

PENGARUH PEMAHAMAN DIHUBUNGKAN DENGAN KEBERHASILAN BISNIS ONLINE PADA MAHASISWA STEBISMU SUMEDANG

ABDUL ROHMAN¹, YETI SRI MARYATI²

Correspondence address: abe131185@gmail.com

Universitas Islam Bandung¹, STEBIS Muhammadiyah Sumedang²

ABSTRAK

Bisnis online memang bisnis yang cukup menjanjikan, hal ini terbukti dengan banyaknya orang terjun kedalam bisnis tersebut. Bisnis online salah satu bisnis yang menggunakan jasa media sosial sebagai perantara, dimana banyaknya orang menggunakan media sosial menjadi lahan yang paling tepat untuk menawarkan berbagai produk atau barang. Modal yang tidak terlalu besar, hanya butuh ketekunan, keberanian dan saling percaya sudah bisa untuk membuka bisnis online. Pemahaman bisnis online ini pun menjadi salah satu bisnis yang tidak luput dipelajari oleh para mahasiswa Stebismu Sumedang. Bisnis online ini dapat dijadikan sebagai wadah bagi para mahasiswa dalam mempelajari bisnis. Persaingan yang cukup ketat dalam dunia bisnis menuntut mahasiswa untuk mengikuti perkembangan jaman. Hal ini dapat dilihat dari penggunaan media sosial secara positif untuk membuka usaha, adanya hasil dari pembelajaran pada mata kuliah yang berhubungan dengan bisnis diterapkan secara langsung dilapangan dengan membuka peluang usaha baru, adanya peningkatan ekonomi, pendapatan mahasiswa dari bisnis online tersebut dan menambah silaturahmi dan jaringan pertemanan. Untuk itu penulis mengadakan penelitian mengenai Pengaruh Pemahaman Bisnis Online terhadap Mahasiswa Stembismu Sumedang dengan harapan akan dapat membuka pemikiran pembaca dalam mengkaji mengenai seluk beluk bisnis online.

Kata kunci : Pemahaman Bisnis Online, Mahasiswa Stembismu Sumedang

PENDAHULUAN

Pengaruh teknologi saat ini membuat segala hal menjadi mudah, seperti yang telah kita ketahui perubahan teknologi komunikasi yang sangat cepat dan mengglobal telah memberikan kesempatan para pemasar yang lebih luas dan efisien. Pertimbangan dunia bisnis saat ini dimanfaatkan oleh perusahaan-perusahaan untuk memperluas jaringan pemasaran. Penggunaan internet merupakan salah satu cara untuk menjangkau pelanggan secara global, sehingga telah membawa beberapa dampak transformasional pada beberapa aspek kehidupan termasuk perkembangan dunia bisnis dan pola kehidupan masyarakat.

Salah satu pengaruh Perkembangan pengguna internet mendorong adanya suatu potensi besar terciptanya pembelian atau belanja barang ataupun jasa secara *online* berbelanja secara *online* atau yang kita sebut adalah *online shop* telah menjadi alternatif cara pembelian barang ataupun jasa, penjualan secara *Online* berkembang baik dari segi pelayanan, efektifitas, keamanan, dan juga polularitas.

Online shop merupakan adalah suatu proses pembelian barang atau jasa dari mereka yang menjual melalui internet. Sejak kehadiran internet, para pedagang telah berusaha membuat toko online dan menjual produk kepada mereka yang sering menjelajahi dunia maya (internet). Para pelanggan dapat mengunjungi toko online (online store) dengan mudah dan nyaman, mereka dapat melakukan transaksi di rumah, sambil duduk di kursi mereka yang nyaman di depan computer tanpa harus pergi ke pasar atau pusat pembelajaran untuk membeli barang yang dibutuhkan.

Bisnis online juga sama seperti kegiatan bisnis yang kita kenal sehari-hari. Bedanya dalam bisnis online shop ini adalah segala kegiatan bisnis yang dilakukan secara online dengan menggunakan media internet. Bisnis online ini memang bisnis yang cukup menjanjikan sehingga membuat banyak orang bahkan perusahaan yang merambah bisnis online shop. Adapun barang-barang yang biasanya dijual yaitu pakaian, sepatu, perabotan rumah tangga, makanan, minuman dll. Bahkan seluruh kebutuhan sehari-hari banyak dijual dengan online.

Pemahaman bisnis online ini pun menjadi salah satu bagian yang tidak luput dipelajari oleh para mahasiswa Stebismu Sumedang sebagai salah wadah para mahasiswa dalam mempelajari bisnis. Persaingan yang cukup ketat dalam dunia bisnis menuntut mahasiswa untuk mengikuti perkembangan jaman. Melalui kegiatan kemahasiswaan para mahasiswa dapat mengembangkan hobby dan menerapkan ilmu bisnisnya melalui berbagai cara pemasaran salah satunya dengan membuka Bisnis Online.

Hal yang menjadi salah satu ketertarikan penulis untuk membuat penelitian yang berjudul “Pengaruh pemahaman bisnis online terhadap mahasiswa stembismu sumedang” dengan tujuan bahwa adanya penelitian ini menambah wawasan tentang bisnis online dan seberapa besar pengaruh pemahaman bisnis online shop terhadap mahasiswa Stebismu Sumedang.

TEORI DAN HIPOTESIS

2.1 Pengertian Bisnis

Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba sebesar-besarnya. Secara historis, bisnis berasal dari kata *business* yang berasal dari kata dasar *busy* yang berarti “sibuk”. Yang artinya, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Dalam ekonomi kapitalis, kebanyakan bisnis dimiliki oleh pihak swasta, bisnis dibentuk untuk mendapatkan profit dan meningkatkan

kemakmuran para pemiliknya. Dalam pendirian suatu bisnis atau proyek akan memberikan berbagai manfaat atau keuntungan terutama bagi pemilik usaha.

Disamping itu, keuntungan dan manfaat lain dapat pula dipetik oleh berbagai pihak dengan kehadiran suatu usaha. Misalnya bagi masyarakat luas, baik yang terlibat langsung dalam proyek maupun yang tinggal di sekitar usaha, termasuk bagi pemerintahan. Berikut keuntungan dengan adanya kegiatan bisnis baik bagi perusahaan, pemerintahan, maupun masyarakat, antara lain:

1. Memperoleh keuntungan;
2. Membuka peluang pekerjaan;
3. Manfaat ekonomi.

2.2 Tujuan Bisnis

Dalam berbisnis atau berwirausaha, berusaha mengolah bahan untuk dijadikan produk yang diperlukan oleh konsumen yaitu berupa barang dan jasa. Sedangkan, tujuan dari perusahaan adalah mendapatkan laba maksimum, yakni suatu imbalan yang diperoleh oleh perusahaan dari penyediaan suatu produk bagi para konsumen.

2.3 Pengertian Online Shop

Menurut Didit Agus Irwantoko, belanja online (*online shop*) merupakan proses pembelian barang/jasa oleh konsumen ke penjual realtime, tanpa pelayan, dan melalui internet. Toko virtual ini mengubah paradigma proses membeli barang/jasa dibatasi oleh tembok, pengecer, atau mall. Yang artinya, tak perlu harus bertemu penjual/pembeli secara langsung, tak perlu menemukan wujud 'pasar' secara fisik, namun hanya dengan menghadap layar monitor komputer, dengan koneksi internet tersambung, kita dapat melakukan transaksi jual/beli secara cepat dan nyaman. Hasil survey terakhir (Desember 2011) menunjukkan bahwa 36% dari seluruh transaksi perdagangan yang terjadi di Indonesia dilakukan secara online atau online shop.

Survey yang dapat menjadi tolak ukur untuk mengetahui kecenderungan konsumen dalam berbelanja melalui online tersebut dilakukan di 25 negara dengan periode antara 5 Desember 2011 hingga 6 Februari 2012. Laporan untuk kawasan Asia/Pasifik—Thailand, Cina, Jepang, Korea, Australia, Malaysia, Selandia Baru, Taiwan, Vietnam, Hong Kong, Indonesia, Singapura, India, Filipina—juga dilengkapi dengan wawancara mengenai perilaku berbelanja online terhadap 7.373 responden dari 14 negara—catatan: hasil survei dan laporan yang menyertainya tidak mencerminkan kinerja keuangan MasterCard, (DuniaUKM, 2012).

Di Indonesia sendiri, belanja online atau online shop mulai muncul sekitar tahun 2000-an, dan sekarang toko online sudah menjamur ada dimana mana. Apalagi dengan adanya dukungan media jejaring sosial, seperti facebook, twitter, blog, multiply, tumblr, yang dapat sangat berguna untuk mempromosikan produk

yang ingin di jual/di beli. Media sosial inilah merupakan salah satu media yang membuat berbelanja online semakin mudah terjadi.

2.4 Keuntungan Bisnis Online

Celah berbisnis online makin dilirik karena banyak sekali keuntungan yang bisa diarahkan bila dibandingkan dengan melakukan bisnis secara konvensional. Kelebihan-kelebihan berbisnis secara online menurut antara lain :

- a. Modal Kecil, Bila dibandingkan dengan bisnis konvensional (bisnis yang dijalankan secara offline), modal yang diperlukan untuk bisnis online jauh lebih kecil. Untuk menjalankan bisnis ini, cukup berbekal sebuah komputer, koneksi internet, meja, kursi dan buku catatan;
- b. Produk-produk yang disediakan. Misalnya saja e-book yang mudah dibuat dan diperbanyak.
- c. Keuntungan melimpah. Sebab, minim biaya pegawai.
- d. Waktu operasional fleksible dan jauh lebih sedikit. Kiri-kira diperlukan waktu kurang lebih 1 atau 2 jam sehari untuk mengurus bisnis ini ketika telah berjalan. Namun saat mendirinya, Anda pun harus meluangkan waktu ekstra seperti halnya ekstra seperti halnya ketika mendirikan sebuah usaha secara konvensional.
- e. Bila bisnis telah berjalan, maka sistem akan bergulir otomatis. Pemilik usaha cukup melakukan pemantauan secara berkala.
- f. Tidak perlu ruang usaha khusus. Maka, pebisnis tidak direpotkan dengan uang sewa lokasi usaha, pembayaran usaha, pembayaran uang keamanan atau izin usaha.

2.5 Proses Bisnis Online

Perdagangan sebenarnya merupakan kegiatan yang dilakukan manusia sejak awal peradabannya. Sejalan dengan perkembangan zaman, cara dan sarana yang digunakan untuk berdagang senantiasa berubah. Bentuk perdagangan terbaru yang saat ini memudahkan penggunaannya kini adalah *e-commerce*. Secara umum, *e-commerce* dapat didefinisikan sebagai segala bentuk transaksi perdagangan atau perniagaan barang dan jasa dengan menggunakan media elektronik.

Proses yang terjadi pada bisnis online yaitu : Di dalam *e-commerce*, pihak-pihak yang melakukan kegiatan jual beli hanya berhubungan melalui suatu jaringan publik (*public network*) yang dalam perkembangan terakhir menggunakan media internet. *E-commerce* adalah aktivitas bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen dan suatu komunitas melalui transaksi elektronik serta perdagangan barang, layanan dan informasi yang dilakukan secara elektronik. *E-commerce* digunakan sebagai transaksi bisnis antara perusahaan yang satu dengan perusahaan lainnya, antara perusahaan dengan pelanggan (pelanggan), atau antara perusahaan dengan institusi yang bergerak dalam pelayanan publik.

2.6 Kekurangan dan Kelemahan Bisnis Online

Selain memiliki banyak kelebihan bisnis online tetap memiliki kelemahan. Kelemahannya yaitu tentang penipuan dan barang yang tidak sesuai keterangan (eror). Hal ini menjadi faktor yang membuat para pelanggan takut untuk membeli secara online. Biasanya eror yang sering terjadi yaitu barang yang tidak sesuai dengan gambar atau keterangan.

Oleh karena itu, kita tetap perlu berhati-hati dan sangat teliti dalam membeli. Resiko Bisnis Online : Resiko penipuan Tidak Ada Order / Produk Tidak Laku Kasus Ambil Alih Konsumen Pada DROP SHIPPING Marketing Terlalu Berlebihan Diatas Kualitas Produk Order Meningkatkan Pesat Sampai Tidak Terlayani.

2.7 *Cara Sukses Usaha Bisnis Online*

Berikut ini akan dijelaskan secara lengkap tentang bagaimana cara sukses usaha bisnis online. Adapun dalam tulisan ini akan dipaparkan 10 cara sukses bisnis online yang tentunya akan sangat bermanfaat Anda baca:

1. Tentukan Tujuan

Dalam menentukan tujuan ini, Anda harus terlebih dahulu memikirkan sebuah tujuan, tentang sektor bisnis online apa yang akan hendak dilakoni. Sebagai contoh bisnis online jualan baju lewat Facebook, bisnis online membuat Blog, bisnis online melalui Twitter dan lain sebagainya. Dengan memantapkan tujuan bisnis online, tentunya akan mempengaruhi keberhasilan usaha online yang akan dilaksanakan nantinya.

2. Riset Pasar

Memulai bisnis online sesuai minat merupakan hal yang baik. Dan akan lebih baik jika sebelumnya diikuti dengan riset. Melakukan riset pasar adalah cara untuk mengendus seberapa baik potensi pasar.

3. Jangan Ditunda

Jika sudah punya tujuan Bisnis Online maka segera lakukan, laksanakan. Jangan ditunda-tunda. Sebab sering kejadian sesuatu yang ditunda akhirnya tidak jadi dilaksanakan. Apalagi jika sudah mempunyai ide, maka langsung laksanakan jangan ditunda.

4. Lakukan Bertahap

Menjalankan bisnis online bukan kerja semalam. Namun merupakan kerja yang membutuhkan konsistensi dan dilakukan secara terus menerus. Pebisnis online selalu punya langkah lanjutan untuk membuat bisnis onlinenya lebih sukses.

5. Perluas Jaringan

Teman, kawan dan jaringan merupakan kepanjangan tangan dari pengaturan rezeki yang sudah diatur oleh Tuhan. Semakin banyak jaringan anda, Semakin banyak pintu rezeki akan mengalir pada anda.

6. Marketing

Marketing atau pemasaran adalah penggerak dari segala jenis bisnis di dunia ini, termasuk di bisnis online. Di dunia Bisnis manapun Marketing adalah pendukung utama penjualan, jangan bosan untuk melakukan Marketing. Perusahaan yang sudah besar sekalipun tidak bosan-bosan melakukan Marketing.

7. Berani Ambil Resiko

Resiko disetiap kegiatan apapun selalu ada, baik resiko terbaik maupun resiko terburuk. Tinggal bagaimana kita memandang resiko terutama resiko yang buruk. Kata para ahli orang yang sukses adalah orang yang berani ambil resiko.

8. Harus Fokus

Jangan mudah berpindah arah. Tetap fokus dengan bisnis online anda. Ada banyak “godaan” di bisnis online, dan di sini FOKUS anda diuji.

9. Jangan Bosan

Mungkin ada saatnya anda mengalami kebosanan saat harus menjalankan ini itu agar bisnis online anda tetap berjalan. Bosan merupakan sifat yang sangat manusiawi. Namun untuk berhasil anda harus bisa mengalahkan sifat mudah bosan. Yang namanya hidup ini adakalanya kita merasa bosan, makan saja kadang bosan. Tapi rasa bosan jangan dibiarkan, cari variasi lain biar nggak bosan.

2.6 Pengoperasian Online Shop

Dalam pengoperasian Online shop terdapat beberapa tingkatan-tingkatan, yaitu:

1. Suplier

Supplier adalah pihak yang menyediakan,menyalurkan dan memasarkan suatu produk tertentu.

2. Reseller

Reseller adalah orang atau pihak yang menjual kembali produk orang lain atau supplier dimana reseller ini berdiri sendiri atau bukan merupakan pegawai dari si supplier.

3. Dropshipper

Dropshipper tidak melakukan stock barang,mereka hanya memamerkan atau memajang gambar/foto kepada calon pembeli.Jika ada yang mau membelinya,maka barang dikirim dari supplier ke konsumen secara langsung, namun atas nama dropshipper.

Salah satu faktor penting dalam pengoperasian online shop adalah faktor etika saat memilih produk yang akan dijual. Beberapa kategori produk yang dapat dijual dan memiliki penjualan retail terbanyak, yaitu(London:2009,6-23 dalam Prasetio, 2012:22): a. Barang kebutuhan sehari-hari; b. Pakaian; c. Barang elektronik; d. kebutuhan kantor; e. aksesoris; f. buku/CD/VCD; g. peralatan rumah tangga; h. produk handmade; i. makanan; j. produk kesehatan; k. perhiasan;

1. alat olah raga. Ada beberapa cara untuk menerima pembayaran pemesanan secara online,yaitu (Prasetio,2012:32):

1. Transfer Bank

Transfer adalah kegiatan jasa bank untuk memindahkan sejumlah dana dengan jumlah tertentu dari perintah si pemilik rekening untuk seseorang yang ditunjuk sebagai penerima transfer.

2. Bayar menggunakan cek

3. Bayar langsung ditempat

2.7 Cara Memastikan sebuah Online Shop

Saat ini pun masih banyak beredar penipuan berkedok online shop alias online shop fiktif. Gambar, harga miring, diskon besar besaran, komentar komentar positif yang tertera pada toko online tersebut, belum bisa di jadikan jaminan yang cukup untuk kita mempercayainya. Apalagi, bagi kita yang masih ragu dengan belanja online (online shop) ini. Berikut tips tips cara memastikan keaslian sebuah online shop :

- a) Tanyakan kepada si admin, dimana alamat toko tersebut. Jika diberikan alamat yang jelas coba lacak menggunakan Google map, apakah alamat tersebut fiktif atau tidak;
- b) Tanyakan apabila toko tersebut lokasinya dekat, bisakah COD (cash on delivery). Bila si pemilik toko enggan melakukan transaksi COD, lebih baik tidak perlu ada transaksi;
- c) Bila lokasi jauh bisakah transaksi menggunakan rekening bersama. Jika pemilik toko enggan menggunakan rekening bersama, dipastikan mereka takut. Karena bila menggunakan rekening bersama otomatis keamanan uang Anda terjamin;
- d) Coba cari nomer telepon yang tertera di toko tersebut di Google. Biasanya dengan begitu Anda bisa menemukan banyak komentar-komentar dari para pembeli yang sudah ditipu.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian memiliki peran yang sangat penting dalam sebuah penelitian. Setiap penelitian harus memiliki metode atau prosedur tertentu yang sesuai dengan jenis penelitian yang akan dilaksanakan. Metode tersebut berisi langkah-langkah yang akan menuntun dan membimbing peneliti dalam melakukan sebuah penelitian. Sebagai mana yang diungkapkan oleh Surakhmad (1990:121) bahwa metode merupakan cara utama yang dipergunakan untuk mencapai suatu tujuan, misalnya menguji serangkaian hipotesa dengan mempergunakan teknik serta alat-alat tertentu. Cara utama ini dipergunakan setelah penyelidikan

memperhitungkan kewajarannya ditinjau dari tujuan penyelidikan, serta situasi penyelidikan.

Metode merupakan cara yang digunakan untuk mencapai tujuan, sedangkan penelitian merupakan sarana untuk mencari kebenaran. Populasi adalah keseluruhan objek yang akan atau ingin diteliti. Populasi ini sering juga disebut universe. Anggota besar populasi dapat berupa benda hidup maupun benda mati, dimana sifat-sifat yang ada padanya dapat diukur atau diamati. Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa Stebismu Sumedang. Sedangkan sampel menurut Sugiono (2016) adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Bila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada di populasi. Untuk itu sampel yang diambil harus betul-betul representatif (mewakili). Dalam penelitian ini teknik pengambilan sampel dilakukan dengan purposive sampling yaitu pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah mahasiswa Stebismu Sumedang angkatan pertama semester 5. Pada dasarnya penelitian adalah upaya mengumpulkan data yang akan dianalisis. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh pemahaman bisnis online terhadap Mahasiswa Stebismu Sumedang. Mencermati hal itu digunakan metode penelitian kualitatif. Adapun teknik pengumpulan data yang sesuai dengan penelitian ini adalah menekankan pemaparan hasil dari beberapa study literatur, hasil pengamatan-pengamatan dan wawancara mengenai Pengaruh Pemahaman Bisnis Online Terhadap Mahasiswa Stebismu Sumedang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor yang mempengaruhi pemahaman bisnis online terhadap mahasiswa Stebismu Sumedang. Untuk menjawab pertanyaan penelitian ini, peneliti melakukan observasi/pengamatan dan wawancara pada mahasiswa Stebismu Sumedang angkatan pertama semester 5. Untuk itu, dapat dilihat dari analisis data di bawah ini yang berupa pemaparan hasil dari penelitian. Di bawah ini adalah data mahasiswa angkatan pertama semester 5 yang menjadi sampel penelitian.

No	NIM	Nama Mahasiswa
1	11500001	Ai Tika Yunizar
2	11500005	Novia Avivah
3	11500006	Yusup Kamaludin
4	11500009	Redi Septian

5	11500012	Muhammad Jamaludin Alqosimi
6	11500015	Muhammad.Yoga Pratama
7	11500018	Yustian Vorry
8	11500019	Redi Humaedi Rasyid
9	11500020	Hendri Supriadi
10	11500021	Rinni Putriani Safary
11	11500022	Anisa Nurfazri
12	11500023	Yayang Badruddin
13	11500025	Dwi Utomo
14	11500026	Ekawati
15	11500027	Muhamad Taufik Ismail
16	11500028	Anang Rahayu Ependi
17	11500029	Yoga Alkambah
18	11500032	Noviyanti Andhini
19	11500033	Imas Rosmanah
20	11500035	Eva Hanifa Hum'annisa
21	11500036	Neng Rani Nuraeni
22	11500037	Ace Shobandi
23	11500038	Novita Rahayu
24	11500039	Nur Hayati
25	11500041	Romy Oktarival Alfathur Rohman
26	11500045	Fajar Ramdani
27	11500049	Anang Kurnia
28	11600057	Enjang
29	11600058	Sarah Aprilianti
30	11600059	Lala Komalawati
31	11600060	Rizki Jatikusamah

Dari hasil wawancara dari ke 31 mahasiswa Stebismu semester 5 dapat disimpulkan hampir lebih dari setengahnya mahasiswa Stebismu muhamadyah memiliki bisnis online. Di bawah ini, data mahasiswa yang berbisnis online dan barang-barang yang dijualnya:

No	Nama Mahasiswa	Barang yang dijual di Online
1	Ai Tika Yunizar	Pakaian
2	Novia Avivah	Pakaian
3	Yusup Kamaludin	Makanan
4	Redi Septian	Sepatu
5	Muhammad Jamaludin Alqosimi	Buku
6	Muhammad.Yoga Pratama	Makanan
7	Yustian Vorry	Pakaian

8	Hendri Supriadi	Pakaian
9	Rinni Putriani Safary	Tas
10	Anisa Nurfazri	Sendal dan sepatu
11	Yayang Badruddin	Makanan
12	Novita Rahayu	Makanan
13	Ekawati	Pakaian Anak
14	Novita Rahayu	Pakaian
15	Nur Hayati	Mukena
16	Anang Rahayu Ependi	Benda Unik
17	Yoga Alkambah	Cemilan Ringan
18	Noviyanti Andhini	Kripik Ubi Ma utik
19	Imas Rosmanah	Waldecor
20	Eva Hanifa Hum'annisa	Pakaian
21	Neng Rani Nuraeni	Pakaian

Contoh : barang-barang yang dijual online oleh mahasiswa Stebismu Sumedang



Dok. Noviyanti Andini : Kripik Ubi Ma Utik



Waldecor
Dok. Dok.Imas Rosmanah
Dok : Nurhayati : Mukena

Dari hasil pengamatan observasi dan wawancara di atas maka

dapat dilihat lebih dari setengahnya mahasiswa semester 5 memiliki bisnis online hal ini disebabkan oleh banyak yang menggunakan media sosial sebagai tempat berbisnis, hampir semua mahasiswa Stebismu semester 5 ini merupakan pengguna media sosial aktif sehingga itu akan mempermudah jaringan dalam berbisnis online serta dapat menimbulkan ketertarikan untuk membuat bisnis online, selain itu pengaruh lingkungan dan peluang berbisnis yang cukup besar terhadap antusias mahasiswa untuk membuat bisnis online. Ketertarikan mahasiswa semester 5 terhadap bisnis online tidak luput dari pengaruh mata kuliah yang berhubungan dengan bisnis dan peluang-peluang usaha, modal yang dikeluarkan tidak begitu besar tetapi peluang usaha tersebut sangat menjanjikan. Hal itu merupakan hasil pengamatan dan wawancara yang diperoleh oleh peneliti. Jadi, dapat disimpulkan bahwa pemahaman bisnis online memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap mahasiswa Stembismu Sumedang, hal ini dapat dilihat dari :

1. Penggunaan media sosial secara positif yaitu digunakan untuk membuka usaha.
2. Adanya hasil dari pembelajaran pada mata kuliah yang berhubungan dengan bisnis diterapkan secara langsung dilapangan dengan membuka peluang usaha baru.
3. Adanya peningkatan ekonomi, pendapatan mahasiswa dari bisnis online tersebut.
4. Menambah silaturahmi dan jaringan pertemanan.

Promosi di media sosial sangat besar manfaatnya, sebagai contohnya saat kita meminta teman untuk promosikan juga di akun sosialnya sehingga barang yang kita jual akan tersebar luas, maksudnya tersebar luar adalah banyak orang – orang yang datang ke media sosial kita baik untuk membeli atau sekedar mengujuki dan mengecek harga. Promosi yang dilakukan terfokus juga pada media sosial yang bersifat online.

Jadi, menurut penulis, bisnis online ini sangat membantu baik dikalangan manapun. Hanya perlu bagi konsumen untuk berhati – hati terhadap situs media sosial yang bertujuan sebagai penipuan. Hendaknya kita sebagai pembeli, harus lebih teliti dalam memilih bisnis online manakah yang terpercaya dan sudah banyak digunakan oleh masyarakat. Sehingga dapat di simpulkan bahwa pemahaman mengenai bisnis online pada mahasiswa Stebismu Sumedang memberikan pengaruh cukup besar bagi kehidupan mahasiswa.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari keseluruhan uraian dalam penelitian ini, peneliti dapat memberikan kesimpulan sebagai intisari dari substansi penelitian yang mengenai pengaruh pemahaman yang dihubungkan dengan keberhasilan bisnis online pada mahasiswa

stebismu sumedang, bahwa pengaruh media sosial, lingkungan, serta pemahaman mengenai bisnis online dari pembelajaran di bangku perkuliahan merupakan hal yang menjadi daya tarik Mahasiswa Stebismu Sumedang untuk terjun didalam bisnis online/ online shop. Belanja online (online shop) merupakan proses pembelian barang/jasa oleh konsumen ke penjual realtime, tanpa pelayan, dan melalui internet. Tidak perlu harus bertemu penjual/pembeli secara langsung, tidak perlu menemukan wujud 'pasar' secara fisik, namun hanya dengan menghadap layar monitor computer, dengan koneksi internet tersambung, kita dapat melakukan transaksi jual/beli secara cepat dan nyaman. Modal yang dikeluarkan tidak begitu besar tetapi peluang usaha tersebut sangat menjanjikan menjadi salah satu daya tarik yang cukup besar bagi mahasiswa Stebismu Sumedang. Untuk bisa berhasil dengan sukses bisnis online salah satunya penjual / suplier mengutamakan kenyamanan dan kualitas barang yang di jual kepada konsumen.

Dalam berwirausaha harus memiliki keinginan yang kuat dan menerima segala resiko yang ditempuh . Bahwa untuk memulai bisnis tidak seperti sulap, nikmati saja prosesnya ,pegang teguh komitmen dan fokus, jangan berhenti menggali, karena emas ada satu jengkal lagi. Upaya pengembangan usaha harus menyesuaikan dengan perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat yang diperlukan. Semakin banyaknya penciptaan lahan usaha maka akan mengurangi pengangguran di dalam negeri.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi (2002). *Prosedur Penelitian*. Jakarta : PT Rineka Cipta.
- Corp.Archer (2009). *Jutawan Modal Online*. Yogyakarta : Galangpress.
- Kasmir & Jakfar (2012). *Studi Kelayakan Bisnis*: Prenadamedia Group.
- Rais Sigit & Ramadyan Diangga (2014). *Bisnis Menungtungan yang jarang Terlacak*. Jakarta : Bestari.
- Radjab, Enny. dan Jam'an, Andi. (2017). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Makassar: Lembaga dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah. Makassar.
- Sugiyono, (2007). *Metode penelitian kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- <http://ekonomi.kompasiana.com/marketing/2012/01/05/2/427659/strategi-berjualan-produk-fashion-di-online-shop.html>
- http://carapedia.com/memulai_usaha_online_info3601.html