpin dapat dipersiapkan peneliti jauh-jauh hari sebelum kegiatan wawancara dengan sumber, hal ini dilakukan agar pertanyaan yang akan diajukan kepada informan tidak meluas sehingga fokus data yang akan dibutuhkan bisa didapatkan.
- b) Dengan interview bebas diharapkan menciptakan interaksi tanya jawab yang lebih santai dan terbuka sehingga akan menimbulkan suasana yang nyaman diantara pewawancara dan yang terwawancara. Metode ini digunakan untuk memperoleh data mengenai urgensi pembelajaran studi kelayakan usaha terhadap minat bisnis mahasiswa.

---

<sup>43</sup> Putra Nusa dan Dwi Lesari, *Penelitian Kualitatif PAUD*, Jakarta: PT. Grafindo, hlm. 131.



## 2. Metode Observasi

Metode observasi adalah metode penelitian yang digunakan untuk mencari data dengan cara pengamatan langsung oleh peneliti, setelah diamati data yang didapatkan dicatat secara sistematis terhadap fakta-fakta yang sedang diteliti. Menurut Sutrisno Hadi dalam Andi Prastowo mendefinisikan pengamatan (observasi) merupakan pengamatan oleh peneliti secara langsung didalam lapangan kemudian dicatat secara sistematis terhadap suatu gejala yang ada pada objek penelitian.<sup>44</sup>

## 3. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode penelitian yang dilakukan dengan cara memeriksa dan mencatat laporan yang diperoleh saat penelitian. Menurut Pohan dalam Andi Prastowo metode dokumentasi adalah cara pengumpulan informasi yang didapatkan dari informasi tertulis seperti: dokumen, ijazah, arsip-arsip, rapor, perundang-undangan, catatan biografi, buku harian, dan lain lain catatan yang memiliki keterkaitan dengan masalah yang diteliti.<sup>45</sup>

## F. Analisis Data

Analisis data kualitatif dilakukan ketika data yang didapatkan terkumpulkan dalam rangkaian kata dan dalam data yang menginformasikan angka-angka serta tidak dapat disusun dalam kategori-kategori/struktur klarifikasi. Data dapat dikumpulkan dengan berbagai cara (observasi, rekaman, dokumen, wawancara) dan

---

<sup>44</sup> Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012, hlm. 220

<sup>45</sup> Ibid. Hlm. 226

biasanya diproses terlebih dahulu sebelum digunakan (melalui pencatatan, pengetikan, penyuntingan, atau alih tulis), akan tetapi analisis kualitatif tetap menggunakan susunan kata atau kalimat kedalam bentuk teks yang lebih luas, dan tidak menggunakan sistem penghitungan yang matematis atau statistika sebagai alat bantu analisis.

Menurut Miles dan Huberman dalam buku Haris Hardiansyah, analisis data dalam kualitatif terdiri dari empat tahap yang harus dilakukan. Tahapan pertama yang dilakukan adalah pengumpulan data oleh peneliti, tahapan kedua yaitu reduksi data, tahapan ketiga adalah tahap display data, tahapan yang keempat yaitu tahap penarikan kesimpulan atau tahap verifikasi data. Dasar prinsipnya adalah kronologi. Berikut ini merupakan analisis data dalam data tertata, yaitu: Pertama, *Membangun sajian*, pada tahap ini cara yang paling mudah bergerak maju adalah memecah-mecah minat kedalam komponen-komponen atau aspek-aspek khusus, dengan menggunakan ini dengan baris matriks, kolom matriks adalah jangka-jangka waktu dari penggunaan awal sampai penggunaan nanti. Jika terjadi perubahan dalam komponen selama jangka waktu itu, kita dapat memasukkan deskripsi singkat dari perubahan itu.<sup>46</sup>

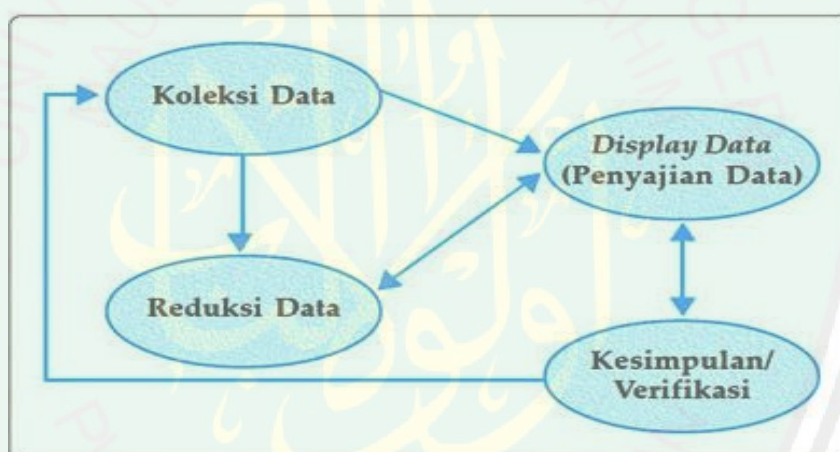
Kedua, *Memasukkan data*. Pada tahap ini peneliti melihat perubahan-perubahan dalam minat tersebut, komponen demi komponen. Perubahan-perubahan yang diketahui dapat dicatat-catatan lapangan wawancara. Penyelidikan selanjutnya menurut adanya bagian-bagian yang telah ditambah, didrop, diperbaiki,

---

<sup>46</sup> Haris Hardiansyah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Salemba Humanika, 2010, hlm. 57

digabungkan, atau diseleksi untuk digunakan. Dalam beberapa hal dapat mengacu pada bukti-bukti dokumenter.

Ketiga, *Menganalisis data*. Pada tahap ini, peneliti dapat memahami lebih dalam mengenai apa saja yang terjadi dengan mengacu kembali pada aspek-aspek lain dari catatan lapangan, khususnya apa lagi yang dikatakan orang mengenai perubahan itu atau alasan-alasannya. Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum masuk lapangan, selama masuk lapangan, dan setelah masuk lapangan.



Gambar. 1. Analisis Data Kualitatif Menurut Miles dan Huberman

Analisis data dalam penelitian kualitatif pada hakikatnya adalah proses.<sup>47</sup> Hal ini memiliki makna bahwa pelaksanaan yang terjadi sudah sejak awal pada pengumpulan data di lapangan, kemudian dilakukan lebih intens lagi ketika data-data penting yang dibutuhkan telah terkumpul. Selama proses ini sering menghantarkan para peneliti memperoleh penemuan-penemuan baru yang

<sup>47</sup> Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, Yogyakarta: Ar-Ruzz, 2012, hlm. 237

mambutuhkan penanganan lebih lanjut. Hal serupa juga akan terjadi setelah data terkumpul, proses analisis data, dan proses penafsiran data harus dilakukan sesegera mungkin agar data yang didapatkan menjadi kadaluwarsa, atau data penting lainnya yang terlupakan. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian kualitatif mencakup transkrip hasil wawancara, reduksi data, analisis, interpretasi data dan triangulasi.

### **G. Uji Validitas Data**

Dalam proses penelitian ini tidak menutup kemungkinan terjadi kesalahan, dan untuk menghindari kesalahan data yang telah disimpulkan, maka perlu dilakukan pengumpulan kembali data-data yang sudah didapatkan. Adapun cara yang dilakukan untuk pemeriksaan keabsahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### **1. Uji Kredibilitas**

Dalam penelitian kualitatif, uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian dapat dilakukan dengan berbagai cara, antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman, analisis kasus negatif, dan member check.

a. Triangulasi

Menurut Moleong dalam Andi Prastowo mendefinisikan triangulasi merupakan teknik mengecek keabsahan data yang memanfaatkan suatu yang lain diluar data tersebut guna pengecekan atau sebagai alat pembanding terhadap data tersebut.<sup>48</sup>

1) Triangulasi sumber

Menurut Moleong dalam Andi Prastowo triangulasi sumber merupakan teknik pengecekan kredibilitas data yang dilakukan dengan memeriksa data yang didapatkan melalui sumber. Pengecekan ini melalui pengecekan pada sesuatu yang dapat didapatkan info dari sumber utama. Kemudian, setelah dilakukan dianalisis dari jawaban penguat sumber lainnya akan dimintakan persetujuan (*member check*).

2) Triangulasi teknik

Teknik ini untuk mengecek kredibillitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data pada sumber yang sama namun menggunakan teknik yang berbeda. Patton juga mengungkapkan bahwa untuk teknik ini terdapat dua strategi yang dapat digunakan, yaitu: pertama, pengecekan derajat kepercayaan penemuan hasil penelitian beberapa teknik pengumpula data.

---

<sup>48</sup> Ibid. Hlm. 269

Kedua, pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data dengan teknik yang sama.<sup>49</sup>



---

<sup>49</sup> Ibid. Hlm. 270

## BAB IV

### Paparan Data Dan Hasil Penelitian

#### A. Deksripsi Umum Lokasi Penelitian

Paparan data adalah memaparkan data yang telah didapatkan oleh penulis dari hasil penelitian untuk memperoleh gambaran yang jelas terhadap masalah yang telah diangkat serta hal-hal yang berkaitan dengan “*Urgensi Pembelajaran Studi Kelayakan Usaha (SKU) Dalam Mengembangkan Usaha Bisnis Online Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.*”

##### 1. Profil Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial

Penyelenggaraan Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial didasarkan pada Surat Keputusan Direktur Jenderal Pembinaan Kelembagaan Agama Islam No. E/138/1999 tentang Penyelenggaraan Jurusan Tarbiyah Program Studi Tadris IPS pada STAIN Malang tertanggal 18 Juni 1999, yang ditindaklanjuti oleh Surat Nomor 811/D/T/2003 tertanggal 16 April 2003 perihal Rekomendasi Pembukaan Program-program Studi Umum pada STAIN Malang oleh Direktur Jenderal Pendidikan Tinggi Departemen Pendidikan Nasional serta Keputusan Direktur Jenderal Kelembagaan Agama Islam No. DJ.II/54/2005 tentang Izin Penyelenggaraan Program Studi Jenjang Strata I (S-1) pada Universitas Islam Negeri (UIN) Malang Jawa Timur tertanggal 28 Maret 2005. Jurusan Pendidikan juga IPS telah terakreditasi

oleh BAN-PT per tahun 2013 dengan ranking A. Keberadaan program ini semakin dipercaya terlebih setelah rutin mengikuti Evaluasi Program Studi Berbasis Evaluasi Diri (EPSBED) sejak 2008.

Keberadaan program ini dimaksudkan untuk menunjang sumber daya manusia yang mampu mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan dan seni serta dapat memberikan jalan keluar bagi hambatan-hambatan pembangunan. Berdasarkan kebutuhan akan pengembangan sumber daya manusia tersebut, khususnya kebutuhan terhadap calon guru mata pelajaran IPS di sekolah/madrasah dan kebutuhan dunia usaha, maka Jurusan Pendidikan IPS dalam penyelenggaraan pendidikannya menghendaki para lulusannya kompeten dalam enam bidang, yaitu:

Pertama, kompeten dalam penguasaan landasan teoritik keislaman, bahasa asing (Arab-Inggris) dan Ilmu kependidikan sebagai basis dan titik tolak pengembangan pendidikan IPS pada jenjang pendidikan dasar dan menengah.

Kedua, menguasai substansi kajian pendidikan IPS yang meliputi penguasaan substansi ilmu-ilmu sosial program studi pendidikan ekonomi, penguasaan isi dan bahan ajar pendidikan IPS serta pengembangannya.



Ketiga, menguasai teori-teori pembelajaran IPS, meliputi kemampuan mengidentifikasi karakteristik peserta didik, menyusun rancangan pembelajaran, memilih dan menyusun strategi pembelajaran, merencanakan dan melaksanakan penelitian, dan mengelola serta memanfaatkan laboratorium.

Keempat, menguasai ketrampilan membimbing dan menggerakkan kegiatan sosial dan ekonomi yang bermanfaat bagi masyarakat, bangsa dan negara pada jalur pendidikan formal dan informal.

Kelima, menguasai pengelolaan satuan pendidikan ilmu pengetahuan sosial yang menyangkut kemampuan merencanakan program pendidikan ilmu pengetahuan sosial, kemampuan mengorganisasi komponen satuan pendidikan ekonomi, kemampuan melaksanakan program pendidikan ekonomi, kemampuan melakukan supervisi, monitoring dan evaluasi program pendidikan ilmu pengetahuan sosial, serta kemampuan mengembangkan inovasi-inovasi program dan bentuk penyelenggaraan pendidikan ekonomi.

Keenam, mengembangkan kepribadian dan keprofesionalan, meliputi kemampuan menyesuaikan diri dengan lingkungan kerja, kemampuan bekerja mandiri dan kerjasama melalui kemitraan, penguasaan sumber-sumber baru untuk pengembangan keahliannya, memiliki komitmen terhadap profesi dan tugas keprofesionalan, meningkatkan diri dalam kinerja/profesi yang sesuai dengan disiplin keilmuannya.

**a. Visi Prodi Pendidikan IPS Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan**

Visi Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial adalah menjadi Program Studi terkemuka dalam penyelenggaraan Tri Dharma perguruan tinggi untuk menghasilkan lulusan di bidang ilmu pengetahuan sosial yang memiliki kedalaman spritual, keagungan akhlak, keluasan ilmu dan kematangan profesional, dan menjadi penggerak kemajuan masyarakat yang siap bersaing di tingkat Nasional dan Internasional pada tahun 2030.

**b. Misi Prodi Pendidikan IPS Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan**

- 1) Menyelenggarakan kegiatan pendidikan yang unggul untuk menghasilkan tenaga pendidik (guru) Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS) di lingkungan madrasah/sekolah, pondok pesantren, dan masyarakat luar sekolah.
- 2) Menyelenggarakan program penelitian dan pengabdian masyarakat untuk mengembangkan keilmuan program studi.
- 3) Menjalin kemitraan dengan para *stakeholder* di dalam dan di luar negeri baik dalam aspek tri dharma perguruan tinggi maupun aspek kewirausahaan.

**c. Tujuan Penyelenggaraan Pendidikan pada Jurusan IPS**

- 1) Terwujudnya lulusan sebagai tenaga pendidik Ilmu Pengetahuan Sosial yang memiliki kompetensi pedagogik, profesional, personal, sosial, dan kepemimpinan.
- 2) Terwujudnya lulusan yang memiliki kemampuan untuk mengembangkan inovasi-inovasi pendidikan dan/atau pembelajaran Ilmu Pengetahuan Sosial baik tingkat nasional dan internasional.
- 3) Terwujudnya lulusan yang memiliki kompetensi untuk berwirausaha dengan menerapkan nilai-nilai Islam.
- 4) Terwujudnya lulusan yang kompeten untuk studi lanjut pada perguruan tinggi unggulan baik di dalam maupun di luar negeri.
- 5) Terwujudnya hasil-hasil penelitian di bidang Ilmu Pengetahuan Sosial yang dijadikan rujukan bagi pengembangan ilmu pendidikan.
- 6) Teraplikasinya hasil-hasil penelitian dalam praktik-praktik pembelajaran Ilmu Pengetahuan Sosial di madrasah/sekolah.
- 7) Terwujudnya jalinan kerjasama dengan masyarakat dalam rangka pengembangan program pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial di madrasah/ sekolah.

- 8) Terwujudnya jalinan kerjasama dengan masyarakat dalam rangka pengembangan program keagamaan, sosial, ekonomi, dan budaya yang berkaitan dengan bidang Ilmu Pengetahuan Sosial.<sup>50</sup>

#### d. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial secara organisatoris jurusan Pendidikan IPS memiliki struktur yang dipimpin oleh ketua jurusan Pendidikan IPS, serta didampingi sekretaris jurusan. Ketua jurusan membawahi beberapa staf ahli dibidang akademik, kemahasiswaan serta data dan informasi. Ketua jurusan mempunyai peran memimpin serta mengendalikan semua pekerjaan yang berhubungan dengan jurusan.



Gambar 2. Struktur Organisasi Jurusan P.IPS

<sup>50</sup> Web P.IPS UIN Malang

### e. Kurikulum dan Program Pembelajaran

Untuk merealisasikan visi dan misi diatas, maka jurusan Pendidikan IPS memiliki beberapa program yang bersifat akademik maupun administratif. Pada bidang akademik jurusan Pendidikan IPS telah merumuskan kurikulum yang kokoh berakar dari pohon keilmuan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang disimbolkan dengan sosok insan kamil yaitu Ulul Albab, yang memiliki makna manusia yang memiliki empat kekuatan seperti Kedalaman Spritual, Keagungan Akhlaq, Keluasan Ilmu Dan Kematangan Profesional.

Selain diselaraskan dengan visi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, jurusan IPS juga menyelaraskan dengan tujuan nasional pendidikan yaitu mencetak guru yang memiliki empat kompetensi yaitu Pedagogik, Professional, Kepribadian, dan Sosial.

Melihat kompetensi diatas yaitu kompetensi guru professional dan kompetensi Ulul Albab, maka jurusan Pendidikan IPS memiliki visi yang mencetak guru Pendidikan IPS yang berkarakter Ulul Albab. Guru Pendidikan IPS yang memiliki jiwa dan spirit Islam serta mampu mengintegrasikan antara ilmu dan agama. Itulah kompetensi guru Pendidikan IPS yang dikembangkan oleh jurusan. Jumlah SKS (minimum untuk kelulusan): 160 SKS. Yang tersusun sebagai berikut:

Tabel 2.1 Kurikulum dan Program Pembelajaran

Jenis Mata Kuliah	SKS	Keterangan
Mata Kuliah Wajib	151	Mata kuliah wajib merupakan mata kuliah yang harus ditempuh oleh mahasiswa. Mata kuliah tersebut tersebar ke dalam kelompok MPK, MKK, MKB, MPB, dan MBB sebanyak 151 SKS
Mata kuliah pilihan	9	a. Perbandingan mata kuliah pilihan adalah 1:2 b. Mata kuliah yang ditawarkan sebanyak 18 SKS. c. Setiap mahasiswa diberi hak untuk memilih beberapa matakuliah pilihan yang terdapat dalam siacad
Jumlah total	160	

Keterangan: sesuai dengan kebijakan Universitas, SKS minimum yang harus ditempuh untuk kelulusan adalah SKS maksimal, yaitu = 160 SKS

## **B. Paparan Data dan Hasil Penelitian**

Hasil penelitian dimaksudkan untuk menyajikan data yang diperoleh dari hasil penelitian. Peneliti melakukan wawancara dengan informan utama yaitu mahasiswa Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2017 yang terpilih. Peneliti melakukan penelitian pada tanggal 18-26 Maret 2020 secara online. Peneliti melakukan wawancara secara *online* (whatsapp) untuk mencari sumber data tentang urgensi pembelajaran studi kelayakan usaha (SKU) dalam mengembangkan usaha bisnis online mahasiswa pendidikan IPS, selain itu peneliti juga melakukan observasi dan dokumentasi guna mendapatkan hasil yang lebih akurat.

Temuan penelitian dari proses tersebut dimuat dalam beberapa poin sesuai dengan fokus penelitian yang dijelaskan dalam bab sebelumnya. Temuan tersebut termuat dalam poin-poin berikut:

### **1. Makna Pembelajaran Studi Kelayakan Usaha Terhadap Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang**

Matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha (SKU) merupakan salah satu matakuliah yang dipasarkan di Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Sasaran dari pemasaran matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha adalah mahasiswa jurusan Pendidikan IPS yang sudah dinyatakan lulus untuk masuk ke semester VI. Pada tahun ajaran 2019/2020 terdapat dua kelas yang mengambil matakuliah pilihan ini. Terjadi peningkatan jumlah kelas yang mengambil

matakuliah pilihan tersebut. Menurut sumber data pada mahasiswa Jurusan P.IPS angkatan 2016 yang mana terdapat satu kelas saja yang mengambil matakuliah pilihan SKU. Namun, pada angkatan selanjutnya yaitu mahasiswa P.IPS 2017 terdapat dua kelas.

Pada saat semester V mahasiswa Jurusan P.IPS mendapatkan matakuliah wajib Kewirausahaan. Matakuliah ini menjadi daya simulasi mahasiswa yang awalnya belum termotivasi dalam dirinya untuk mendirikan suatu bisnis usaha, mereka mulai mencoba sedikit demi sedikit untuk mempunyai usaha bisnis sendiri. Berawal dari tugas yang diberikan oleh Dosen Pengampu, beberapa mahasiswa yang memiliki tekad dan kesungguhan untuk mempunyai usaha mulai serius untuk melanjutkan bisnis usaha yang ada. Selain itu, mahasiswa juga sudah merasakan hasil jerih payah melalui karyanya sendiri. Hal ini juga disampaikan oleh Nur Azizah R. selaku mahasiswa P.IPS angkatan 2017 yang mengambil mata kuliah pilihan ini dalam wawancara secara *online* pada 18 Maret 2020 pukul 19.56 WIB:

Dulu saya mulai tertarik dengan dunia bisnis usaha karena untuk memenuhi tugas matakuliah kewirausahaan. Saya diharuskan menciptakan suatu produk yang berbeda dengan teman-teman saya. Disitulah saya berpikir kenapa tidak melanjutkannya saja. Ternyata memulai usaha itu tidak susah, asalkan dibarengi dengan kemauan dan tekad yang kuat. Dengan begitu saya bisa memiliki uang saku sendiri.<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup> Wawancara *online* dengan Nur Azizah R. pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 19.56 WIB



Setelah mahasiswa mendapatkan matakuliah wajib Kewirausahaan. Pemahaman mengenai usaha bisnis mahasiswa akan lebih diperdalam lagi pada pembelajaran matakuliah pilihan SKU yang diambil pada semester VI. Matakuliah ini tidak hanya membekali mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS dalam memulai usahanya. Namun, juga untuk mempelajari secara mendalam bagaimana usaha yang sudah dijalankan dinyatakan layak atau tidak. Sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh Gusti Arum Kinasih pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 20.20 WIB melalui wawancara *online* dan selaku Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS angkatan 2017 yang mengambil matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha:

Alasan saya mengambil matakuliah pilihan SKU di semester 6 ini karena saya ingin memperdalam ilmu kelayakan usaha, dikarenakan tahun 2019 dulu saya telah menjalankan dan mencoba usaha yang masih dalam skala kecil dan saya ingin tahu usaha yang saya jalankan ini layak atau tidak.<sup>52</sup>

Hal demikian juga disampaikan oleh mahasiswa lain yang sedang menempuh matakuliah pilihan SKU yaitu Annisa Luthfiyatur pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 20.07 WIB melalui wawancara *online* dan selaku mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS angkatan 2017 mengenai alasan yang diambil ketika memilih matakuliah pilihan ini pada semester VI:

Saya memilih matakuliah pilihan SKU ini karena masih berhubungan dengan dunia usaha bisnis, dan di SKU sendiri merupakan penelitian mengenai usaha yang akan didirikan oleh seorang pengusaha. Saya jadi lebih mengerti usaha yang sudah saya jalani termasuk yang layak atau belum<sup>53</sup>

---

<sup>52</sup> Wawancara *online* dengan Gusti Arum Kinasih pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 20.20 WIB

<sup>53</sup> Wawancara *online* dengan Annisa Luthfiyatur pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 20.07 WIB

Pendapat lain yang disampaikan oleh Sony Irawan melalui wawancara *online* 18 Maret 2020 pukul 20.10 dan sekaligus sebagai mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS semester 6 yang memberikan pernyataan bahwasanya untuk menunjang usaha yang sudah didirikan, mahasiswa harus memiliki pengetahuan yang berkaitan. Disini yang dimaksudkan yaitu matakuliah SKU mampu memberikan pengetahuan sebagai penunjang untuk menciptakan suatu usaha yang layak:

Matakuliah pilihan ini berkaitan dengan usaha. Ketika kita sudah memiliki usaha, untuk menunjang usaha tersebut matakuliah yang cocok pasti yang berkaitan dengan usaha juga. Kan jurusan sendiri sudah memfasilitasi, tinggal mahasiswanya yang memilih sesuai dengan minatnya.<sup>54</sup>

Pernyataan dari beberapa mahasiswa yang telah menyampaikan pendapatnya dalam wawancara *online* sebagai narasumber penelitian diperkuat oleh Ibu Dr. Alfiana Yuli Efiyanti, M.A selaku salah satu dosen pengampu matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha melalui wawancara *online* pada tanggal 26 Maret 2020 pukul 16.39 WIB:

Di Jurusan P.IPS matakuliah SKU sudah dirancang sedemikian rupa untuk memenuhi kebutuhan mahasiswa yang mengambil matakuliah pilihan ini.<sup>55</sup>

Matakuliah pilihan ini ditujukan tidak hanya untuk mahasiswa yang sudah atau sedang proses mendirikan usaha bisnisnya sendiri, melainkan untuk mahasiswa yang akan mendirikan suatu usaha bisnis dengan maksud, agar mahasiswa tersebut lebih mengetahui bagaimana usaha

---

<sup>54</sup> Wawancara *online* dengan Sony Irawan pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 20.10 WIB

<sup>55</sup> Wawancara *online* dengan Ibu Dr. Alfiana Yuli Efiyanti, M.A selaku dosen pengampu matakuliah pilihan SKU pada tanggal 26 Maret 2020 pukul 16.39

bisnis yang layak untuk didirikan. Bagi mahasiswa yang sudah memiliki usaha bisnis, matakuliah pilihan ini mampu memberikan pengetahuan mengenai hal apa saja yang mampu untuk mengembangkan usaha yang sudah didirikan. Pernyataan ini disampaikan oleh Ulfatin Nadhiroh selaku mahasiswa jurusan Pendidikan IPS yang mengambil matakuliah pilihan angkatan 2017 melalui wawancara yang dilakukan pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 13.49 WIB:

Pentingnya mahasiswa jurusan P.IPS mengambil matakuliah ini yaitu pastinya untuk menambah ilmu. Matakuliah ini penting bagi mahasiswa jurusan P.IPS, terutama untuk mahasiswa yang sudah memiliki usaha, pasti matakuliah ini mempunyai keterkaitan dengan usaha yang telah dimiliki. Tidak hanya penting untuk mahasiswa yang sudah mempunyai usaha saja. Ketika nanti mahasiswa jurusan P.IPS sudah lulus tidak menjamin akan menjadi guru, bisa jadi dia ingin mendirikan suatu usaha bisnis sendiri. dengan bekal ilmu SKU yang sudah didapatkan ketika diperkuliahan itu akan bermanfaat atau membantu calon pengusaha tersebut dalam pendirian usahanya.<sup>56</sup>

Matakuliah Studi Kelayakan Usaha dapat dimanfaatkan sebagai acuan untuk usaha bisnis yang sudah dijalankan oleh orangtua dari mahasiswa yang mengambil matakuliah pilihan ini. Jadi tidak hanya bermanfaat untuk usaha bisnis mahasiswa, matakuliah ini dapat dimanfaatkan untuk melihat kelayakan usaha bisnis yang sudah dijalankan oleh orangtua, saudara, atau orang terdekat guna mengembangkan usaha bisnis dalam usaha di masa mendatang.

---

<sup>56</sup> Wawancara dengan Ulfatin Nadhiroh pada tanggal 20 Maret 2020 pukul 13.49

Pernyataan mengenai manfaat lain yang didapat dalam pembelajaran SKU ini disampaikan oleh Nur Azizah Roziqibillah melalui wawancara *online* yang dilakukan pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 20.12, sekaligus selaku mahasiswa P.IPS semester VI yang mengambil matakuliah pilihan SKU angkatan 2017:

Kebetulan orangtua dirumah mempunyai usaha kecil, jadi saya ingin mengetahui apakah usaha yang dijalankan orangtua saya layak atau tidak. Dan saya juga ingin mengembangkan usaha orangtua saya setelah mendapatkan pengetahuan melalui pembelajaran SKU ini.<sup>57</sup>

Adapun dampak yang dirasakan oleh mahasiswa setelah mempelajari matakuliah Studi Kelayakan Usaha yaitu akan mempermudah perencanaan usaha bisnis kedepannya. Strategi pemasaran yang digunakan tidak hanya untuk usaha *offline* saja, namun matakuliah SKU juga membahas mengenai pemasaran secara *online*. Seperti yang diungkapkan juga oleh Gusti Arum Kinasih mahasiswa Jurusan P.IPS angkatan 2017:

Dampak yang saya rasakan setelah mempelajari matakuliah pilihan SKU ini yaitu yang pertama mempermudah saya dalam perencanaan untuk usaha bisnis kedepannya. Yang kedua mempermudah saya dalam strategi pemasaran atau promosinya. Yang ketiga saya menjadi lebih tahu dan memahami aspek-aspek yang diperlukan dalam usaha bisnis serta mengurangi resiko terjadinya kerugian yang akan terjadi dimasa mendatang.<sup>58</sup>

Usaha bisnis tidak hanya penting untuk orang dewasa yang dianggap mampu mendirikan atau menjalankan. Di zaman modern seperti saat ini usaha bisnis dapat diterapkan sedini mungkin. Tak terkecuali oleh

<sup>57</sup> Wawancara *online* dengan Nur Azizah Roziqibillah pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 20.12 WIB

<sup>58</sup> Wawancara *online* dengan Gusti Arum Kinasih pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 20.36 WIB

mahasiswa sendiri, selain untuk melatih kemandirian juga bisa dijadikan tolak ukur kemampuan dalam mengembangkan usaha bisnisnya. Seperti pernyataan Annisa Luthfiyatur mahasiswa Jurusan P.IPS yang mengambil matakuliah pilihan SKU pada semester VI ini:

Penting seorang mahasiswa mengambil matakuliah ini, apalagi untuk orang yang mempunyai usaha. Apalagi seorang mahasiswa, alangkah baiknya harus mencoba mendirikan usahanya sendiri, karena memiliki usaha bisnis sendiri itu enak.<sup>59</sup>

Adapun pernyataan dari mahasiswa lain yang sependapat dengan pernyataan mengenai pentingnya mahasiswa mengambil matakuliah ini sebagai dasar pengetahuan setelah mendapatkan matakuliah Kewirausahaan lalu diperkuat dengan matakuliah SKU yaitu dari Nur Azizah Rozaqibillah, dia berpendapat:

Sangat penting kak. Jika mahasiswa itu menginginkan membuka usaha atau untuk mengembangkan usahanya sendiri bahkan untuk mengembangkan usaha orangtuanya. Menurut saya kebanyakan mahasiswa lulusan fakultas pendidikan (Tarbiyah) itu minatnya tidak hanya ingin menjadi guru, melainkan menjadi wirausahawan.<sup>60</sup>

Matakuliah pilihan SKU menjadi kebutuhan bagi mahasiswa yang memang ingin mempelajari bagaimana dunia bisnis yang sedang digelutinya. Sebagai bentuk kerja keras mahasiswa mempelajari apapun yang telah diberikan oleh Jurusan Pendidikan IPS sendiri. Seperti yang disampaikan Ulfatin Nadhiroh dalam wawancaranya pada tanggal 20

---

<sup>59</sup> Wawancara *online* dengan Annisa Luthfiyatur pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 10.22

<sup>60</sup> Wawancara *online* dengan Nur Azizah Rozaqibillah pada tanggal 19 Maret pukul 13.56

Maret 2020 pukul 14.10 selaku mahasiswa P.IPS angkatan 2017 yang mengambil matakuliah pilihan ini:

Sepertinya memang ini kebutuhan saya kak. Saya sudah mempunyai usaha cukup lama, jadi saya ingin mempelajari kelayakan usaha untuk bekal usaha saya kedepannya.<sup>61</sup>

Bagi beberapa mahasiswa yang sudah menjalankan bisnis usahanya, matakuliah pilihan SKU ini memberikan pengetahuan untuk mengembangkan usaha yang dirintisnya, mulai dari pengetahuan untuk strategi memasarkan produk serta cara mengembangkannya. Hal ini sesuai dengan pernyataan Gusti Arum Kinasih dalam wawancara *online* pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 20.49 WIB selaku mahasiswa P.IPS angkatan 2017 yang mengambil matakuliah pilihan ini:

Menurut saya matakuliah pilihan SKU ini sangat bisa membantu dalam mengembangkan usaha yang sudah saya jalani, jadi saya bisa tahu strategi pemasaran dan bagaimana dapat saya pakai untuk mengembangkan usaha saya.<sup>62</sup>

Hal tersebut dijelaskan juga oleh dosen pengampu matakuliah pilihan SKU Ibu Dr. Alfiana Yuli Efianti, M.A dalam wawancara *online* pada mengenai alasan dan pentingnya matakuliah pilihan SKU bagi mahasiswa, baik yang sudah mempunyai usaha bisnia maupun untuk mahasiswa yang belum mempunyai usaha bisnis namun akan memulainya, pernyataan beliau:

Sesuai dengan kompetensi tambahan Jurusan PIPS, bahwa selain mempersiapkan mahasiswa menjadi guru IPS di tingkat menengah, mahasiswa diberi bekal untuk melakukan usaha. Membekali

---

<sup>61</sup> Wawancara dengan Ulfatin Nadhiroh pada tanggal 20 Maret 2020

<sup>62</sup> Wawancara *online* dengan Gusti Arum Kinasih pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 20.49 WIB

mahasiswa agar dapat melakukan penilaian apakah suatu usaha layak dijalankan atau tidak.<sup>63</sup>

Visi Jurusan Pendidikan IPS adalah “menjadi Program Studi terkemuka dalam penyelenggaraan Tri Dharma perguruan tinggi untuk menghasilkan lulusan di bidang ilmu pengetahuan sosial yang memiliki kedalaman spritual, keagungan akhlak, keluasan ilmu dan kematangan profesional, dan menjadi penggerak kemajuan masyarakat yang siap bersaing di tingkat Nasional dan Internasional pada tahun 2030.” Hal ini sesuai dengan fungsi dari matakuliah pilihan SKU, sebagai upaya untuk memfasilitasi mahasiswa untuk mengembangkan usaha. Usaha yang berkembang akan memberikan dampak bagi pelaku usaha itu sendiri maupun untuk orang lain.

Terdapat perbedaan yang dialami ketika mengembangkan usaha tanpa melalui proses pembelajaran matakuliah pilihan SKU pada mahasiswa. Hal ini disampaikan oleh Ibu Dr. Alfiana Yuli Efianti, M.A selaku Ketua Jurusan Pendidikan Ilmu pengetahuan Sosial. Menurutnya dengan mempelajari matakuliah pilihan SKU mahasiswa lebih mengetahui aspek apa saja yang harus dipenuhi agar tetap berkembang dan layak.

Dengan SKU pelaku usaha dapat mengetahui aspek apa saja yang harus dipenuhi agar usahanya tetap berkembang dan layak. Dengan SKU pelaku usaha dapat mengajukan permohonan investasi atau pendanaan, Dan dengan SKU pelaku usaha dapat mempertanggungjawabkan usahanya kepada semua pihak yang berkepentingan.<sup>64</sup>

---

<sup>63</sup> Wawancara *online* dengan Ibu Dr. Alfiana Yuli Efianti, M.A selaku dosen pengampu matakuliah pilihan SKU pada tanggal 26 Maret 2020 pukul 16.39

<sup>64</sup> Wawancara *online* dengan Ibu Dr. Alfiana Yuli Efianti, M.A selaku Ketua Jurusan P.IPS pada tanggal 26 Maret 2020 pukul 16.39

Dari hasil wawancara mengenai makna pembelajaran Studi Kelayakan Usaha (SKU) dapat diambil kesimpulan matakuliah ini memberikan dampak *kognitif* terhadap mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS. Dampak *kognitif* tersebut dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu:

- a. Bagi mahasiswa yang belum dan akan memulai usahanya, matakuliah pilihan SKU ini memberikan pengalaman baru bagaimana mendirikan usaha online yang baik dan benar. Pembelajaran matakuliah pilihan SKU merupakan penelitian secara mendalam sebelum usaha bisnis tersebut didirikan untuk mengukur layak tidaknya.
- b. Bagi mahasiswa yang sudah memiliki usaha bisnis online sebelum pembelajaran Studi Kelayakan Usaha, matakuliah pilihan ini memberikan pengayaan. Pengayaan disini dimaksudkan matakuliah ini memberikan tambahan wawasan baru bagi mahasiswa yang telah memiliki usaha bisnis online sebelum mempelajarinya.



## 2. Perkembangan Usaha Bisnis Online Pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Perkembangan usaha bisnis online pada mahasiswa mengalami peningkatan yang baik. Beberapa dari mahasiswa ada yang memulai usaha bisnisnya ketika baru masuk perguruan tinggi, dan ada juga yang sudah memiliki usaha bisnis sendiri sebelum menjadi mahasiswa. Lingkungan yang membentuk mahasiswa untuk memulai suatu usaha bisnisnya. Baik pengaruh dari teman, matakuliah, atau memang menjadikan suatu kebutuhan. Usaha bisnis yang dimulai juga masih dalam skala kecil dengan modal yang kecil, seperti menjual kue, pulsa, masker, dll. Sebagaimana yang disampaikan oleh Gusti Arum Kinasih dalam wawancara *online* pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 21.03 WIB:

Mahasiswa jurusan P.IPS saat ini semakin banyak yang mendirikan dan merintis usaha kecil-kecilan, seperti usaha makanan, make up, dan fashion juga hijab. Jadi semakin kesini semakin banyak yang menjalankan usahanya masing-masing. Karena seiring berjalannya waktu, banyak orang yang memiliki handphone atau gadget, banyak kegiatan jual beli yang dilakukan melalui gadget tersebut.<sup>65</sup>

Penjelasan dari pernyataan diatas yaitu dengan adanya kemudahan akses untuk melakukan usaha bisnis, mahasiswa semakin kuat dan mudah dalam menciptakan usaha bisnisnya sendiri. Memanfaatkan teknologi untuk kegiatan jual beli juga menjadikan mahasiswa mudah untuk mempunyai penghasilan secara mandiri.

---

<sup>65</sup> Wawancara *online* dengan Gusti Arum Kinasih pada tanggal 18 Maret 2020 pada pukul 21.03

Pendapat lain dari Ulfatin Nadhiroh mengatakan dalam wawancara pada tanggal 20 Maret 2020 pukul 14.39, bahwasanya dia melihat perkembangan usaha bisnis yang dilakukan oleh mahasiswa dari jumlah awal masuk perkuliahan. Jika pada awal hanya ada sedikit mahasiswa yang memiliki usaha bisnis sendiri, seiring dengan bertambahnya semester mulai bertambah pula jumlah mahasiswa yang mendirikan usaha bisnis. Mereka mulai merintis usaha bisnis online seperti usaha bisnis hijab, makanan ringan, fashion, dll.

Kalau saya lihat dulu waktu masih jadi mahasiswa baru sepertinya belum banyak yang mempunyai usaha. Tapi ketika bertambahnya semester itu ada beberapa teman saya yang mulai merintis usaha bisnis onlinenya, seperti usaha bisnis hijab, makanan ringan, dll.<sup>66</sup>

Hal serupa juga disampaikan oleh mahasiswa lain yang menempuh kuliah pilihan SKU yaitu Annisa Luthfiyatur dalam wawancara *onlinenya* pada tanggal 19 Maret 2020 pukul 09.15 WIB, dia menjelaskan bahwasanya perkembangan usaha bisnis online mahasiswa Jurusan P.IPS mengalami perkembangan yang pesat. Banyak dari mereka memulai usaha bisnisnya dari kebutuhan yang sering dicari mahasiswa, seperti: hijab, masker wajah, baju. Sesuai dengan pernyataannya:

Perkembangannya sangat pesat. Saya melihat teman-teman saya yang notabennya mahasiswa P.IPS banyak yang sudah menjalankan usaha bisnis online. Seperti usaha bisnis hijab, pakaian, masker wajah, dll.<sup>67</sup>

---

<sup>66</sup> Wawancara dengan Ulfatin Nadhiroh pada tanggal 20 Maret 2020 pukul 14.39 WIB

<sup>67</sup> wawancara *online* dengan Annisa Luthfiyatur pada tanggal 19 Maret 2020 pukul 09.15 WIB

Perkembangan lain yang dirasakan oleh mahasiswa yaitu mulai meluasnya koneksi pemasaran melalui *reseller*. *Reseller* sendiri merupakan orang yang menjual kembali barang dari *supplier* kepada konsumen. Hal ini sesuai dengan pernyataan Nur Azizah R. dalam wawancara *online* pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 21.16 WIB, selaku mahasiswa P.IPS angkatan 2017 yang mengambil matakuliah pilihan ini:

Alhamdulillah kak, banyak yang mulai berkembang usahanya saat ini. Perkembangannya pun cukup pesat kak, soalnya banyak yang sudah punya reseller walaupun belum bisa memproduksi sendiri.<sup>68</sup>

Matakuliah pilihan SKU ini memberikan beberapa manfaat bagi penggunaannya dalam pengembangan usaha bisnis, terutama pada mahasiswa. Seperti halnya memberikan pengetahuan mengenai strategi pemasaran baik secara offline maupun online. Strategi inilah yang digunakan untuk bersaing dengan usaha bisnis orang lain. Hal ini sesuai dengan pernyataan Gusti Arum Kinasih:

Jadi dalam matakuliah pilihan SKU yang saya pelajari saat ini, didalam matakuliah ini diajari tentang strategi pemasaran. Nah, dalam strategi pemasaran itu ada dua macam yaitu untuk usaha yang berbentuk offline juga ada ada usaha yang berbentuk online. Bentuk usaha offline itu seperti yang sudah ada di tempat (toko, kedai, stand, dll) dan tersedia dalam bentuk fisik usaha tersebut. Kalau untuk usaha yang berbentuk online itu bentuk pemasarannya melalui sosial media.

---

<sup>68</sup> wawancara *online* dengan Nur Azizah R. pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 21.16 WIB

Manfaat lain yang didapatkan mahasiswa P.IPS ketika mempelajari matakuliah SKU ini yaitu pelaku usaha lebih tau usaha bisnis seperti apa yang layak sehingga bisa dilanjutkan untuk dikembangkan dan tidak berhenti dipertengahan. Seperti halnya pernyataan yang disampaikan oleh Ulfatin Nadhiroh dalam wawancaranya pada tanggal 20 Maret 2020 pukul mahasiswa P.IPS angkatan 2017:

Menurut saya matakuliah pilihan ini mempunyai manfaat dalam pengembangan usaha bisnis online saya. Saya jadi lebih tau usaha bisnis seperti apa yang layak untuk dilanjutkan dan tidak berhenti dipertengahan jalan nantinya.<sup>69</sup>

Pendapat lain yang disampaikan oleh mahasiswa P.IPS angkatan 2017 yaitu Sony Irawan dalam wawancara *online* pada tanggal 19 Maret 2020 pukul 13.45 WIB, dia memberikan informasi bahwasanya matakuliah pilihan SKU ini memberikan manfaat bagaimana usaha itu dikatakan baik, dan mengenai legalitasnya seperti apa:

Sangat memberi manfaat. Didalam matakuliah pilihan SKU itu banyak manfaat yang dapat saya dapatkan. Manfaatnya kita jadi lebih tau bagaimana usaha itu yang baik seperti apa, mengenai legalitasnya bagaimana.<sup>70</sup>

Adapun menurut Nur Azizah R., mahasiswa P.IPS angkatan 2017 memberikan pernyataan dalam wawancara *online* pada tanggal 19 Maret 2020 pukul 09.48 WIB, tentang apa manfaat yang didapatkan dengan mempelajari matakuliah pilihan ini. Menurutnya dengan mempelajari

---

<sup>69</sup> Wawancara dengan Ulfatin Nadhiroh pada tanggal 20 Maret 2020 pukul 14.36 WIB

<sup>70</sup> wawancara *online* dengan Sony Irawan pada tanggal 19 Maret 2020 pukul 13.45 WIB

matakuliah pilihan ini, seorang pengusaha lebih bisa mengantisipasi kerugian yang akan terjadi dimasa depan:

Iya kak, contohnya disini saya bisa menghindari resiko kerugian dan mempermudah pelaksanaannya. Contoh lainnya yaitu usaha bisnis baju kak, dulu reseller harus menyetok barang tapi sekarang kita bisa dropship, jadi kita tidak perlu menyetok barang yang banyak.<sup>71</sup>

Pernyataan yang telah disampaikan oleh beberapa informan diatas mengenai manfaat yang diperoleh dengan mempelajari Studi Kelayakan Usaha disampaikan juga oleh Ketua Jurusan P.IPS yaitu Ibu Dr. Alfiana Yulia Efianti, M.A sebagai penguat sumber yang dilakukan dalam wawancara *online* pada tanggal 26 Maret 2020 pukul 16.39:

Memberikan bekal kepada pelaku usaha online untuk memahami aspek-aspek apa sajakah yang dapat menjaga sustainability usaha tersebut.<sup>72</sup>

Setiap diri individu yang sudah memiliki usaha bisnis, pasti akan mempunyai keinginan untuk mengembangkan usaha yang ada. Baik pengembangan dari sisi kualitas produk, penetapan harga, dan target pemasaran. Pengembangan sendiri bisanya dilakukan setelah adanya evaluasi oleh seorang pengusaha. Pengembangan perlu dilakukan oleh seorang pengusaha agar usaha bisnis bisa berjalan sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Sesuai dengan pernyataan Gusti Arum Kinasih dalam

---

<sup>71</sup> Wawancara *online* dengan Nur Azizah R. pada tanggal 19 Maret 2020 pukul 09.48 WIB

<sup>72</sup> Wawancara *online* dengan Ibu Dr. Alfiana Yuli Efianti, M.A selaku Ketua Jurusan P.IPS pada tanggal 26 Maret 2020 pukul 16.39

wawancara *online* pada 18 Maret 2020 pukul 20.45 WIB selaku mahasiswa yang mengikuti matakuliah pilihan SKU disemester 6,yaitu:

Agar usaha saya dapat dikenal banyak orang. Tidak hanya teman-teman diperkuliahan saja, melainkan jika saya mengembangkan usaha saya melalui media online ini produk yang saya pasarkan bisa ditawarkan kepada orang lain yang letaknya berada di luar kota sekalipun. Dan juga bisa menjadi acuan evaluasi sesuatu yang masih menjadi kekurangan agar bisa dikembangkan untuk kedepannya.<sup>73</sup>

Dalam rangka untuk mengembangkan usaha bisnis, pengusaha harus memiliki strategi yang digunakan. Strategi merupakan proses memilih tindakan utama untuk mewujudkan misi suatu perusahaan. Strategi diperlukan dalam pengembangan usaha bisnis agar dalam mengambil keputusan tidak terjadi kesalahan. Strategi juga berguna pengusaha untuk mampu mencapai tujuan yang telah direncanakan sebelumnya.

Strategi yang digunakan untuk mengembangkan usaha bisnis harus tepat, seperti halnya adanya evaluasi. Evaluasi dilakukan untuk menemukan untuk inovasi, ide-ide kreatif yang sesuai dengan produk, pemasaran, harga, dll. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Ulfatin Nadhiroh dalam wawancaranya, selaku mahasiswa yang mengambil matakuliah SKU disemester 6:

Kalau strategi yang saya gunakan kak yaitu saya melakukan evaluasi, apakah harga yang saya tetapkan sudah sesuai denga target pasar saya, selanjutnya saya harus melakukan adanya inovasi usaha bisnis.<sup>74</sup>

<sup>73</sup> Wawancara *online* dengan Gusti Arum Kinasih pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 20.45 WIB

<sup>74</sup> Wawancara dengan Ulfatin Nadhiroh pada tanggal 20 Maret 2020 pukul 14.47 WIB

Pendapat lain yang menyampaikan mengenai strategi pengembangan usaha bisnis yaitu disampaikan oleh Nur Azizah R. Dalam wawancara *online* pada tanggal 19 Maret 2020 pukul 10.00 WIB, dia menyampaikan bahwasanya promosi dan memberikan potongan harga merupakan strategi yang dipakainya. Hal itu dilakukannya untuk menarik konsumen agar tertarik dengan produk yang ditawarkannya. Strategi lain yang digunakan yaitu menerapkan teori yang dipelajari pada matakuliah SKU seperti adanya perencanaan, tindakan, pengawasan, dan evaluasi:

Strategi pertama yang saya gunakan yaitu melakukan promosi ke konsumen kak, kalau sudah banyak peminat saya akan memberikan potongan harga kepada konsumen lalu secara lambat laun akan mengembalikan ke harga normal. Strategi selanjutnya yaitu memasukkan teori yang didapatkan saat pembelajaran SKU seperti perencanaan, tindakan, pengawasan, lalu mengevaluasi.<sup>75</sup>

Pernyataan serupa juga disampaikan oleh Annisa Luthfiyatur mengenai strategi yang digunakan dalam upaya mengembangkan usaha bisnis yang sudah ada, pernyataan tersebut terdapat dalam wawancara *online* pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 21.05 WIB, selaku mahasiswa P.IPS angkatan 2017 yang mengikuti matakuliah pilihan SKU:

Menerapkan aspek-aspek yang diberlakukan didalam pembelajaran SKU. Seperti aspek manajemen, keuangan, marketing.<sup>76</sup>

---

<sup>75</sup> Wawancara *online* dengan Nur Azizah R. pada tanggal 19 Maret 2020 pukul 10.00 WIB

<sup>76</sup> wawancara *online* dengan Annisa Luthfiyatur pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 21.05 WIB

Adapun informan lain yang juga memiliki kesamaan pendapat, namun informan juga menambahkan dalam pernyataannya mengenai strategi pengembangan usaha bisa dilakukan dengan cara lain yaitu dengan menggunakan evaluasi, pemasaran, promosi. Pernyataan tersebut disampaikan oleh Gusti Arum Kinasih selaku mahasiswa Pendidikan IPS angkatan 2017, yaitu:

Strategi saya dalam mengembangkan usaha saya yaitu mencari tahu apa yang dibutuhkan dan diminati konsumen pada saat ini. Selanjutnya mengevaluasi strategi pemasaran yang saya pelajari sebelumnya agar tidak terjadi kerugian lagi dikemudian hari. Dan memperbaiki cara saya melakukan promosi serta variasi produk yang saya sediakan. (gusti arum kinasih)

Dari data yang diperoleh peneliti ketika wawancara *online*, media yang digunakan mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS dalam mengembangkan usahanya adalah dengan menggunakan media *online*. Media *online* digunakan selaras dengan kemajuan teknologi yang semakin modern. Jual beli melalui media *online* juga sangat membantu pelaku usaha dalam memasarkan usahanya. Seperti yang dapat dilihat media *online* sesuai dengan kebutuhan *online*.

Media yang mendukung untuk digunakan dalam pengembangan usaha bisnis *online* pada mahasiswa ini yaitu media sosial dan toko *online*. Media sosial yang digemari banyak orang, yaitu: Facebook, Instagram, Line, Whatsapp, Shopee, dll. Hal itu diungkapkan oleh Annisa Luthfiyatur, pada sesi wawancara *online* pada tanggal 18 Maret 2020 pukul 21.16 WIB:



Media yang saya gunakan saat ini untuk mengembangkan usaha yaitu lewat Instagram, Facebook, Twitter, dan Whatsapp.<sup>77</sup>

Pernyataan lain yang juga disampaikan oleh Ulfatin Nadhiroh dalam wawancara 20 Maret 2020 pukul 14.35 WIB, dan selaku mahasiswa P.IPS angkatan 2017 yang mengambil matakuliah pilihan SKU mengenai beberapa media yang digunakan dalam memasarkan produk yang dimiliki selain untuk barang yang sudah ada (*readystock*):

Saat ini media yang saya gunakan masih sebatas media sosial kak. Untuk barang yang *ready stock* saya menggunakan media shopee. Untuk barang yang Pre Order (PO) saya menggunakan media sosial instagram dan whatsapp.<sup>78</sup>

Adapun alasan yang digunakan oleh mahasiswa yang memilih memasarkan produknya dengan menggunakan media *online* karena dianggap lebih mudah, efisien, serta menghemat banyak waktu. Seperti yang pernyataan oleh Nur Azizah R. dalam wawancara *online* 19 Maret 2020 pukul 09.34 WIB, selaku mahasiswa yang mempelajari matakuliah pilihan ini:

Karena caranya yang sangat mudah kak, apalagi seperti zaman sekarang ini teknologi yang sudah canggih semua, jadi saya lebih memilih memasarkannya dengan media online.<sup>79</sup>

Selain memang penggunaan media *online* untuk mempermudah pelaku usaha dalam memasarkan produk, pemilihan media ini juga disesuaikan dengan target pasar yang digunakan.. Seperti halnya bisnis usaha yang dilakukan oleh mahasiswa, target utama yang digunakan

<sup>77</sup> Ibid. pukul 21.16 WIB

<sup>78</sup> Wawancara oleh Ulfatin Nadhiroh pada tanggal 20 Maret 2020 pukul 14.35

<sup>79</sup> wawancara *online* dengan Nur Azizah R. pada tanggal 19 Maret 2020 pukul 09.34 WIB

pelaku usaha tersebut tidak akan jauh dari orang-orang sekitar yang dikenalnya yaitu mahasiswa-mahasiswa lainnya. Mahasiswa sendiri dalam kesehariannya pasti menggunakan *gadget* untuk memenuhi kebutuhannya. Hal ini sesuai dengan pernyataan Ulfatin Nadhiroh pada wawancara tanggal 20 Maret 2020 pukul 14.45 WIB:

Karena rata-rata target pasar saya orang yang membawa *gadget* kak, seperti halnya mahasiswa. Yang kita ketahui kan semua mahasiswa pasti memiliki media sosial, minimal whatsapp. Dengan menggunakan media online saya yang notabennya masih mahasiswa tetap bisa berwirausaha tanpa mengganggu aktifitas belajar saya di kampus.<sup>80</sup>

Namun dalam pemakaian media *online* pasti terdapat kelebihan dan kekurangan. Kelebihan yang sering dirasakan yaitu akses yang luas, lebih mudah mengopersionalkan, serta menghemat waktu. Disisi lain kekurangannya adalah produk yang sampai kepada berbeda dengan gambar yang dipasarkan, hal ini dikarenakan adanya perbedaan warna ketika terkena cahaya. Hal ini pun juga disampaikan oleh Ulfatin Nadhiroh dalam wawancara pada 20 Maret 2020 pukul 14.55 WIB:

Banyak kak untuk kelebihannya, yaitu produk yang saya pasarkan tidak hanya dikenal oleh mahasiswa UIN Malang saja, namun bisa dikenal masyarakat secara luas. Selanjutnya sangat efisien, karena saya sendiri masih mahasiswa jadi mudah jika memasarkan produk secara online. Sedangkan kekurangannya sendiri yaitu terkadang barang yang saya pesan dari konveksi warnanya sedikit berbeda dari barang aslinya, jadi ada beberapa yang memberikan kritik, dan masih banyaknya penipuan pada bisnis *online* sehingga ada beberapa yang kurang mempercayai.<sup>81</sup>

---

<sup>80</sup> Wawancara oleh Ulfatin Nadhiroh pada 20 Maret 2020 pukul 14.45 WIB

<sup>81</sup> Ibid. Pukul 14.55 WIB

Berdasarkan pemaparan hasil wawancara diatas, peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwasanya perkembangan usaha bisnis online pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS angkatan 2017 meliputi dua aspek yaitu, perkembangan secara *psikomotorik* dan perkembangan secara *afektif*.

- a. Secara *psikomotorik*, yaitu didalam pembelajaran matakuliah Studi Kelayakan Usaha (SKU) mahasiswa diberikan pengetahuan mengenai strategi apa yang bisa dipakai. Menurut hasil wawancara yang dilakukan peneliti, narasumber merasa terbantu dengan adanya pembelajaran ini, dikarenakan mereka lebih mengerti strategi apa yang digunakan selama menjalankan usaha bisnis online yang selama ini mereka belum ketahui sebelumnya. Dengan pembelajaran ini mahasiswa P.IPS sudah dibekali pengetahuan yang nantinya dapat dimanfaatkan ketika sudah terjun ke dunia bisnis.
- b. Secara *afektif*, yaitu yang dimaksud bagaimana sikap mahasiswa yang ada setelah pembelajaran pada matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha (SKU). Setelah melakukan Observasi dan wawancara, sikap mahasiswa setelah mendapatkan pembelajaran matakuliah ini mampu menumbuhkan sikap berwirausaha yang baik pada diri mahasiswa jurusan P.IPS angkatan 2017. Pembelajaran Studi Kelayakan Usaha ini menumbuhkan sikap optimis mahasiswa

untuk mendirikan suatu usaha online sendiri. Mereka memanfaatkan pembelajaran ini sebagai pengetahuan yang akan meningkatkan kinerja mereka dalam mengembangkan usaha bisnis, yaitu pada usaha bisnis online. Nilai *afektif* yang didapatkan setelah pembelajaran Studi Kelayakan Usaha bagi mahasiswa yaitu akan menambah ketrampilan (*skill*) pada masing-masing individu.

Dalam proses penelitian ini, peneliti tidak menggunakan teknik pengambilan data observasi sesuai dengan metode penelitian yang telah disampaikan pada bab sebelumnya. Pada kesempatan ini, peneliti hanya menggunakan teknik pengambilan data berupa wawancara dengan memanfaatkan media *online*, seperti whatsapp. Peneliti hanya menggunakan media ini dikarenakan pandemi covid-19 yang sedang dialami di Indonesia saat ini, sehingga mengharuskan masing-masing individu tidak bisa bertatap muka untuk bertemu secara langsung. Sesuai anjuran pemerintah, seluruh masyarakat Indonesia harus menjalani aktivitasnya di rumah saja. Hal ini mengakibatkan data yang didapat masih terbatas atau bahkan susah didapatkan, mengingat waktu dan tempat yang kurang efisien.

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Makna Pembelajaran Studi Kelayakan Usaha Terhadap Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang**

Matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha merupakan matakuliah yang menyajikan pembelajaran bagaimana meneliti secara detail untuk suatu usaha yang didirikan. Penelitian Studi Kelayakan usaha ini dilakukan guna mengetahui apakah usaha bisnis tersebut dapat dikatakan layak atau bahkan sebaliknya. Menurut Sunyoto Studi Kelayakan Bisnis merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk aktu yang tidak ditentukan. Selanjutnya Jumingan (2009) memberikan definisi yang spesifik mengenai apa Studi Kelayakan usaha merupakan penilaian yang menyeluruh untuk menilai keberhasilan suatu proyek, dan studi kelayakan proyek mempunyai tujuan menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan.<sup>82</sup>

---

<sup>82</sup> Abidatul Afyah, Muhammad Saifi, Dwiatmanto “Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry,” *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol. 23 No 1 Juni 2015. Hlm. 3

Berdasarkan pendapat diatas, peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa Studi Kelayakan Usaha merupakan analisis secara terperinci yang dilakukan sebelum pendirian suatu proyek agar mendapatkan keberhasilan secara maksimal serta dapat menghindari resiko kerugian yang kemungkinan bisa terjadi dimasa depan. Pelaku usaha yang dimaksud adalah mahasiswa. Didalam proses penciptaan suatu usaha/bisnis baik dalam skala kecil maupun besar, pengetahuan mengenai analisis suatu usaha/bisnis bisa dikatakan layak atau tidak sangatlah penting. Sebagaimana mencari ilmu merupakan kewajiban bagi setiap muslim, sesuai dengan hadits yang disampaikan oleh Rasulullah SAW:

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : أُطْلَبُ الْعِلْمَ وَلَوْ بِالصِّينِ  
فَإِنَّ طَلَبَ الْعِلْمِ فَرِيضَةٌ عَلَى كُلِّ مُسْلِمٍ وَ مُسْلِمَةٍ إِنَّ الْمَلَائِكَةَ تَضَعُ أَجْنِحَتَهَا لِطَالِبٍ رِضَاءًا بِمَا يَطْلُبُ  
( رَوَاهُ ابْنُ عَبْدِ الْبَرِّ )

*“Dari Ibnu Abbas R.A Ia berkata : Rasulullah SAW bersabda : “Carilah ilmu sekalipun di negeri Cina, karena sesungguhnya mencari ilmu itu wajib bagi seorang muslim laki-laki dan perempuan. Dan sesungguhnya para malaikat menaungkan sayapnya kepada orang yang menuntut ilmu karena ridho terhadap amal perbuatannya.”(H.R Ibnu Abdul Barr)*

Mencari ilmu merupakan kewajiban yang ada pada diri setiap muslim. Selama proses pembelajaran matakuliah pilihan SKU oleh mahasiswa P.IPS dapat dikatakan sebagai pencarian bekal berupa ilmu sebagai salah satu bentuk ibadah kepada Allah SWT dan sebagai bekal pengetahuan untuk kelangsungan hidup kedepannya. Sebuah ilmu tidak akan bermanfaat jika tidak diaplikasikan ke kehidupan sehari-hari. Maka dari itu, tidak hanya

wajib mencari ilmu, seorang mahasiswa juga juga dianjurkan untuk mengamalkan ilmu yang didapatkan. Seperti yang terdapat pada QS. At-Taubah: 105 mengenai anjuran untuk mengamalkan ilmu yang diperoleh.

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلَىٰ عَالَمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

*Dan Katakanlah: “Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan. (QS. At Taubah: 105)*

Adanya pembelajaran matakuliah pilihan SKU pada mahasiswa P.IPS yang memberikan pengetahuan dan pengalaman baru. Tidak hanya sekedar teori saja, karena didalam pembelajaran matakuliah pilihan SKU terdapat praktek secara langsung. Hal ini sesuai dengan hadits diatas, seseorang tidak hanya memiliki kewajiban untuk mencari ilmu, namun juga terdapat anjuran untuk mengaplikasikannya dalam kehidupan bermasyarakat.

Salah satu tujuan pembelajaran studi kelayakan usaha yaitu untuk menghindari resiko kerugian. Dimasa yang akan mendatang seorang pengusaha pasti akan mengalami ketidakpastian didunia usaha. Terdapat beberapa kondisi yang dapat diperkirakan dimasa sekarang, namun juga ada beberapa kondisi yang tidak dapat diperkirakan untuk masa depan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan usaha dapat meminimalisir kerugian yang

tidak diinginkan, baik resiko yang terencana maupun tidak.<sup>83</sup> . Analisis yang dilakukan sebelum dibangunnya usaha/bisnis oleh mahasiswa dapat menekan angka resiko kerugian yang akan terjadi, dan selain itu biaya yang dikeluarkan dalam proses pembangunan usaha/bisnis bisa sesuai dengan kebutuhan (anggaran) yang telah ditetapkan. Dengan adanya penelitian sebelum pembangunan usaha pengusaha (mahasiswa) tersebut akan bertindak dengan penuh perhitungan sesuai dengan rencana yang disusun.

Sebagai bentuk salah satu upaya yang dilakukan mahasiswa untuk mengetahui usaha yang dididirkannya sudah termasuk usaha yang layak atau tidak dapat diperoleh melalui pembelajaran studi kelayakan usaha. Bagi setiap mahasiswa yang mempunyai usaha, materi pembelajaran menjadikan nilai plus dalam perkembangan bisnis yang sudah dijalankan. Mahasiswa tersebut akan mengetahui usaha bisnis yang dijalkannya sudah bisa dikatakan layak atau tidak, selanjutnya jika memang masuk kategori layak selanjutnya akan melakukan suatu pengembangan. Jika belum bisa dikatakan layak, strategi apa yang harus dilakukan untuk memenuhi dari kategori layak suatu usaha tersebut.

Bagi mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS semester 6 yang menempuh matakuliah pilihan ini dan telah memiliki suatu usaha sendiri, setelah melakukan pembelajaran SKU akan memberikan manfaat berupa pengetahuan untuk menganalisis usaha yang sudah ada sudah bisa dikatakan

---

<sup>83</sup> Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, edisi revisi, Jakarta: Prenada Media Group, 2014, hlm. 13-14



layak atau tidak. Mahasiswa yang sudah memiliki usaha akan bisa lebih hati-hati strategi apa yang diambil untuk meminimalisir suatu kerugian dimasa sekarang maupun untuk dimasa mendatang.

Matakuliah pilihan ini tidak hanya memberikan manfaat bagi mahasiswa yang sudah memiliki usaha bisnis saja, melainkan untuk mahasiswa yang akan mendirikan suatu usaha bisnis sendiri. Manfaat yang didapat tidak jauh dari mengurangi resiko kerugian yang akan terjadi. Matakuliah pilihan ini menjadikan mahasiswa yang akan mendirikan usaha bisnis sendiri lebih teliti dengan tindakan yang akan dilakukan. Mereka akan menganalisis usaha yang akan didirikannya untuk merupakan usaha bisnis yang layak atau tidak. Begitupun dengan keuntungan yang didapatkan sesuai dengan tujuan atau bahkan akan mengalami kerugian.

Berdasarkan pembahasan diatas pembelajaran Studi Kelayakan Usaha tidak hanya merujuk pada mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan angkatan 2017 yang akan mendirikan suatu usaha saja. Matakuliah ini bisa digunakan sebagai pengayaan bagi mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan angkatan 2017 terhadap usaha bisnis online yang sudah dimiliki sebelum mempelajari matakuliah Studi Kelayakan Usaha. Hal inilah yang dimaksud matakuliah ini berdampak pada sikap *kognitif* pada masing-masing mahasiswa.

Pentingnya mahasiswa jurusan P.IPS mengambil matakuliah ini yaitu pastinya untuk menambah ilmu. Matakuliah ini penting bagi mahasiswa jurusan P.IPS, terutama untuk mahasiswa yang sudah memiliki usaha, pasti matakuliah ini mempunyai keterkaitan dengan usaha yang telah dimiliki. Tidak hanya diperlukan oleh mahasiswa yang sudah mempunyai usaha saja, namun juga diperlukan ketika nanti mahasiswa jurusan P.IPS sudah lulus tidak menjamin akan menjadi guru, bisa jadi dia ingin mendirikan suatu usaha bisnis sendiri. dengan bekal ilmu SKU yang sudah didapatkan ketika diperkuliahan itu akan bermanfaat atau membantu calon pengusaha tersebut dalam pendirian usahanya. Makna atau pentingnya pembelajaran SKU bagi mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial ini disebutkan oleh narasumber tidak hanya digunakan ketika perkuliahan saja, namun memberikan bekal usaha/bisnis ketika mahasiswa sudah menjadi alumni dan berbaur dengan masyarakat.

Selain terdapat visi dan misi di Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, pembelajaran merupakan salah satu penunjang kesuksesan pada seseorang. Salah satunya adalah pembelajaran pada matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha. Pada Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, pembelajaran yang disampaikan tidak hanya mempersiapkan mahasiswanya sebagai tenaga pendidik yang profesional, melainkan memberikan pengalaman-pengalaman didunia usaha.

Jurusan Pendidikan IPS memiliki visi dalam menjalankan program programnya yaitu “Menjadi Program Studi terkemuka dalam penyelenggaraan Tri Dharma perguruan tinggi untuk menghasilkan lulusan di bidang ilmu pengetahuan sosial yang memiliki kedalaman spritual, keagungan akhlak, keluasan ilmu dan kematangan profesional, dan menjadi penggerak kemajuan masyarakat yang siap bersaing di tingkat Nasional dan Internasional pada tahun 2030.” Dalam proses pembelajaran matakuliah pilihan SKU, terdapat fungsi yang dapat diperoleh yaitu sebagai upaya untuk memfasilitasi mahasiswa dalam mengembangkan usaha. Usaha yang dijalankan dan mengalami perkembangan yang cukup baik akan memberikan dampak bagi pelaku usaha itu sendiri maupun untuk orang lain.

Pada mahasiswa yang akan menciptakan usaha, di dalam matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha ini akan diberikan bekal mengenai tahapan studi kelayakan yaitu: inisiatif pengembangan usaha, penelitian potensi inisiatif pengembangan usaha, evaluasi, penentuan, tahap perencanaan pelaksanaan, dan pelaksanaan.<sup>84</sup> Pada setiap tahapan tersebut mahasiswa akan dibekali hal penting apa yang harus dilakukan ketika akan melakukan pendirian usaha agar bisa dikatakan layak dan dapat menguntungkan diri sendiri maupun pihak lain.

---

<sup>84</sup> Suwinto Johan, *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011, 13-14

## **B. Perkembangan Usaha Bisnis Online Pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang**

Pengembangan usaha merupakan semua usaha dalam membenahi implementasi kerja, baik sekarang maupun dikemudian. Menurut Mahmud Mach Foedz perkembangan usaha diartikan sebagai pelaksanaan perdagangan oleh sekelompok orang yang tersusun untuk memperoleh keuntungan dengan memproduksi dan menjual barang/jasa guna mencukupi kebutuhan konsumen.<sup>85</sup>

Dengan bertambah canggihnya teknologi yang ada di Indonesia saat ini, banyak kegiatan-kegiatan yang dilakukan dengan memanfaatkan gadget, tak terkecuali mahasiswa. Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial banyak yang mendirikan dan merintis usaha kecil-kecilan, seperti usaha makanan, make up, dan pakaian juga hijab.

Dalam pembelajaran Studi Kelayakan Usaha mahasiswa diberikan pengetahuan-pengetahuan mengenai strategi yang dapat digunakan dalam mengembangkan usahanya. Strategi pemasaran merupakan salah satu kunci yang dapat menentukan sukses tidaknya suatu usaha/bisnis dijalankan. Semakin tinggi pengetahuan yang didapatkan seseorang akan semakin luas pula tindakan yang dapat memberikan jalan keluar pada diri seseorang. Justru sebaliknya, semakin rendah pengetahuan akan semakin sempit pandangannya.

---

<sup>85</sup> Indrawati, "Pengembangan Usaha", diakses dari <http://blog.stie-mce.ac.id/indrawati/2011/07/20/pengembangan-usaha/> pada 29 Juli 2020 pukul 23.38 WIB

Beberapa bisnis online yang didirikan oleh mahasiswa awalnya masih dalam skala kecil. Hal yang sering terjadi mereka menjual produk yang menjadi kebutuhan teman-temannya. Seiring bertambahnya waktu dan pengalaman serta pengetahuan yang didapat setelah mempelajari matakuliah pilihan SKU, bisnis yang semula hanya dikenal oleh teman-teman sekitarnya mampu berkembang dan berinovasi pada dunia usaha/bisnis secara luas. Didalam pengembangan usaha terdapat bentuk dan jenisnya, meliputi:

- a. Bentuk pengembangan jumlah atau volume barang/produk (bentuk dan jenis produk yang sama),
- b. Pengembangan produk lain (dalam satu arah),
- c. Pengembangan produk yang berbeda dan pada arah yang berbeda
- d. Pengembangan usaha sesuai dengan keahlian yang dimiliki
- e. Pengembangan produk dalam satu arah<sup>86</sup>

Sesuai dengan pembahasan diatas mengenai bentuk pengembangan usaha bisnis online yang sering dilakukan oleh mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial angkatan 2017 yaitu pada pengembangan produk berbeda dan pada arah yang berbeda. Hal ini terlihat dari data akun usaha bisnis online mereka, peneliti menemukan pada awal usaha mereka berdiri banyak dari mereka yang memasarkan produk kecantikan seperti masker wajah. Namun seiring bertambahnya koneksi teman dan pengalamannya dalam usaha bisnis, mereka mulai

---

<sup>86</sup> Ibid.

mengembangkan usahanya dengan menjual pakaian, hijab, sepatu, dan sandal.

Pengembangan usaha bisnis diperlukan untuk adanya inovasi-inovasi dimasa yang akan datang. Adanya inovasi sangat diperlukan oleh seorang pengusaha. Inovasi inilah yang nantinya akan menciptakan produk-produk yang berkualitas. Hasil yang diperoleh akan sesuai dengan tujuan yang telah disepakati bersama. Peter F. Drucker mengatakan bahwa berwirausaha merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda-beda. Pengertian ini mengandung maksud bahwa berwirausaha adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang berbeda dari yang lain, atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya.

Sebagaimana Sabda Rasulullah SAW:

عَنْ عَاصِمِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ عَنْ سَالِمٍ عَنْ أَبِيهِ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُؤْمِنَ الْمُخْتَرِفَ (أَخْرَجَهُ الْبَيْهَقِيُّ)

*“Dari ‘Ashim Ibn ‘Ubaidillah dari Salim dari ayahnya, Ia berkata bahwa Rasulullah Saw. Bersabda: “Sesungguhnya Allah menyukai orang mukmin yang berkarya.” (H. R. Al Baihaqi)*

Berdasarkan hadits di atas dapat disebutkan bahwa berwirausaha atau menciptakan usaha merupakan kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha. Kemampuan menciptakan usaha pada mahasiswa juga memerlukan adanya kreativitas dan inovasi. Kreativitas dan inovasi yang

digunakan ini akan meningkatkan daya saing produk yang dihasilkan pada pasar.

Perkembangan usaha bisnis yang ada pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS sudah mengalami peningkatan. Beberapa mahasiswa memulai usaha bisnisnya ketika sudah masuk universitas. Keadaan lingkungan teman merupakan salah satu faktor seorang mahasiswa mempunyai keinginan untuk mendirikan suatu usaha bisnis sendiri. Tidak hanya lingkungan teman di kampus, bertambahnya pengetahuan juga mempengaruhi seseorang mau untuk mempunyai usaha bisnisnya sendiri.

Perkembangan usaha bisnis *online* pada mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial dapat dikatakan tinggi karena banyak dari mereka sudah memiliki *reseller* atau orang yang ikut mendistribusikan produk dari pemilik usaha. Hal tersebut menandakan produk yang dipasarkan sudah terbukti membawa keuntungan, baik bagi pemilik usaha maupun orang lain. bentuk usaha yang dulunya masih dalam skala kecil lama-lama akan menjadi usaha bisnis yang besar.

Pengembangan dalam pengertian umum berarti pertumbuhan, perubahan secara perlahan (evolusi) dan perubahan secara bertahap.<sup>87</sup> Dalam kamus umum Bahasa Indonesia karya Wjs Peorwadarminta dalam buku Pengembangan Media Pembelajaran karya Sukiman, pengembangan adalah perbuatan menjadikan bertambah, berubah sempurna. Kegiatan

---

<sup>87</sup> Punaji Setyosari, *Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan*, Jakarta: Kencana, 2012, hlm. 218-219

pengembangan meliputi tiga tahapan yaitu perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi yang diikuti dengan kegiatan penyempurnaan sehingga diperoleh bentuk yang dianggap memadai.<sup>88</sup>

Pengembangan usaha bisnis merupakan salah satu upaya yang dilakukan oleh seorang pengusaha agar usaha bisnis yang dijalankannya bisa lebih luas dan sempurna. Dalam penelitian ini seorang yang menjalankan usaha bisnis adalah mahasiswa. Pengembangan dilakukan supaya tujuan yang telah ditentukan bisa didapatkan secara maksimal. Proses pengembangan usaha pada umumnya memiliki beberapa tahap yang harus dilalui. Proses inilah yang nantinya akan menjadikan usaha bisnis tersebut bisa mengeluarkan produk yang baik dan berkualitas.

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap pengusaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha.<sup>89</sup> Mahasiswa yang memiliki usaha harus memiliki pemikiran akan dibawa ke arah mana usaha yang didirikan. Hal ini membutuhkan ide-ide kreatif yang digunakan dalam pengembangan usaha bisnis mahasiswa. Munculnya ide kreatif tidak

---

<sup>88</sup> Sukiman, *Pengembangan Media Pembelajaran*, Yogyakarta: Pedagogia, 2012, hlm. 53

<sup>89</sup> Pandji Anoraga, *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era-Globalisasi*, Jakarta: Rineke Cipta, 2011, hlm. 66



menutup kemungkinan tercapainya tujuan usaha bisnis yang dimaksud oleh pemilik usaha.

Strategi pemasaran adalah memilih dan menganalisa pasar sasaran yang merupakan suatu kelompok orang yang ingin dicapai oleh perusahaan dan menciptakan suatu bauran pemasaran yang cocok dan yang dapat memuaskan pasar sasaran tersebut. Dunia pemasaran diibaratkan sebagai suatu medan tempur bagi para produsen dan para pedagang yang bergerak dalam komoditi yang sama, maka perlu sekali diciptakan suatu strategi pemasaran, agar dapat memenangkan peperangan tersebut.<sup>90</sup>

Hal yang perlu dilakukan untuk seorang mahasiswa saat mengembangkan usaha yang telah ada adalah salah satunya dengan membuat strategi. Strategi merupakan rencana yang disusun sedemikian rupa untuk mencapai tujuan secara maksimal. Strategi harus dilakukan secara matang. Begitupun ketika seorang mahasiswa ingin mengembangkan usaha yang dimiliki, strategi sangat dibutuhkan untuk memasarkan produk.

Salah satu strategi yang digunakan yaitu perusahaan harus merencanakan bauran pemasaran (*marketing mix*) yang akan memaksimalkan penjualan dan keuntungan. Pada dasarnya strategi pemasaran usaha *offline* maupun *online* hampir sama namun berbeda di strategi tempat pemasarannya.<sup>91</sup> Pada

---

<sup>90</sup> Buchari Alma, *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*, Bandung: Alfabeta, 2009, hlm. 195

<sup>91</sup> Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2016, hlm. 196

saat ini kebanyakan usaha yang dilakukan mahasiswa merupakan usaha bisnis yang memanfaatkan media *online*. Jika usaha bisnis dilakukan secara *offline* maka yang dibutuhkan salah satunya tempat secara fisik untuk memasarkan produknya. Sebaliknya, usaha bisnis mahasiswa yang dilakukan dengan memanfaatkan media *online* tidak memerlukan tempat secara fisik untuk memasarkan produknya, mereka hanya perlu menyiapkan strategi yang tepat untuk media *online* yang digunakan. Strategi yang digunakan yaitu strategi produk, strategi harga, strategi tempat, dan strategi promosi. Penetapan strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha dapat menentukan keberhasilan suatu usaha bisnis.

Pada pembelajaran matakuliah pilihan SKU ini mahasiswa tidak hanya diberikan pengetahuan mengenai bagaimana menganalisis suatu perusahaan layak didirikan atau tidak, namun bagaimana mengembangkan usaha yang telah dimiliki. Hal tersebut juga sesuai dengan teori tahapan kelayakan dalam buku Suwinto Johan yang berbunyi penelitian potensi inisiatif pengembangan usaha. Penelitian ini merupakan tahap penelaah potensi inisiatif dengan melakukan penelusuran terhadap aspek-aspek yang ada dan implikasi termasuk potensinya.<sup>92</sup> Jika seseorang sudah memiliki usaha bisnis, hal yang dilakukan selanjutnya adalah mengembangkannya. Salah satu tujuan dari pengembangan suatu usaha bisnis adalah agar produk yang dihasilkan dari waktu ke waktu memiliki kualitas yang semakin baik.

---

<sup>92</sup> Suwinto Johan, *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011, 13-14

Perkembangan usaha bisnis online pada mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS angkatan 2017 meliputi dua aspek yaitu, perkembangan secara *psikomotorik* dan perkembangan secara *afektif*.

c. Secara *psikomotorik*, yaitu didalam pembelajaran matakuliah Studi Kelayakan Usaha (SKU) mahasiswa diberikan pengetahuan mengenai strategi apa yang bisa dipakai. Menurut hasil wawancara yang dilakukan peneliti, narasumber merasa terbantu dengan adanya pembelajaran ini, dikarenakan mereka lebih mengerti strategi apa yang digunakan selama menjalankan usaha bisnis online yang selama ini mereka belum ketahui sebelumnya. Dengan pembelajaran ini mahasiswa P.IPS sudah dibekali pengetahuan yang nantinya dapat dimanfaatkan ketika sudah terjun ke dunia bisnis.

d. Secara *afektif*, yaitu yang dimaksud bagaimana sikap mahasiswa yang ada setelah pembelajaran pada matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha (SKU). Setelah melakukan Observasi dan wawancara, sikap mahasiswa setelah mendapatkan pembelajaran matakuliah ini mampu menumbuhkan sikap berwirausaha yang baik pada diri mahasiswa jurusan P.IPS angkatan 2017. Pembelajaran Studi Kelayakan Usaha ini menumbuhkan sikap optimis mahasiswa untuk mendirikan suatu usaha online sendiri. Mereka memanfaatkan pembelajaran ini sebagai pengetahuan yang akan

meningkatkan kinerja mereka dalam mengembangkan usaha bisnis, yaitu pada usaha bisnis online. Nilai *afektif* yang didapatkan setelah pembelajaran Studi Kelayakan Usaha bagi mahasiswa yaitu akan menambah ketrampilan (*skill*) pada masing-masing individu.

Pada saat ini memiliki usaha bisnis sendiri merupakan suatu *trend* tersendiri dikalangan anak muda, tak terkecuali mahasiswa yang mana mereka merupakan generasi muda millennial. Memulai usaha bisnis sejak dini merupakan suatu kebutuhan generasi muda dalam memperbaiki taraf ekonomi secara mandiri. Hal inilah yang membuat perkembangan usaha bisnis *online* dikalangan mahasiswa mengalami peningkatan dari masa kemasa. Didalam hadits juga dijelaskan betapa Allah dan Rasul-Nya memerintahkan seseorang untuk bekerja. Bekerja adalah sebuah ibadah yang disejajarkan dengan amalan fisabilillah, bekerja atau berusaha bukan hanya untuk memenuhi kebutuhan hidup tapi ia sebagai manefesto penghambaan dan ketaatan seseorang kepada Allah dan Rasul-Nya. Ada dua mata pencaharian yang dikatakan paling diberkahi dalam hadits di atas. Yang pertama adalah pekerjaan dengan tangan sendiri. Sebagaimana yang disebutkan dalam sebuah hadits berikut:

عَنِ الْمُقَدَّادِ بْنِ سَعْدٍ يَكْرِبُ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ قَالَ مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلٍ يَدَيْهِ وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلٍ يَدِهِ (رواه البخارى)

“Tidak ada makanan yang lebih baik bagi seseorang melebihi makanan yang berasal dari buah tangannya sendiri. Sesungguhnya Nabi Daud AS makan dari hasil tangannya sendiri.” (HR. Bukhari)

Jadi semua umat Islam harus bekerja keras dalam memenuhi kebutuhan hidupnya termasuk dalam beribadah mendekatkan diri kepada Allah SWT. Hal itu pula yang telah dicontohkan oleh Rasulullah SAW sejak kecil hingga akhir hayatnya. Misalnya ketika ia mengembala biri-biri serta berniaga hingga ke negeri Syam dengan penuh semangat dan jujur.

*"Pekerjaan terbaik adalah usahanya seseorang dengan tangannya sendiri dan semua jual-beli itu baik."* (HR. Ahmad, Baihaqi dll)<sup>93</sup>

Inovasi dan kreativitas adalah prinsip bisnis sukses utama bagi para pebisnis dan seorang wirausaha. Dalam segala hal inovasi dan kreativitas seorang pebisnis atau wirausaha harus berkembang terus. Inovasi dan kreativitas dapat terjadi dengan adanya pengetahuan-pengetahuan baru yang mampu meningkatkan berkembangnya suatu produk. Alasan mengapa mahasiswa yang memiliki usaha sendiri harus melakukan pengembangan yaitu adanya tingkat persaingan yang semakin tinggi dari waktu ke waktu. Contoh kecil perusahaan A akan mendirikan usaha/bisnis, melihat perusahaan lain yang sudah ada, perusahaan tersebut akan melihat sisi kekurangan perusahaan yang lama dan menjadikan perusahaannya lebih baik dari perusahaan yang belum atau tidak melakukan pengembangan.

<sup>93</sup> <https://almanaar.wordpress.com/2017/11/29/kewajiban-bekerja/> diakses pada tanggal 20 Mei pukul 20.11 WIB

Alasan lain yang membuat mahasiswa harus melakukan pengembangan usaha yang sudah dirintisnya adalah untuk memperluas pemasaran. Dengan semakin luasnya produk dikenal oleh masyarakat selain dapat menambah keuntungan, juga dapat memberikan dampak secara eksternal pada lainnya. Ada kalanya pengembangan usaha dilakukan karena usaha bisnis sudah mulai tumbuh dengan pesat. Namun, ada kalanya juga sebuah usaha bisnis dikembangkan untuk mempertahankan produk dipasar.

Matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha yang ada pada Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial dapat dikatakan sebagai penguat pengetahuan akan dunia bisnis dikalangan mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial yang mana pada semester seblemunya mahasiswa telah menerima matakuliah wajib Kewirausahaan.

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab IV dan V, maka peneliti dapat menarik kesimpulan hasil penelitian ini sebagai berikut:

##### **1. Makna Pembelajaran Studi Kelayakan Usaha Bagi Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang**

- a. Pembelajaran matakuliah pilihan SKU memberikan pengetahuan baru kepada mahasiswa yang akan mendirikan suatu usaha bisnis. Tidak hanya bagi mahasiswa yang akan memulai suatu usaha, melainkan pembelajaran ini memberikan wawasan baru yang akan dijadikan bahan evaluasi terhadap usaha bisnis.
- b. Salah satu tujuan dari pembelajaran matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha bagi mahasiswa yang sudah/akan memiliki usaha bisnis yaitu bisa menghindari kerugian. Dalam hal ini fungsi dari pembelajaran matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha dapat meminimalisir adanya suatu kerugian yang tidak diinginkan, baik resiko yang terencana maupun tidak.

- c. Bagi mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial angkatan 2017 yang menempuh matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha pada semester VI dan telah memiliki suatu usaha sendiri, setelah melakukan pembelajaran matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha akan memberikan manfaat berupa pengetahuan untuk menganalisis usaha yang sudah ada dapat dikatakan layak atau tidak. Dengan adanya analisis yang dilakukan sebelum pendirian usaha bisnis, dapat menghindari kesia-siaan dalam pengeluaran perusahaan.
- d. Materi yang disampaikan pada pembelajaran matakuliah pilihan tidak hanya bermanfaat bagi mahasiswa yang ingin/sudah mendirikan usaha secara offline, namun dapat dimanfaatkan sebagai bekal pendirian usaha bisnis yang bersifat online. Hal tersebut dapat diambil dari segi pemasaran yang dijelaskan pada strategi marketing mix yang terdiri dari 4P yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi).



## 2. Perkembangan Usaha Bisnis Online Pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

- a. Perkembangan usaha bisnis online mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial angkatan 2017 tidak hanya dilihat dari hasil yang telah mereka capai. Namun perkembangan lainnya yang dapat dilihat dari usaha bisnis online mahasiswa Jurusan ini yaitu dengan perkembangan *psikomotorik* dan *afektif*.
- b. Secara *psikomotorik*, yaitu didalam pembelajaran matakuliah Studi Kelayakan Usaha (SKU) mahasiswa diberikan pengetahuan mengenai strategi apa yang bisa dipakai. Menurut hasil wawancara yang dilakukan peneliti, narasumber merasa terbantu dengan adanya pembelajaran ini, dikarenakan mereka lebih mengerti strategi apa yang digunakan selama menjalankan usaha bisnis online yang selama ini mereka belum ketahui sebelumnya. Dengan pembelajaran ini mahasiswa P.IPS sudah dibekali pengetahuan yang nantinya dapat dimanfaatkan ketika sudah terjun ke dunia bisnis.
- c. Secara *afektif*, yaitu yang dimaksud bagaimana sikap mahasiswa yang ada setelah pembelajaran pada matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha (SKU). Pembelajaran Studi Kelayakan Usaha ini menumbuhkan sikap optimis mahasiswa untuk mendirikan suatu usaha online sendiri. Mereka memanfaatkan pembelajaran ini sebagai pengetahuan yang akan meningkatkan kinerja mereka dalam mengembangkan usaha bisnis, yaitu pada usaha bisnis online. Nilai

*afektif* yang didapatkan setelah pembelajaran Studi Kelayakan Usaha bagi mahasiswa yaitu akan menambah ketrampilan (*skill*) pada masing-masing individu.

- d. Beberapa bisnis *online* yang didirikan oleh mahasiswa awalnya masih dalam skala kecil. Pada awalnya mahasiswa menjual produk yang sering dicari oleh teman-teman perkuliahannya. Seiring bertambahnya waktu serta pengalaman dan pengetahuan yang diperoleh setelah mempelajari matakuliah pilihan Studi Kelayakan Usaha, bisnis yang semula hanya dikenal orang sekitarnya saja mampu berkembang dan berinovasi pada dunia usaha bisnis secara luas.

## B. Saran

Setelah mengadakan penelitian pada mahasiswa Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial angkatan 2017 mengenai urgensi pembelajaran studi kelayakan usaha dalam mengembangkan usaha bisnis online pada mahasiswa jurusan pendidikan ilmu pengetahuan sosial UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, usaha yang dilakukan jurusan dengan menyediakan matakuliah pilihan ini sangat baik berdasarkan visi misi yang ada pada jurusan itu sendiri. Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka peneliti mengajukan saran sebagai berikut:

1. Diharapkan dengan tersedianya fasilitas di Jurusan P.IPS berupa matakuliah pilihan ini mahasiswa mampu mengembangkan usaha bisnis yang sudah dimiliki. Hal itu wajib ada untuk menimbulkan sifat mandiri pada mahasiswa. Bukan sekedar mahasiswa yang menerima teori-teori saja, namun bisa mempraktekan di lapangan bagaimana pengetahuan yang sudah didapatkan. Tidak hanya akan bermanfaat untuk kesejahteraan diri sendiri, orang disekeliling akan mendapatkan dampak positifnya.
2. Dosen hendaknya mampu memberikan pengalaman-pengalaman lain yang lebih luas, sehingga wawasan mahasiswa akan semakin luas juga. Tidak hanya presentase teori yang lebih tinggi, namun nilai presentase praktek juga harus tinggi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2009. *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: ALFABETA.
- Amirullah. 2005. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Anoraga Pandji. 2011. *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis Dalam Era-Globalisasi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Budiarta Kustoro. 2009. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Djaali. 2010. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hamali Arif Yusuf. 2016. *Pemahaman Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*. Jakarta: Prenadamedia Group
- Haris Hardiansyah. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Salemba Humanika
- Hariandja Marihot Tua Efendi. 2002. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Harmaizar. 2003. *Menangkap Peluang Usaha*. Bekasi: CV Dian Anugerah.
- Husnan Suad dan Suwarsono Muhammad. 2005. *Studi kelayakan Proyek*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. 2011. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*, edisi pertama. Yogyakarta: BPFE.
- Indriyo, Gitosudarmo. 2003. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: BPFE- Yogyakarta.
- Johan Suwinto. 2011. *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Jumingan. 2011. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kamaluddin. 2008. *Studi Kelayakan Bisnis*. Malang: Penerbit Dioma.
- Malahayati dan Henry. 2015. *99 Bisnis Anak Muda*, Jakarta: Penebar Plus.
- Manullang. 2013. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Indeks.
- Margono. 2006. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: PT. Rineke Cipta.
- Muhibbin syah. 2010. *Psikologi Pendidikan dengan Pendekatan Baru*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Nazir. 2003. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Ghalis Indonesia.
- Nusa Putra, Dwi Lesari. 2016. *Penelitian Kualitatif PAUD*, Jakarta: PT. Grafindo.

- Prastowo Andi. 2012. Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian, Yogyakarta: Ar-Ruzz,
- Prima, Benedicta. Indonesia Peringkat ke-3 Negara Dengan Konsumen Teroptimis Di Akhir 2018. Kontan.co.id. 7 Maret 2019. Jakarta.
- Putera, Andri Donnal. 2018. Jumlah Pembeli “Online” Indonesia Capai 11,9 Persen Dari Populasi. Kompas.com. 7 September 2018. Jakarta.
- Setyosari Punaji. 2012. Metode Penelitian Pendidikan Dan Pengembangan. Jakarta: Kencana.
- Sucipto Agus. 2017. Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integratif dan Studi Kasus. Malang: UIN Press.
- Suliyanto. 2005. Metode Penelitian Bisnis Untuk Skripsi, Tesis, dan Disertasi. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Sukiman. 2012. Pengembangan Media Pembelajaran. Yogyakarta: Pedagogia.
- Suyanto M. 2007. Marketing Strategy Top Brand Indonesia. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Ubay, Fahri. Visual Marketing, Kekuatan Menjual Dari Sebuah Gambar. LinkedIn. 28 Maret 2016
- Umar Husein. 2003. Business an Introduction. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Zuriah Nurul. 2009. Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan. Jakarta: Bumi Aksara.

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1. Surat izin dan keterangan penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN  
Jalan Gajayana 50, Telepon (0341) 552398 Faximile (0341) 552398 Malang  
http://fitk.uin-malang.ac.id. email : fitk@uin\_malang.ac.id

Nomor : 665 /Un.03 1/TL.00 1/02/2020 19 Februari 2020  
Sifat : Penting  
Lampiran : -  
Hal : Izin Penelitian

Kepada  
Yth. Ketua Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial UIN Maulana Malik Ibrahim  
Malang  
di  
Malang

**Assalamu'alaikum Wr. Wb.**

Dengan hormat, dalam rangka menyelesaikan tugas akhir berupa penyusunan skripsi mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan (FITK) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, kami mohon dengan hormat agar mahasiswa berikut:

Nama : Siti Lutfiatul Rukmana  
NIM : 16130145  
Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (PIPS)  
Semester - Tahun Akademik : Genap - 2019/2020  
Judul Skripsi : Urgensi Pembelajaran Studi Kelayakan Usaha dalam Mengembangkan Usaha Bisnis Online pada Mahasiswa Pendidikan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial UIN Maulana Malik Ibrahim Malang  
Lama Penelitian : Februari 2020 sampai dengan April 2020 (3 bulan)

diberi izin untuk melakukan penelitian di lembaga/instansi yang menjadi wewenang Bapak/Ibu.

Demikian, atas perkenan dan kerjasama Bapak/Ibu yang baik disampaikan terima kasih.

**Wassalamu'alaikum Wr. Wb.**

Dekan,

Dr. H. Agus Maimun, M Pd  
NIP. 19650817 199803 1 003

Tembusan :

1. Yth. Ketua Jurusan PIPS
2. Arsip

*Lampiran 2. Pedoman Wawancara dan Hasil Wawancara*

**Transkrip Wawancara**

**Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS angkatan 2017**

Informan : Gusti Arum Kinasih  
Hari/tanggal : Rabu, 18 Maret 2020  
Waktu : 20.05 WIB  
Keterangan : via whatsapp  
Usaha : Kosmetik, Skincare, Polaroid

Hasil Wawancara

1. Apa alasan saudara mengambil matakuliah pilihan SKU di semester 6 ini?  
Alasan saya mengambil matakuliah pilihan SKU di semester 6 ini karena saya ingin memperdalam ilmu kelayakan usaha, soalnya ditahun kemarin saya sudah menjalankan dan mencoba usaha yang belum seberapa besar dan masih dalam skala kecil dan saya ingin tahu usaha yang saya jalankan ini layak atau tidak.
2. Apa yang mempengaruhi saudara untuk mengambil matakuliah pilihan SKU ini?  
Karena sesuai dengan minat dan pengalaman pribadi usaha yang saya miliki saat ini kak.
3. Bagaimana menurut saudara mengenai pentingnya mengambil matakuliah pilihan SKU bagi mahasiswa jurusan P.IPS?  
Menurut saya pribadi sangat penting, karena suatu saat ketika kita akan mendirikan usaha, kita jadi tahu bagaimana kelayakan usaha yang akan didirikan nantinya. Soalnya dalam lingkup mahasiswa p.ips sendiri diharapkan nantinya setelah lulus dari universitas tidak hanya menjadi guru saja, melainkan mampu menjadi wirausahawan yang mendirikan usahanya sendiri.
4. Bagaimana dampak yang saudara rasakan setelah mempelajari matakuliah SKU terhadap usaha yang telah dijalankan?  
Dampak yang saya rasakan setelah mempelajari matakuliah pilihan SKU ini yaitu yang pertama mempermudah saya dalam perencanaan untuk usaha bisnis kedepannya. Yang kedua mempermudah saya dalam strategi pemasaran atau promosinya. Yang ketiga saya menjadi lebih tahu dan memahami aspek-aspek yang diperlukan dalam usaha bisnis serta mengurangi resiko terjadinya kerugian yang akan terjadi dimasa mendatang.

5. Bagaimana pendapat saudara mengenai matakuliah pilihan SKU yang digunakan untuk mengembangkan usaha online?  
Jadi dalam matakuliah pilihan SKU yang saya pelajari saat ini, didalam matakuliah ini diajari tentang strategi pemasaran. Nah, dalam strategi pemasaran itu ada dua macam yaitu untuk usaha yang berbentuk offline juga ada ada usaha yang berbentuk online. Bentuk usaha offline itu seperti yang sudah ada di tempat (toko, kedai, stand, dll) dan tersedia dalam bentuk fisik usaha tersebut. Kalau untuk usaha yang berbentuk online itu bentuk pemasarannya melalui sosial media. Selain penggunaan sosial media, pemasaran online juga bisa melewati pameran-pameran. Nah, disitu kita dapat mempelajari tentang strategi pemasaran yang layak untuk usaha kita.
6. Apakah matakuliah pilihan SKU memberikan manfaat dalam mengembangkan usaha bisnis online saudara?  
Iya kak bermanfaat. Menurut saya matakuliah pilihan SKU ini sangat bisa membantu dalam mengembangkan usaha yang sudah saya jalani, jadi saya bisa tahu strategi pemasaran dan bagaimana dapat saya pakai untuk mengembangkan usaha saya.
7. Bagaimana pendapat saudara mengenai perkembangan usaha bisnis online pada mahasiswa jurusan pendidikan IPS saat ini?  
Mahasiswa jurusan P.IPS saat ini semakin banyak yang mendirikan dan merintis usaha kecil-kecilan, seperti usaha makanan, make up, dan fashion juga hijab. Jadi semakin kesini semakin banyak yang menjalankan usahanya masing-masing. Karena seiring berjalannya waktu, banyak orang yang memiliki handphone atau gadget, banyak kegiatan jual beli yang dilakukan melalui gadget tersebut. Penggunaan media online itu lebih mudah untuk mahasiswa dalam mengembangkan usahanya, seperti mempromosikan produk lewat story whatsapp atau melalui instagram. Jadi beberapa mahasiswa memanfaatkan kemudahan tersebut untuk menarik pelanggan lainnya.
8. Alasan mengapa saudara perlu melakukan pengembangan usaha?  
Agar usaha saya dapat dikenal banyak orang. Tidak hanya teman-teman diperkuliahan saja, melainkan jika saya mengembangkan usaha saya melalui media online ini produk yang saya pasarkan bisa ditawarkan kepada orang lain yang letaknya berada di luar kota sekalipun. Dan juga bisa menjadi acuan evaluasi sesuatu yang masih menjadi kekurangan agar bisa dikembangkan untuk kedepannya kak.
9. Strategi apa yang saudara gunakan dalam mengembangkan usaha bisnis melalui pembelajaran SKU ini?



Strategi saya dalam mengembangkan usaha saya yaitu mencari tahu apa yang dibutuhkan dan diminati konsumen pada saat ini. Selanjutnya mengevaluasi strategi pemasaran yang saya pelajari sebelumnya agar tidak terjadi kerugian lagi dikemudian hari. Dan memperbaiki cara saya melakukan promosi serta variasi produk yang saya sediakan.

10. Media apa saja yang saudara gunakan dalam mengembangkan usaha yang sudah ada?

Sementara ini media yang saya gunakan masih dalam bentuk sosial media. Alasan mengapa saya menggunakan sosial media karena di zaman sekarang ini semua orang bahkan disemua kalangan umurpun mayoritas menggunakan sosial media. Jadi saya memilih sosial media untuk mengembangkan usaha bisnis saya.

11. Sudah berapa lama saudara menjalankan usaha bisnis online?

Usaha yang saya jalani saat ini sudah berjalan 5 bulan.

12. Mengapa saudara lebih memilih media online untuk memasarkan produk saudara?

Ya karena mudah dan efisien kak. Penggunaannya tidak menghabiskan banyak waktu. Karena saya masih mahasiswa, penggunaan media online sebagai sarana memasarkan produk sangat membantu.

13. Apa kelebihan dan kekurangan media online untuk mengembangkan usaha usaha bisnis online mahasiswa pendidikan IPS?

Kelebihan dalam usaha bisnis ini yaitu jangkauannya luas, bisa dikerjakan kapan saja dan dimana saja, transaksinya juga cepat dan praktis kak, kelebihan penggunaan media online lainnya banyak orang yang menggunakannya. Sedangkan kekurangannya penggunaan media online itu terkadang koneksi internetnya saat ini masih kurang lancar, masih ada sebagian orang yang tidak mempercayai pembelian secara online karena sering terjadinya penipuan, terkadang juga usaha bisnis online itu kurang diminati konsumen karena banyaknya kasus gambar produk yang ditawarkan berbeda ketika barang tersebut sampai ke tangan konsumen.

## Transkrip Wawancara

### Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS angkatan 2017

Informan : Annisa Luthfiyatur  
Hari/tanggal : Rabu, 18 Maret 2020  
Waktu : 21.35 WIB  
Keterangan : via whatsapp  
Usaha : Fashion dan Hijab

#### Hasil Wawancara

1. Apa alasan saudara mengambil matakuliah pilihan SKU di semester 6 ini?  
Sebenarnya saya memilih matakuliah SKU ini karena masih berhubungan dengan dunia usaha bisnis, terus di SKU sendiri merupakan penelitian mengenai usaha yang akan didirikan, tertariknya disitu kak.
2. Apa yang mempengaruhi saudara untuk mengambil matakuliah pilihan SKU ini?  
Saya terpengaruh dari matakuliahnya sendiri kak. Karena masih berhubungan dengan dunia usaha-usaha gitu.
3. Bagaimana menurut saudara mengenai pentingnya mengambil matakuliah pilihan SKU bagi mahasiswa jurusan P.IPS?  
Menurut saya penting kak, apalagi untuk orang yang mempunyai usaha. Apalagi seorang mahasiswa, alangkah baiknya harus mencoba mendirikan usahanya sendiri, karena memiliki usaha bisnis sendiri itu enak.
4. Bagaimana dampak yang saudara rasakan setelah mempelajari matakuliah SKU terhadap usaha yang telah dijalankan?  
Sejauh ini belum ada kak. Yang saya pahami dari pembelajaran SKU ini merupakan pengetahuan apa saja yang harus dilakukan oleh seorang pengusaha sebelum memulai usahanya.
5. Bagaimana pendapat saudara mengenai matakuliah pilihan SKU yang digunakan untuk mengembangkan usaha?  
Menurut saya pribadi penting karena dimatakuliah SKU ada beberapa aspek yang harus diperhatikan untuk mengembangkan usaha
6. Apakah matakuliah pilihan SKU memberikan manfaat dalam mengembangkan usaha bisnis online saudara?  
Menurut saya tidak ada kak, manfaatnya lebih ke usaha bisnis offline.

7. Bagaimana pendapat saudara mengenai perkembangan usaha bisnis online pada mahasiswa jurusan pendidikan IPS?  
Perkembangannya sangat pesat kak. Saya melihat teman-teman saya yang notabennya mahasiswa P.IPS banyak yang sudah menjalankan usaha bisnis online. Seperti usaha bisnis hijab, pakaian, masker wajah, tapi lebih dominan hijab kak
8. Alasan mengapa saudara perlu melakukan pengembangan usaha?  
Yang pasti mengapa saya harus melakukan pengembangan usaha yaitu produk yang saya punya lebih dikenal masyarakat. Dan alasan lainnya yaitu untuk menambah penghasilan.
9. Strategi apa yang saudara gunakan dalam mengembangkan usaha bisnis melalui pembelajaran SKU ini?  
Menerapkan aspek-aspek yang diberlakukan didalam pembelajaran SKU. Seperti aspek manajemen, keuangan, marketing.
10. Media apa saja yang saudara gunakan dalam mengembangkan usaha yang sudah ada?  
Media online yang saya gunakan untuk mengembangkan usaha ini yaitu lewat Instagram, Facebook, Twitter, dan Whatsapp
11. Sudah berapa lama saudara menjalankan usaha bisnis online?  
Usaha bisnis saya ini sudah berjalan kurang lebih 5 tahun kak.
12. Mengapa saudara lebih memilih media online untuk memasarkan produk saudara?  
Lebih mudah dijangkau baik dari teman, saudara jauh bahkan bisa lebih diketahui oleh orang banyak.
13. Apa kelebihan dan kekurangan media online untuk mengembangkan usaha usaha bisnis online mahasiswa pendidikan IPS?  
Menurut saya kelebihan yang saya peroleh ketika menggunakan media online untuk memasarkan ini yaitu jangkauan yang luas, bisa dikerjakan dimana saja dan kapan saja, fleksibel, transaksi cepat dan praktis. Hal itu sesuai dengan saya yang masih mahasiswa, selain belajar juga bisa menambah penghasilan. Sedangkan kekurangannya kak, pengembangan media online pasti membutuhkan pengiriman, dengan adanya pengiriman barang melalui jasa antar pasti akan ada biaya ongkir yang mahal jika jarak yang ditempuh cukup jauh. Selain itu koneksi yang sering lambat membuat kurang nyaman dalam penggunaan media online. Yang terakhir kekurangannya yaitu membuat kuota cepat habis.

## Transkrip Wawancara

### Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS angkatan 2017

Informan : Nur Azizah Rozaqibillah  
Hari/tanggal : Rabu, 18 Maret 2020  
Waktu : 21.30 WIB  
Keterangan : via whatsapp  
Usaha : Fashion

#### Hasil Wawancara

1. Apa alasan saudara mengambil matakuliah pilihan SKU di semester 6 ini?  
Saya ingin tahu kak, studi kelayakan usaha itu bagaimana. Soalnya didalam pembelajaran studi kelayakan usaha juga diajarkan step-stepnya dalam memulai usaha. Soalnya kebanyakan orang menanam modal banyak tapi belum mengetahui mau kemana aja modal tersebut. Maka dari itu saya ikut (mengambil) matakuliah pilihan SKU ini agar tahu langkah-langkah dalam melakukan usaha itu seperti apa.
2. Apa yang mempengaruhi saudara untuk mengambil matakuliah pilihan SKU ini?  
Kebetulan orangtua dirumah mempunyai usaha kecil kak, jadi saya ingin mengetahui apakah usaha yang dijalankan orangtua saya layak atau tidak. Dan saya juga ingin mengembangkan usaha orangtua saya setelah mendapatkan pengetahuan melalui pembelajaran SKU ini.
3. Bagaimana menurut saudara mengenai pentingnya mengambil matakuliah pilihan SKU bagi mahasiswa jurusan P.IPS?  
Sangat penting kak. Jika mahasiswa itu menginginkan membuka usaha atau mengembangkan usahanya sendiri atau mengembangkan usaha orangtua. Menurut saya kebanyakan mahasiswa lulusan fakultas pendidikan (Tarbiyah) itu minatnya tidak hanya ingin menjadi guru, melainkan menjadi wirausahawan.
4. Bagaimana dampak yang saudara rasakan setelah mempelajari matakuliah SKU terhadap usaha yang telah dijalankan?  
Kalau dampaknya belum ada kak, soalnya pembahasannya sendiri masih awal yaitu masih membahas pada aspek hukum, seperti surat izin apa saja yang harus disiapkan untuk mendirikan usaha.

5. Bagaimana pendapat saudara mengenai matakuliah pilihan SKU yang digunakan untuk mengembangkan usaha?  
Saya membaca silabus dari Ibu dosennya itu bisa untuk mengembangkan usaha online kak. Karena dalam pembelajaran SKU diajarkan *step by step* bagaimana cara mengembangkan usaha online kak.
6. Apakah matakuliah pilihan SKU memberikan manfaat dalam mengembangkan usaha bisnis online saudara?  
Iya kak, contohnya disini saya bisa menghindari resiko kerugian dan mempermudah pelaksanaannya. Contoh lainnya yaitu usaha bisnis baju kak, dulu reseller harus menyetok barang tapi sekarang kita bisa dropship, jadi kita tidak perlu menyetok barang yang banyak.
7. Bagaimana pendapat saudara mengenai perkembangan usaha bisnis online pada mahasiswa jurusan pendidikan IPS?  
Alhamdulillah kak banyak yang mulai berkembang usahanya saat ini. Perkembangannya pun cukup pesat kak, soalnya banyak yang sudah punya reseller walaupun belum bisa memproduksi sendiri.
8. Alasan mengapa saudara perlu melakukan pengembangan usaha?  
Awalnya saya hanya mencoba kak. Ternyata untuk mengembangkan usaha bisnis online itu super mudah, karena kita cuma butuh sosial media aja kak dan tidak ribet bisa dilakukan kapan saja dan dimana saja.
9. Strategi apa yang saudara gunakan dalam mengembangkan usaha bisnis melalui pembelajaran SKU ini?  
Strategi pertama yang saya gunakan yaitu melakukan promosi ke konsumen kak, kalau sudah banyak peminat saya akan memberikan potongan harga kepada konsumen lalu secara lambat laun akan mengembalikan ke harga normal. Strategi selanjutnya yaitu memasukkan teori yang didapatkan saat pembelajaran SKU seperti perencanaan, melakukan, pengawasan, lalu mengevaluasi.
10. Media apa saja yang saudara gunakan dalam mengembangkan usaha yang sudah ada?  
Media yang saya gunakan saat ini masih sebatas Whatsapp, Instagram, dan Facebook kak.
11. Sudah berapa lama saudara menjalankan usaha bisnis online?  
Alhamdulillah bisnis yang saya jalankan saat ini sudah hampir 2 tahun kak
12. Mengapa saudara lebih memilih media online untuk memasarkan produk saudara?

Karena caranya yang sangat mudah kak, apalagi seperti zaman sekarang ini teknologi yang sudah canggih semua, jadi saya lebih memilih memasarkannya dengan media online.

13. Apa kelebihan dan kekurangan media online untuk mengembangkan usaha usaha bisnis online mahasiswa pendidikan IPS?

Kelebihan yang saya rasakan saat ini selama memakai media online dalam mengembangkan usaha bisnis yaitu bisa dikerjakan dimana saja dan kapan saja, akses jangkauannya luas, transaksi lebih mudah dan praktis. Sedangkan kekurangannya menurut saya yaitu masih banyaknya penipuan pada usaha bisnis online.



## Transkrip Wawancara

### Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS angkatan 2017

Informan : Sony Irawan  
Hari/tanggal : Rabu, 18 Maret 2020  
Waktu : 20.35 WIB  
Keterangan : via whatsapp  
Usaha : Enterpreuner

#### Hasil Wawancara

1. Apa alasan saudara mengambil matakuliah pilihan SKU di semester 6 ini?  
Karna matakuliah pilihan SKU ini ada hubungannya dengan usaha yang saya jalani, sehingga kenapa saya mengambil matakuliah pilihan ini yaitu adanya keterkaitan dengan usaha yang saya jalankan sekarang kak.
2. Apa yang mempengaruhi saudara untuk mengambil matakuliah pilihan SKU ini?  
Karena saya sudah memiliki usaha, jadi saya mengambil matakuliah ini karena adanya keinginan saya sendiri untuk mencari pengetahuan yang berkaitan dengan dunia usaha yang sudah saya jalani.
3. Bagaimana menurut saudara mengenai pentingnya mengambil matakuliah pilihan SKU bagi mahasiswa jurusan P.IPS?  
Kalau menurut saya pribadi tergantung masing-masing orang kak. Kan matakuliah pilihan ini berkaitan dengan usaha. Ketika kita sudah memiliki usaha, untuk menunjang usaha tersebut matakuliah yang cocok pasti yang berkaitan dengan usaha juga. Kan jurusan sendiri sudah memfasilitasi, tinggal mahasiswanya yang memilih sesuai dengan minatnya.
4. Bagaimana dampak yang saudara rasakan setelah mempelajari matakuliah SKU terhadap usaha yang telah dijalankan?  
Alhamdulillah dampak yang dirasakan ketika mempelajari matakuliah pilihan SKU adanya peningkatan, pastinya pengetahuan baru yang bisa saya jadikan referensi untuk solusi kedepannya usaha yang ditekuni
5. Bagaimana pendapat saudara mengenai matakuliah pilihan SKU yang digunakan untuk mengembangkan usaha online?  
Ya lumayan ada hasilnya kak, karena tidak berbeda jauh dengan apa yang telah saya pelajari. Jadi ketika ada matakuliah pilihan SKU itu tinggal *review*, belajar sedikit-sedikit. Hal tersebut jika dikaitkan dengan SKU ya

pengembangan usaha saya ada peningkatan, memang disamping menggunakan media online saya juga menggunakan media offline.

6. Apakah matakuliah pilihan SKU memberikan manfaat dalam mengembangkan usaha bisnis online saudara?  
Sangat memberi manfaat. Didalam matakuliah pilihan SKU itu banyak manfaat yang dapat saya dapatkan. Manfaatnya kita jadi lebih tau bagaimana usaha itu yang baik seperti apa, mengenai legalitasnya bagaimana. Ya intinya seperti itu kak.
7. Bagaimana pendapat saudara mengenai perkembangan usaha bisnis online pada mahasiswa jurusan pendidikan IPS?  
Kalau perkembangan usaha bisnis yang terjadi pada mahasiswa P.IPS sangat banyak ya kak, istilahnya walaupun mereka masih awal dan baru, teman-teman saya itu memiliki tekad yang kuat untuk mempunyai usaha bisnis sendiri. Seperti yang terjadi pada beberapa teman saya yang memulai usaha bisnis dengan skala kecil, seperti jualan mie kremes, makanan ringan, dan masih banyak lagi.
8. Alasan mengapa saudara perlu melakukan pengembangan usaha?  
Iya kak. Karena untuk usaha itu sendiri kalau tidak dikembangkan maka tidak mungkin berlanjut. Mengapa harus dikembangkan ya memang karena usaha itu harus tetap berjalan dan ditekuni dengan penuh keikhlasan. Sehingga ketika usaha bisnis kita sudah berjalan kita akan menuai hasilnya. Kalau tidak ada upaya untuk dikembangkan itu namanya bukan usaha.
9. Strategi apa yang saudara gunakan dalam mengembangkan usaha bisnis melalui pembelajaran SKU ini?  
Strategi cukup simpel ya kak. Intinya terus berusaha, ditekuni, dijalani, dan jangan pantang menyerah. Strategi yang kita gunakan yaitu mau belajar dan mau terus berusaha dan mau bekerja sama.
10. Media apa saja yang saudara gunakan dalam mengembangkan usaha yang sudah ada?  
Selain menggunakan media online saya juga menggunakan media offline. Jadi saling berhubungan, tinggal melihat kondisinya saja kak. Media online yang saya gunakan saat ini seperti Facebook, Instagram, dan link web.
11. Sudah berapa lama saudara menjalankan usaha bisnis online?  
Alhamdulillah bisnis saya sebenarnya sudah lama berjalan, namun penggunaan media onlinenya masih baru, yaitu sekitar satu mingguan lebih.



12. Mengapa saudara lebih memilih media online untuk memasarkan produk saudara?

Iya karena media online kan sesuai dengan kebutuhan saat ini. Teknologi zaman sekarang sudah canggih dan maju. Kebanyakan peluang usaha saat ini selain dijalankan secara offline, media online itu digunakan sebagai media untuk promosi di dunia maya. Hal tersebut memiliki tujuan produk yang ditawarkan tidak hanya dikenal disebagian kecil kalangan saja, tetapi juga secara luas

13. Apa kelebihan dan kekurangan media online untuk mengembangkan usaha usaha bisnis online mahasiswa pendidikan IPS?



## Transkrip Wawancara

### Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS angkatan 2017

Informan : Ulfatin Nadhiroh  
 Hari/tanggal : Jum'at, 20 Maret 2020  
 Waktu : 13.45 WIB  
 Tempat : Pondok Pesantren Al Azkiya', Kota Malang  
 Usaha : Fashion

#### Hasil Wawancara

1. Apa alasan saudara mengambil matakuliah pilihan SKU di semester 6 ini?  
 Alasan saya mengambil matakuliah pilihan SKU ini pertama memang suka, yang kedua memang tidak ada pilihan lain kak. Soalnya saya sudah minat dengan matakuliah ini terlepas dari siapa dosen yang mengajar, yang terpenting saya suka dengan matakuliah pilihan ini.
2. Apa yang mempengaruhi saudara untuk mengambil matakuliah pilihan SKU ini?  
 Sepertinya memang ini kebutuhan saya kak. Saya sudah mempunyai usaha cukup lama, jadi saya ingin mempelajari kelayakan usaha untuk bekal usaha saya kedepannya
3. Bagaimana menurut saudara mengenai pentingnya mengambil matakuliah pilihan SKU bagi mahasiswa jurusan P.IPS?  
 Menurut pribadi saya pentingnya mahasiswa jurusan P.IPS mengambil matakuliah ini yaitu pastinya untuk menambah ilmu. Matakuliah ini penting bagi mahasiswa jurusan P.IPS, terutama untuk mahasiswa yang sudah memiliki usaha, pasti matakuliah ini mempunyai keterkaitan dengan usaha yang telah dimiliki. Tidak hanya penting untuk mahasiswa yang sudah mempunyai usaha saja, contoh kecilnya kak yaitu ketika nanti mahasiswa jurusan P.IPS sudah lulus kan tidak selalu akan menjadi guru, bisa jadi dia ingin mendirikan suatu usaha bisnis sendiri. Nah, dengan bekal ilmu SKU yang sudah didapatkan ketika diperkuliahan itu akan bermanfaat atau membantu calon pengusaha tersebut dalam pendirian usahanya.

4. Bagaimana dampak yang saudara rasakan setelah mempelajari matakuliah SKU terhadap usaha yang telah dijalankan?

Dampaknya bagi saya kak yang pertama jadi lebih tau layak atau tidaknya usaha bisnis tersebut dijalankan dari langkah-langkah aspek didalam pembelajaran SKU. Apalagi bila nanti memiliki usaha bisnis dibidang kuliner, kita kan jadi lebih tau pengolahan limbahnya seperti itu. Dan dampaknya untuk saya pribadi setelah mempelajari SKU ini kak, saya jadi lebih tau usaha mana yang memiliki resiko akan mengalami kerugian

5. Bagaimana pendapat saudara mengenai matakuliah pilihan SKU yang digunakan untuk mengembangkan usaha online?

Menurut saya matakuliah pilihan SKU ini bisa kak digunakan sebagai pedoman untuk mengembangkan usaha online. Misalnya, jika kita sudah memiliki usaha dan ingin mengembangkan usaha, kita akan melihat permintaan pasar atau lingkungan yang akan menjadi target pemasaran produk yang akan ditawarkan. Hal tersebut yang sudah dipelajari pada segmentasi pasar demografi.

6. Apakah matakuliah pilihan SKU memberikan manfaat dalam mengembangkan usaha bisnis online saudara?

Iya kak. Menurut saya matakuliah pilihan ini mempunyai manfaat dalam pengembangan usaha bisnis online saya. Saya jadi lebih tau usaha bisnis seperti apa yang layak untuk dilanjutkan dan tidak berhenti dipertengahan jalan nantinya.

7. Bagaimana pendapat saudara mengenai perkembangan usaha bisnis online pada mahasiswa jurusan pendidikan IPS?

Kalau saya lihat dulu waktu masih jadi mahasiswa baru sepertinya belum banyak yang mempunyai usaha. Tapi ketika bertambahnya semester itu ada beberapa teman saya yang mulai merintis usaha bisnis onlinenya, seperti usaha bisnis hijab, makanan ringan, dll.

8. Alasan mengapa saudara perlu melakukan pengembangan usaha?

Alasan pertama karna saya sudah memiliki prinsip dari awal ketika mendirikan usaha bisnis ini, kalau bisnis ini harus terus berjalan dan tidak berhenti dipertengahan jalan. Dan alasan utama saya harus mengembangkan usaha saya yang pasti agar menambah laba.

9. Strategi apa yang saudara gunakan dalam mengembangkan usaha bisnis melalui pembelajaran SKU ini?

Kalau strategi yang saya gunakan kak yaitu saya melakukan evaluasi, apakah harga yang saya tetapkan sudah sesuai dengan target pasar saya, selanjutnya saya harus melakukan adanya inovasi usaha bisnis.

10. Media apa saja yang saudara gunakan dalam mengembangkan usaha yang sudah ada?

Saat ini media yang saya gunakan masih sebatas media sosial kak. Untuk barang yang *ready stock* saya menggunakan media shopee. Untuk barang yang Pre Order (PO) saya menggunakan media sosial instagram dan whatsapp.

11. Sudah berapa lama saudara menjalankan usaha bisnis online?

Sudah dari saya mahasiswa baru kak tahun 2017, berarti kurang lebih sudah 3 tahun.

12. Mengapa saudara lebih memilih media online untuk memasarkan produk saudara?

Karena rata-rata target pasar saya orang yang membawa *gadget* kak, seperti mahasiswa. Yang kita ketahui kan semua mahasiswa pasti memiliki media sosial, minimal whatsapp. Dengan menggunakan media online saya yang notabennya masih mahasiswa tetap bisa berwirausaha tanpa mengganggu aktifitas belajar saya di kampus.

13. Apa kelebihan dan kekurangan media online untuk mengembangkan usaha usaha bisnis online mahasiswa pendidikan IPS?

Banyak kak untuk kelebihanannya, yaitu produk yang saya pasarkan tidak hanya dikenal oleh mahasiswa UIN Malang saja kak, namun bisa dikenal masyarakat secara luas. Selanjutnya sangat efisien, karena saya sendiri masih mahasiswa jadi mudah jika memasarkan produk secara online. Sedangkan kekurangannya sendiri yaitu terkadang barang yang saya pesan dari konveksi warnanya sedikit berbeda dari barang aslinya, jadi ada beberapa yang memberikan kritik.

## Transkrip Wawancara

### Dosen Pengampu Matakuliah SKU Jurusan Pendidikan IPS

Informan : Dr. Alfiana Yulia Efianti, M.A  
 Hari/tanggal : Kamis, 26 Maret 2020  
 Waktu : 16.39 WIB  
 Keterangan : via whatsapp

#### Hasil wawancara

1. Bagaimana Ibu merancang kegiatan pembelajaran matakuliah pilihan SKU saat di kelas?  
 Mengumpulkan data kebutuhan materi SKU bagi mahasiswa P.IPS dan mengemasnya sesuai dengan kebutuhan.
2. Bagaimana pelaksanaan pembelajaran matakuliah pilihan SKU saat di kelas?  
 Pelaksanaan pembelajaran SKU di dalam sendiri yaitu 40% berupa pengetahuan 60% praktek.
3. Bagaimana hasil yang diperoleh dari pembelajaran matakuliah pilihan SKU tersebut?  
 Hasil yang diperoleh dari dari pembelajaran SKU ini yaitu mahasiswa harus mampu menyusun laporam SKU
4. Usaha apa saja yang dikelola oleh mahasiswa Jurusan P.IPS dari pembelajaran matakuliah pilihan SKU tersebut?  
 Untuk melihat usaha apa saja yang dikelola mahasiswa Jurusan P.IPS bisa dilihat dari pelaku yaitu mahasiswa P.IPS itu sendiri. Tidak hanya melihat mahasiswa yang masih aktif saja, melainkan bisa dilihat dari usaha yang dijalankan oleh alumni P.IPS
5. Bagaimana menurut Ibu mengenai perkembangan usaha bisnis online dari mahasiswa P.IPS?  
 Ada beberapa mahasiswa yang mengembangkan usaha online.
6. Apakah matakuliah pilihan SKU mampu memberikan pengetahuan kepada mahasiswa dalam mengembangkan usaha bisnis online yang sudah dimiliki?

Ya, karena matakuliah pilihan SKU mengajak mahasiswa untuk lebih memperdalam penilaian-penilaian terhadap layak atau tidaknya suatu usaha.



## Transkrip Wawancara

### Ketua Jurusan Pendidikan IPS

Informan : Dr. Alfiana Yulia Efianti, M.A  
 Hari/tanggal : Kamis, 26 Maret 2020  
 Waktu : 16.39 WIB  
 Keterangan : via whatsapp

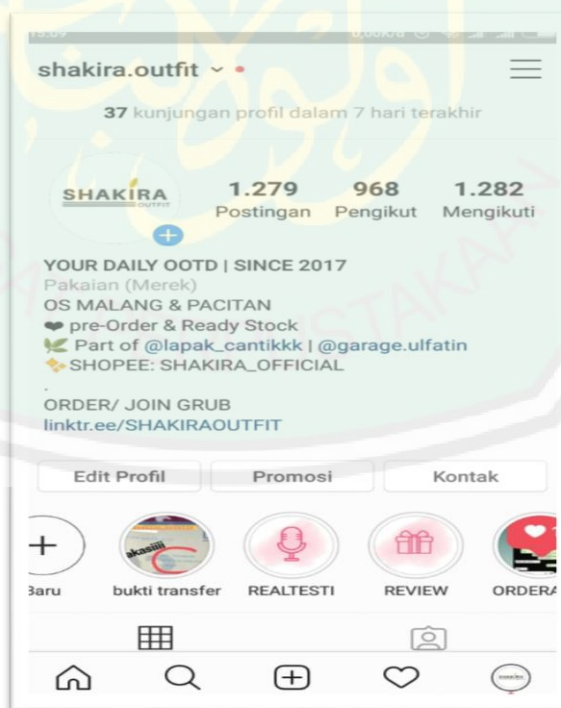
#### Hasil wawancara

1. Bagaimana menurut Ibu mengenai matakuliah pilihan SKU yang ada di Jurusan P.IPS?  
 Di Jurusan P.IPS matakuliah SKU sudah dirancang sedemikian rupa untuk memenuhi kebutuhan mahasiswa.
2. Mengapa matakuliah pilihan SKU dipasarkan di Jurusan P.IPS?  
 Sesuai dengan kompetensi tambahan Jurusan PIPS, bahwa selain mempersiapkan mahasiswa menjadi guru IPS di tingkat menengah, mahasiswa diberi bekal untuk melakukan usaha.
3. Apa pentingnya matakuliah pilihan SKU bagi mahasiswa P.IPS (baik yang sudah memiliki usaha atau belum)  
 Membekali mahasiswa agar dapat melakukan penilaian apakah suatu usaha layak dijalankan atau tidak.
4. Apakah matakuliah pilihan SKU sesuai dengan visi dan misi yang ada di Jurusan P.IPS ?  
 Iya, sesuai dengan visi dan misi yang ada di Jurusan P.IPS itu sendiri.
5. Apa manfaat pembelajaran SKU untuk pengembangan usaha bisnis online?  
 Memberikan bekal kepada pelaku usaha online untuk memahami aspek-aspek apa sajakah yang dapat menjaga sustainability usaha tersebut.
6. Apa perbedaan mengembangkan usaha tanpa melalui proses pembelajaran matakuliah pilihan SKU ?  
 Dengan SKU pelaku usaha dapat mengetahui aspek apa saja yang harus dipenuhi agar usahanya tetap berkembang dan layak. Dengan SKU pelaku usaha dapat mengajukan permohonan investasi atau pendanaan, Dan dengan SKU pelaku usaha dapat mempertanggungjawabkan usahanya kepada semua pihak yang berkepentingan.

Lampiran 3. Gambar Foto Usaha Bisnis Online Mahasiswa

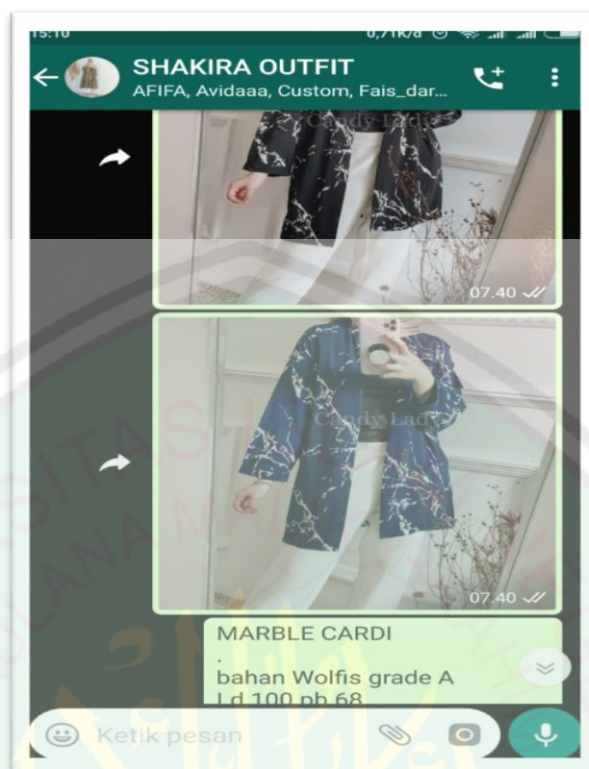


Gambar 3. Akun Shopee Bisnis Ulfatin Nadhiroh



Gambar. 4 Akun Instagram Bisnis Ulfatin Nadhiroh

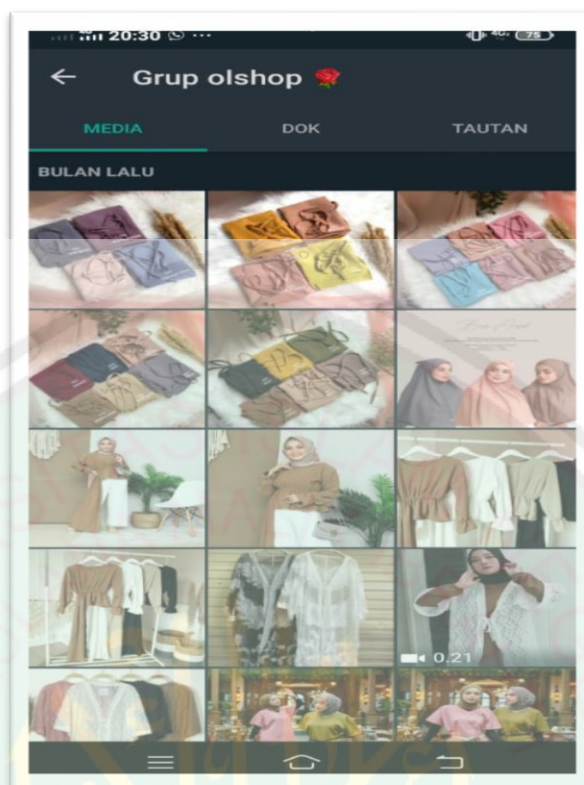




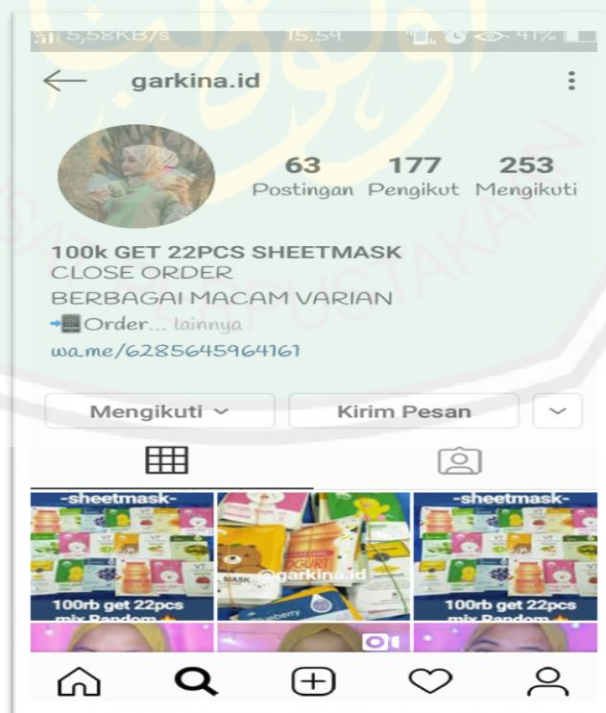
Gambar 5. Akun Whatsapp Bisnis Ulfatin Nadhiroh



Gambar 6. Akun Instagram Bisnis Annisa Luthfiyatur



Gambar 7. Akun Whatsapp Bisnis Nur Azizah R.



Gambar 8. Akun Instagram Bisnis Gusti Arum Kinasih

*Lampiran 4. Biodata Peneliti*

**BIODATA MAHASISWA**



Nama : Siti Lutfiatul Rukmana  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Tempat, Tanggal Lahir : Kediri, 28 Oktober 1997  
Alamat : Ds. Bulu, Dsn. Bulusan, Kec. Semen, Kab. Kediri  
Jurusan : Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial  
Angkatan : 2016  
Email : sitilutfiatulrukmana@yahoo.com

Riwayat pendidikan

1. Tahun 2002- 2004 TK Dharma Wanita Bulu
2. Tahun 2004- 2010 MI Islamiyah Banjarmlati Kediri
3. Tahun 2010- 2013 MTsN 1 Kota Kediri
4. Tahun 2013-2016 MAN 2 Kota Kediri

Kediri, 20 Juni 2020  
Penulis

Siti Lutfiatul Rukmana  
NIM. 16130145