



**FORUM JUAL-BELI UNNES SEBAGAI MEDIA MENUMBUHKAN
JIWA KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA UNNES**

SKRIPSI

Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan Sosiologi dan Antropologi Pada
Universitas Negeri Semarang

Oleh :

ADITYA PAMBUDI

3401411170

PENDIDIKAN SOSIOLOGI DAN ANTROPOLOGI

FAKULTAS ILMU SOSIAL

UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG

2015

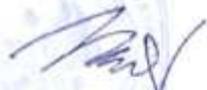
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi ini telah disetujui oleh dosen pembimbing untuk diajukan ke sidang panitia ujian skripsi pada:

Hari : Senin

Tanggal : 10 Maret 2015

Mengetahui

Ketua Jurusan

Drs. Moh. Solehatul Mustofa, M.A.
NIP. 196308021988031001

Pembimbing


Nurul Fatimah, S.Pd.M.Si
NIP. 198304092006042004

HALAMAN PENGESAHAN KELULUSAN

Skripsi ini dipertahankan di depan Panitia Sidang Ujian Skripsi Jurusan Sosiologi dan Antropologi Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Semarang pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 19 Maret 2015

Penguji I



Drs. Moh. Solehatul Mustofa, M.A.
NIP.196203061986012001

Penguji II



Asma Luthfi S.Th.I.,M.Hum.
NIP.197805272008122001

Penguji III



Nurul Fatimah, S.Pd. M.Si
NIP.198304092006042004

Mengetahui

Dekan Fakultas Ilmu Sosial,



Dr. Subagyo, M.Pd.
NIP.19510808 198003 1 003

PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa yang tertulis didalam skripsi ini benar-benar hasil karya sendiri bukan jiplakan dari hasil karya orang lain, baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat atau temuan dari orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip atau dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah.

Semarang, Maret 2015

Penulis



Aditya Pambudi

3401411170

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

- ❖ Raihlah ilmu, dan untuk meraih ilmu belajarlah untuk tenang dan sabar.
(Khalifah Umar)
- ❖ “Sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar”. (QS. Al-Baqarah 2:153)

PERSEMBAHAN :

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Bapak Sarjono dan Ibu Kartikawati tercinta yang telah memberikan segalanya yang mampu beliau berikan untuk anaknya.
2. Saudaraku Rina Dyah Sukei, Widya Ningrum dan Pratiwi Ambar Sari, serta seluruh keluarga yang selalu memberiku dukungan dan do'a untuk terus berjuang dan kuat dalam proses kehidupan.
3. Sahabat-sahabat tercinta Beto, Bobby, Agung, dan Imron yang telah banyak memberiku pelajaran tentang duka dan bahagia dalam pertemanan dan teman-teman SOS'ANT FIS UNNES tahun 2011, serta keluarga Kos Al Khasanah 3. Senantiasa memberi pencerahan dan selalu menjadi tempat berbagi.
4. Almamater Universitas Negeri Semarang.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, nikmat dan karunia-Nya serta kemudahan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “FORUM JUAL-BELI UNNES SEBAGAI MEDIA MENUMBUHKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA UNNES”. Sebagai syarat untuk meraih gelar sarjana pendidikan di Universitas Negeri Semarang.

Dalam penyusunan skripsi ini tak lepas peran dari berbagai pihak yang turut mendukung, membimbing dan bekerja sama sehingga penelitian ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Fathur Rokhman M.Hum., Rektor Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan kesempatan untuk bisa menimba ilmu di Universitas Negeri Semarang.
2. Dr. Subagyo, M.Pd., Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan kesempatan untuk bisa menimba ilmu di Universitas Negeri Semarang.
3. Drs. Moh. Solehatul Mustofa, M.A., selaku Ketua Jurusan Sosiologi dan Antropologi di Universitas Negeri Semarang dan juga selaku penguji I yang telah memberikan saran dan masukan kepada penulis dan telah memberikan kesempatan untuk menimba ilmu di Jurusan Sosiologi dan Antropologi.

4. Nurul Fatimah, S.Pd, M.Si Sebagai Dosen Pembimbing yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis.
5. Asma Lutfhi, S.Th.I., M.Hum. sebagai dosen penguji II yang telah memberikan saran dan masukan kepada penulis.
6. Novan Hendra Suryanta S.Pd Sebagai ketua Forum Jual-Beli UNNES yang telah berkenan mengizinkan penulis melakukan penelitian Pada forum miliknya.
7. Mahasiswa UNNES pelaku wirausaha di Forum Jual-Beli UNNES yang telah berkenan membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penelitian ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Semoga segala bantuan dan kebaikan tersebut mendapat limpahan balasan dari Allah SWT. Akhir kata, semoga apa yang ada dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Semarang, Maret 2015



Penulis

SARI

Pambudi, Aditya. 2015. *Forum Jual-Beli UNNES Sebagai Media Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa UNNES*. Skripsi, Jurusan Sosiologi dan Antropologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Semarang. Dosen Pembimbing Nurul Fatimah, S.Pd. M.Si.- Halaman.

Kata Kunci : Forum Jual-Beli UNNES, Jiwa Wirausaha Mahasiswa.

Forum Jual-Beli UNNES merupakan forum jual beli yang didirikan pada jejaring sosial *facebook*, meskipun menggunakan kata “UNNES”, Forum Jual-Beli UNNES tidak berkaitan dengan lembaga UNNES. Komunitas mahasiswa yang cukup luas dapat dimanfaatkan untuk kegiatan ekonomi pada mahasiswa dengan membentuk forum jual beli antar mahasiswa UNNES. Padahal umumnya mahasiswa memanfaatkan forum-forum di jejaring sosial hanya sebagai forum komunitas sosial tertentu, seperti komunitas mahasiswa sederhana, namun mahasiswa UNNES memanfaatkan forum di jejaring sosial *facebook* untuk keperluan ekonomi di bidang jual beli. Rumusan masalah pada penelitian ini adalah : (1) bagaimana alasan mahasiswa UNNES berjualan di forum Jual-Beli UNNES?, (2) bagaimana strategi mahasiswa UNNES dalam berpromosi di Forum Jual-Beli UNNES?, (3) bagaimana peran Forum Jual-Beli UNNES dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa UNNES?. Tujuan penelitian: (1) untuk mengetahui alasan mahasiswa berjualan di Forum Jual-Beli UNNES, (2) untuk mengetahui strategi mahasiswa dalam berwirausaha di Forum Jual-Beli UNNES, (3) untuk mengetahui peran Forum Jual-Beli UNNES dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa UNNES.

Metode penelitian yang digunakan berupa metode penelitian kualitatif. Lokasi penelitian yaitu Forum Jual-Beli UNNES di jejaring sosial *Facebook*. Informan utama adalah mahasiswa UNNES pelaku wirausaha di Forum Jual-Beli UNNES. Informan pendukung penelitian adalah mahasiswa anggota dari Forum Jual-Beli UNNES yang merupakan sahabat informan utama. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Validitas data dengan teknik triangulasi data. Teknik analisis data meliputi pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.

Berdasarkan penelitian ini diketahui bahwa: (1) alasan mahasiswa UNNES memilih Forum Jual-Beli UNNES sebagai media dalam menjalankan wirausaha antara lain adalah: (a) penamaan forum yang menggunakan kata “UNNES”, (b) memanfaatkan jaringan sosial di Forum Jual-Beli UNNES sesama mahasiswa UNNES, (c) jarak antara penjual dan pembeli berdekatan, (d), untuk menghemat biaya pemasaran, (e), untuk mendapatkan jaringan *reseller*. (f), sebagai media untuk mempererat hubungan sosial sesama mahasiswa UNNES., (2) strategi mahasiswa dalam menjalankan wirausaha di Forum Jual-Beli UNNES yaitu : (a) memperbanyak postingan promosi, (b) mengomentari dan menyukai pada

postingan sendiri, (c) menyuruh teman untuk pura-pura menawar., (3) peran Forum Jual-Beli UNNES sebagai media forum jual beli antar mahasiswa UNNES adalah: (a) Forum Jual-Beli UNNES memberikan fasilitas media berwirausaha mahasiswa (b) Forum Jual-Beli UNNES memberikan peluang mahasiswa untuk mendapatkan konsumen.

Saran penelitian: (1) mahasiswa pelaku wirausaha perlu meningkatkan kompetensi berupa layanan secara kompetitif dalam berwirausaha, sehingga dapat bersaing dengan para pedagang luar UNNES yang bergabung di Forum Jual-Beli UNNES, (2) mahasiswa pelaku wirausaha di Forum Jual-Beli UNNES agar dapat menambah wawasan ilmu tentang kewirausahaan secara mendalam untuk memperlancar wirausahanya seperti melalui seminar dan bimbingan pelatihan-pelatihan khusus.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN KELULUSAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
SARI.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR BAGAN	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Batasan Istilah	6
1. Jiwa Kewirausahaan	6
2. Forum Jual-Beli UNNES	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI.....	8
A. Tinjauan Pustaka	8
B. Kerangka Teori.....	12
C. Kerangka Berfikir.....	17
BAB III METODE PENELITIAN	19
A. Dasar Penelitian	19
B. Lokasi Penelitian.....	20
C. Fokus Penelitian	20
D. Sumber Data	21
1. Data Primer	21
2. Data Sekunder	21
E. Subyek dan Informan Penelitian	22
F. Teknik Pengumpulan Data.....	24

1. Teknik Observasi	25
2. Wawancara	26
3. Dokumentasi	20
G. Keabsahan Data.....	30
H. Metode Analisis Data	34
a. Pengumpulan Data	34
b. Reduksi Data	35
c. Penyajian Data	36
d. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi.....	36
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	39
A. Deskripsi Setting Penelitian	39
1. Facebook sebagai Media Bisnis Online	39
2. Potensi Wirausaha Online di Sekitar UNNES	39
3. Deskripsi Forum Jual-Beli UNNES	41
a. Sejarah Forum Jual-Beli UNNES	42
b. Perkembangan Forum Jual-Beli UNNES	45
4. Deskripsi Pengguna Forum Jual-Beli UNNES	47
a. Latar Belakang Pengguna Forum Jual-Beli UNNES.....	47
b. Pembeli.....	48
c. Penjual.....	48
d. Pengelola Forum Jual-Beli UNNES.....	50
B. Alasan Mahasiswa Berjula di Forum Jual-Beli UNNES.....	51
1. Penamaan Forum dengan Kata “UNNES”	52
2. Memanfaatkan Jaringan Sosial Forum Jual-Beli UNNES.....	54
3. Jarak Antara Penjual dan Pembeli Berdekatan	55
4. Untuk Menghemat Biaya Pemasaran	56
5. Untuk Mendapatkan Jaringan Reseller	58
6. Sebagai Media Mempererat Hubungan Sosial Mahasiswa.....	60
C. Proses dan Aktivitas Jual-Beli dalam Forum Jual-Beli UNNES	61
1. Melakukan Promosi	61
2. Mengontrol Iklan atau Promosi.....	63
3. Negosiasi Melalui SMS dan BBM.....	64
4. Ketemuan dengan Calon Konsumen.....	65
5. Melakukan Transaksi	67
D. Strategi Mahasiswa Dalam Berpromosi	68
1. Memperbanyak Postingan dan Memposting Ulang	68
2. Memberi Komentar dan Menyukai Pada Postingan Sendiri	70
3. Menyuruh Teman Untuk Menawar pada Promosi	71

E. Peran Forum Sebagai Media Motivasi Mahasiswa.....	74
1. Memberikan Fasilitas Media Berwirausaha Mahasiswa.....	74
2. Memberikan Peluang Mahasiswa Mendapatkan Konsumen	75
1) Menumbuhkan Sikap Mandiri dalam Berwirausaha.....	79
a) Menjalankan Wirausaha Sendiri	80
b) Mempunyai Pendapatan Sendiri	80
2) Menumbuhkan Sikap berani dalam Berwirausaha.....	81
a) Mensuplai Barang Dagangan.....	81
b) Menyewa Toko Sendiri	82
3) Inovatif dan Kreatif	83
a) Menyukai dan Mengomentari Komentar Sendiri	83
b) Menyuruh Teman Untuk Pura-Pura Menawar	84
BAB V PENUTUP.....	91
A. Kesimpulan	91
B. Saran.....	92
DAFTAR PUSTAKA	93

DAFTAR BAGAN

Bagan 1 : Bagan Kerangka Berpikir	17
Bagan 2 : Bagan Komponen-Komponen Analisis Data : Model Interaktif	38
Bagan3 :Jaringan Reseller Mahasiswa.....	60

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Screenshot Facebook.....	39
Gambar 2. Screenshot Forum Jual-Beli UNNES.....	41
Gambar 3. Daftar Mahasiswa Reseller.....	59
Gambar 4. Screenshot Aktivitas Promosi	62
Gambar 5. Aktivitas Mengontrol Promosi.....	64
Gambar 6. Aktivitas Ketemuan Penjual dan Pembeli.....	67
Gambar 7. Screenshot strategi promosi 1	71
Gambar 8. Screenshot Strategi Promosi 2	72

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Daftar Informan Utama Penelitian.....	22
Tabel 2. Daftar Informan Pendukung Penelitian.....	24

Daftar Lampiran

Lampiran 1. Instrumen penelitian	96
Lampiran 2. Pedoman Observasi	97
Lampiran 3. Pedoman Wawancara	98
Lampiran 4. Daftar Subjek dan Informan Penelitian	104
Lampiran 5. Daftar Mahasiswa Aktif di Forum Jual-Beli UNNES.....	107

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di era modern ini, teknologi sangat mempengaruhi segala sektor kehidupan manusia. Teknologi merupakan pengembangan dan aplikasi dari alat, mesin, material dan proses yang menolong manusia menyelesaikan masalahnya. Teknologi juga dapat diketahui melalui barang-barang, benda-benda, atau alat-alat yang berhasil dibuat oleh manusia untuk memudahkan realisasi hidupnya di dalam dunia. Melihat dari pengertian tersebut, maka teknologi berfungsi untuk membantu manusia dalam berbagai sektor baik sosial, ekonomi, politik hukum dan budaya. Penggunaan teknologi di segala bidang dapat merubah pola pikir dan perilaku manusia baik secara disengaja maupun tidak disengaja, sehingga menyebabkan perubahan sosial pada masyarakat. Salah satu hasil teknologi adalah internet.

Seperti yang dikemukakan oleh Maryono dan Patmi (2008: 2) bahwa “Internet (*Interconnected Network*) adalah kumpulan jaringan-jaringan komputer (*network*) sedunia yang saling berhubungan satu sama lain, agar dapat berhubungan internet menggunakan bahasa yang sama yang disebut TCP/IP”. Berdasarkan pengertian tersebut fungsi utama internet hakikatnya memiliki fungsi pokok yaitu menghubungkan komputer sedunia untuk dapat berbagi sumber data dan informasi serta sebagai sarana pertukaran data. Namun kegunaan internet dari waktu ke waktu semakin dibutuhkan oleh

berbagai *element* masyarakat maupun badan usaha untuk berbagai kebutuhan yang disesuaikan, baik untuk perekonomian seperti sebagai media promosi dan sebagai media transaksi online. Promosi pada umumnya sangat membutuhkan dana yang besar seperti promosi pada media televisi, radio, *baliho*. Namun dengan adanya internet promosi bisa dilakukan dengan biaya yang sangat murah bahkan tanpa biaya. Internet juga digunakan sebagai media transaksi untuk berwirausaha dengan memanfaatkan media sosial di internet sebagai media jual beli dengan memanfaatkan fasilitas internet dalam aktivitas jual beli online.

Terdapat beragam situs jual beli online di internet, sedangkan situs terpopuler di Indonesia antara lain yaitu : *Tokobagus.com*, *Berniaga.com*, *FJB Kaskus*, *Tokopedia.com*. Bahkan jual beli online tidak hanya dilakukan pada situs-situs jual beli tersebut, jual beli online biasanya juga dilakukan pada forum-forum umum dan forum di jejaring sosial yang di buka khusus untuk jual beli, antara lain yaitu, forum *kaskus*, *Group Facebook*, *Blog* jual beli, dll.

Kemudahan-kemudahan internet tampaknya juga dimanfaatkan mahasiswa UNNES dengan membentuk komunitas-komunitas di jejaring sosial. Komunitas mahasiswa yang cukup luas dapat dimanfaatkan untuk kegiatan ekonomi pada mahasiswa dengan membentuk forum jual beli antar mahasiswa UNNES. Padahal umumnya mahasiswa memanfaatkan forum-forum di jejaring sosial hanya sebagai forum komunitas sosial tertentu, seperti komunitas mahasiswa se daerah, namun mahasiswa UNNES memanfaatkan

forum di jejaring sosial *Facebook* untuk keperluan ekonomi dibidang jual beli. Saat ini di kalangan mahasiswa UNNES terdapat forum-forum umum pada jejaring sosial *Facebook* yang dibuka untuk mahasiswa dalam melakukan aktivitas jual beli online antar mahasiswa se-UNNES. Pada forum di jejaring sosial *Facebook* ini banyak mahasiswa yang memanfaatkan peluang dari forum mahasiswa se-UNNES dengan berbisnis online barang-barang baru dan *seken* antar sesama anggota forum jual beli mahasiswa UNNES, group *Facebook* yang menjadi mahasiswa UNNES untuk melakukan aktivitas jual-beli tersebut bernama “Forum Jual-Beli UNNES”. Kata “UNNES” dalam penamaan forum tersebut hanya sebagai istilah, sebab Forum Jual-Beli UNNES tidak terkait oleh instansi apapun, namun banyak warga UNNES yang memanfaatkan Forum Jual-Beli UNNES sebagai media dalam menjalankan wirausahanya.

Forum jual beli tersebut memiliki anggota sekitar 22.600 Anggota forum. Hampir secara keseluruhan merupakan mahasiswa UNNES dan alumni, namun sebagian kecil terdapat juga anggota yang berasal dari masyarakat di sekitar wilayah UNNES. Dengan adanya Forum Jual-Beli UNNES, mahasiswa dimudahkan dalam melakukan transaksi jual beli ke sesama mahasiswa UNNES dengan mudah dan aman. Adanya Forum Jual-Beli UNNES mahasiswa memiliki peluang untuk berwirausaha, dengan memanfaatkan forum sosial se-mahasiswa UNNES tersebut untuk berbisnis online. Melalui forum tersebut mahasiswa memiliki media untuk mengembangkan jiwa wirausahanya, namun apakah mahasiswa UNNES

mampu memanfaatkan Forum Jual-Beli UNNES tersebut dengan maksimal sebagai media untuk mengembangkan jiwa wirausahanya, atau mahasiswa UNNES hanya sekedar meramaikan forum tersebut tanpa memanfaatkan forum tersebut dengan maksimal. Hal inilah yang membuat topik ini menarik untuk diteliti bagaimana mahasiswa UNNES dapat memanfaatkan media Forum Jual-Beli UNNES tersebut secara maksimal untuk mengembangkan jiwa wirausahanya.

Berdasarkan hasil penelitian beberapa mahasiswa UNNES yang tergabung dalam anggota Forum Jual-Beli UNNES mengaku sangat termotivasi untuk berwirausaha setelah bergabung dalam anggota forum tersebut. Mereka menangkap peluang untuk berwirausaha di Forum Jual-Beli UNNES disebabkan banyaknya jumlah mahasiswa yang ikut tergabung kedalam forum tersebut dan sebagian besar dari mahasiswa UNNES yang tergabung kedalam Forum Jual-Beli UNNES merupakan sebagai konsumen. Hal ini menjadikan peluang untuk penjual di forum Jual-Beli UNNES dalam mendapatkan konsumen sangat besar.

Berdasarkan uraian di atas telah dilakukan penelitian tentang “Forum Jual-Beli UNNES sebagai Media Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa UNNES”.

B. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana alasan mahasiswa UNNES berjualan di forum Jual-Beli UNNES?
2. Bagaimana strategi mahasiswa UNNES dalam berpromosi di Forum Jual-Beli UNNES?
3. Bagaimana peran Forum Jual-Beli UNNES dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa UNNES?

C. Tujuan

Adapun tujuan dari penulisan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui alasan mahasiswa berjualan di Forum Jual-Beli UNNES.
2. Untuk mengetahui strategi mahasiswa UNNES dalam berwirausaha di Forum Jual-Beli UNNES.
3. Untuk mengetahui peran Forum Jual-Beli UNNES dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa UNNES

D. Manfaat Penelitian

Dari penelitian yang dilakukan ini diharapkan dapat bermanfaat dalam ranah teoritis dan juga bermanfaat dalam ranah praktis, seperti sebagai berikut:

1. Manfaat Teoretis

Untuk memperkaya ilmu pengetahuan dalam bidang sosiologi ekonomi dan matakuliah kewirausahaan sehingga hasil yang akan di peroleh dapat menjadi referensi untuk penelitian yang akan datang khususnya tentang kewirausahaan pada Mahasiswa.

2. Manfaat Praktis

Peneliti diharapkan dapat memberikan Informasi bagi masyarakat dengan hasil yang diperoleh dari penelitian tersebut. Serta memberikan wawasan yang baru terhadap pembaca tentang peran keberadaan forum Jual-Beli UNNES sebagai media awal dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada Mahasiswa UNNES.

E. Batasan Istilah

1. Jiwa Kewirausahaan

Menurut Thomas W Zimmerer (Suryana, 2008:13), kewirausahaan adalah penerapan kreativitas dan keinovasian untuk memecahkan permasalahan dan upaya memanfaatkan peluang-peluang yang dihadapi orang setiap hari. Sedangkan wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan, berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Definisi wirausaha mahasiswa adalah wirausaha yang pelaku utamanya adalah masih berstatus mahasiswa yang dilakukan disela-sela kuliahnya dengan pemanfaatan waktu yang sebaik

mungkin untuk bisa mengaturnya. Wirausaha mahasiswa adalah cara pintar mencuri strategi sebelum menghadap dunia bisnis dan dunia kerja yang sebenarnya. Jiwa wirausahawan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah mahasiswa yang memiliki indikator sikap mandiri, berani, inovatif, kreatif dalam menjalani aktivitas wirausaha.

2. Forum Jual-Beli UNNES.

Menurut Feri Sulianta (2014:3), bisnis online adalah bisnis yang dilakukan secara online dengan memajang barang virtual di internet, menggunakan media internet dan layanan komunikasi jarak jauh. Prosesnya melibatkan sebagian besar layanan internet. Forum Jual-Beli UNNES merupakan forum yang digunakan sebagai bisnis online oleh mahasiswa pelaku wirausaha kesesama mahasiswa UNNES, untuk melaksanakan aktivitas jual beli. Kata “UNNES” dalam penamaan forum tersebut hanya sebagai istilah, sebab Forum Jual-Beli UNNES tidak terkait oleh instansi apapun, namun banyak warga UNNES yang memanfaatkan Forum Jual-Beli UNNES sebagai media dalam menjalankan wirausahanya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

A. Kajian Pustaka

1. Alasan Mahasiswa Berwirausaha

Penelitian yang dilakukan oleh Putra (2012) yang berjudul "*Faktor-Faktor Penentu Minat Mahasiswa Manajemen Untuk Berwirausaha*". Penelitian ini bertujuan untuk melihat faktor-faktor apa saja yang menentukan minat mahasiswa manajemen untuk berwirausaha. Hasil penelitian ini diketahui terdapat enam faktor yang menentukan minat mahasiswa manajemen untuk berwirausaha yaitu (1) faktor lingkungan (2) faktor harga diri, (3) faktor peluang, (4) faktor kepribadian, (5) faktor visi, (6) faktor pendapatan dan percaya diri. Penulis menyarankan agar lebih melakukan pendekatan kepada lingkungan yaitu dengan memberikan pemahaman pentingnya wirausaha dalam upaya meningkatkan minat mahasiswa manajemen untuk berwirausaha.

Penelitian yang dilakukan oleh Lestari (2012) dengan judul "*Perilaku kewirausahaan dan Kelangsungan Usaha Ekonomi Mahasiswa (Studi Kasus terhadap kelompok wirausaha mahasiswa UNNES*". Skripsi jurusan Sosiologi dan antropologi Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Semarang. Berdasarkan hasil penelitian ini diketahui bahwa (1) ditemukan dilapangan mahasiswa Unnes yang masih aktif pada jenjang semester 4

hingga 10 ada yang memiliki sebuah usaha. Jiwa kewirausahaan mahasiswa tersebut datang dari sebuah motivasi kewirausahaan. Motivasi tersebut dipengaruhi oleh faktor *intrinsik* dan *ekstrinsik*. Faktor intrinsik datang dari diri sendiri dan faktor ekstrinsik datang dari dukungan Dosen yang mengikutsertakan proposal mahasiswa pada PMW (Program Mahasiswa Wirausaha). (2) Di lapangan ditemukan bahwa jam kerja usaha yang dijalankan mahasiswa tidak menentu ada yang bisa disela-sela aktivitas, ada yang harus menyisihkan waktunya untuk usaha. Hal tersebut menjadikan mahasiswa memiliki perilaku kewirausahaan. Perilaku kewirausahaan tersebut dipengaruhi oleh faktor *internal* berupa kepemilikan usaha dan kemampuan mengelola usaha dan faktor *eksternal* berupa lingkungan yang banyak dipengaruhi oleh lingkungan kampus. (3) Usaha yang dijalankan mahasiswa saat ini diprediksi akan tetap berlanjut sampai saat mereka lulus.

Penelitian yang dilakukan oleh Siswoyo (2009) dengan judul “*Pengembangan Jiwa Kewirausahaan dikalangan Dosen dan Mahasiswa*”. Dalam penelitian ini menjelaskan kewirausahaan berkembang untuk mahasiswa dan dosen. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa mereka memiliki posisi peran strategis dalam mengembangkan sikap kewirausahaan. Program kewirausahaan terutama dalam praktek kewirausahaan, pada kewirausahaan pelatihan kerja; mencari peluang bisnis melalui kegiatan dosen, menggunakan perjanjian kerjasama industri. Pengembangan jiwa mahasiswa di tumbuhkan melalui (1) Kuliah Kewirausahaan Secara Terstruktur. (2) Kuliah Kerja Nyata-Usaha. (3)

Klinik Konsultasi Bisnis dan Penempatan Kerja (*Job-Placement Center*).

(4) Magang Kewirausahaan. (5) Inkubasi Wirausaha Baru. (6) Unsur Mahasiswa. (7) Unsur kurikulum. (8) Karya Alternatif Mahasiswa.

2. Strategi Mahasiswa dalam Berwirausaha

Penelitian yang dilakukan oleh Devi (2013) dengan judul "*Strategi Mahasiswa dalam Berwirausaha (Studi Kasus Mahasiswa Universitas Negeri Semarang)*". Skripsi jurusan Sosiologi dan Antropologi Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Semarang. Berdasarkan Hasil penelitian diketahui bahwa (1) Strategi mahasiswa dalam menemukan peluang usaha adalah dari keinginan mahasiswa untuk mencoba membuka usaha setelah mendapatkan matakuliah kewirausahaan. Dari keinginan itu mahasiswa mempunyai ide yang akan dijalankan kemudian mahasiswa melakukan pengamatan di lingkungan UNNES untuk mendirikan tempat usaha dan jenis usaha yang kompeten dijalankan di UNNES. Dorongan untuk berprestasi diluar dunia pendidikan inilah yang menjadikan mahasiswa menjadi wirausahawan, seperti dalam teori N-Ach yaitu teori yaitu teori yang berisikan keinginan berprestasi yang tinggi. (2) Mahasiswa dalam mengembangkan usahanya mempunyai beberapa strategi yaitu, strategi modal, yang didapat dari tabungan, tetapi juga menggunakan uang bayaran kos dan kuliah untuk modal usahanya. Strategi pengembangan jaringan mahasiswa bekerjasama dengan pemasok barang dan mahasiswa juga ikut di jejaring sosial *Facebook* untuk memperluas pemasaran produk mereka. Strategi mahasiswa yang berwirausaha salah satunya

adalah melakukan konsinyasi dengan pihak UNNES melalui UNSEC (*Unnes Student Entrepreneurship Center*). Strategi pembagian waktu dalam tahap ini disiplin diri sangat diperlukan supaya kegiatan perkuliahan tidak terbengkalai.

Penelitian yang dilakukan oleh Primasari (2013) dengan judul "*Semangat Wirausaha di Kalangan Mahasiswa*". Studi kasus pada Mahasiswa pelaku wirausaha di Universitas Airlangga. Berdasarkan hasil penelitian ini diketahui bahwa mahasiswa yang berwirausaha menerapkan semangat kewirausahaannya atas kontribusi yang diperolehnya melalui latar belakang dan dukungan keluarga serta faktor lingkungan pergaulan yang menumbuhkan semangat mahasiswa dalam berwirausaha. Keinginan dan tujuan untuk berwirausaha tersebut tidak hanya karena tujuan ekonomi semata tetapi juga dengan tujuan tentang banyak hal seperti mencapai cita-cita serta keinginan untuk menyenangkan orang tua, ingin terkenal karena keahliannya, ingin bermanfaat bagi orang lain, dan yang paling utama adalah ingin menyalurkan hobinya.

3. Peran Jejaring Sosial Sebagai Media Bisnis Online

Penelitian yang dilakukan oleh Gemilang (2011) dengan judul "*Peran Facebook sebagai Media Komunikasi Bisnis Online*". Peneliti ini mengetahui seberapa berperan *Facebook* bila dijadikan sebagai media komunikasi bisnis online. Penelitian ini menggunakan Teori komunikasi pemasaran, CMC (*Computer Mediated Communication*) dan Teori Determinisme Teknologi. Metode dalam penelitian ini bersifat deskriptif

kualitatif, yaitu sebuah metode yang lebih mudah menyesuaikan bila dalam penelitian ini kenyataannya ganda, menyajikan secara langsung hubungan antara peneliti dengan objek peneliti, lebih peka serta dapat menyesuaikan diri dengan banyak pengaruh terhadap pola-pola nilai yang dihadapi. Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, yaitu data yang dikumpulkan berupa kata-kata dan gambar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Facebook* tidak hanya berperan sebagai media promosi dalam bisnis online, tetapi juga berperan sebagai media untuk berkomunikasi dengan calon konsumen. Selain itu *Facebook* juga memberikan pangsa pasar yang luas bagi pelaku bisnis online. Hal ini tentu memberikan dampak tersendiri terhadap hasil penjualan.

Penelitian ini memiliki kesamaan dengan yang dilakukan peneliti sebelumnya. Yaitu membahas tentang menciptakan dan menumbuhkan semangat berwirausaha dikalangan mahasiswa, namun penelitian ini banyak terdapat perbedaan. Fokus penelitian ini yaitu bagaimana peran Forum Jual-Beli UNNES dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa UNNES.

B. Landasan Teori

Penelitian ini dianalisis menggunakan teori modal sosial dengan asumsi dasar teori modal sosial Bourdieu. Teori modal sosial merupakan teori yang paling tegas. Dengan membangun hubungan dengan sesama, dan menjaganya agar terus berlangsung sepanjang waktu, orang mampu bekerja bersama-sama untuk mencapai berbagai hal yang tidak dapat dilakukan

sendiri, atau dapat dicapai tetapi dengan susah payah. Orang berhubungan melalui jaringan dan mereka cenderung memiliki kesamaan nilai dengan anggota lain dalam jaringan tersebut sejauh jejaring menjadi sumber daya, dapat dipandang sebagai modal Bourdieu (dalam Field,2010:23).

Awalnya Pierre Bourdieu mendefinisikan modal sosial sebagai modal hubungan sosial yang diperlukan akan memberikan ‘dukungan-dukungan’ bermanfaat: modal harga diri dan kehormatan yang seringkali diperlukan jika orang ingin menarik para klien ke dalam posisi-posisi yang penting secara sosial, dan yang bisa menjadi alat tukar, misalnya dalam karier politik Bourdieu (dalam Field,2010:23).

Kemudian ia memperbaiki pandangannya, dengan menyampaikan kesimpulan dalam pernyataan sebagai berikut: Modal sosial adalah jumlah sumber daya, aktual atau maya, yang berkumpul pada seorang individu atau kelompok karena memiliki jaringan tahan lama berupa hubungan timbal balik perkenalan dan pengakuan yang sedikit banyak terinstitusionalisasikan. Bourdieu (dalam Field,2010:23). Bourdieu pun menambahkan bahwa agar modal sosial tersebut bertahan nilainya, individu harus mengupayakannya.

Modal sosial mengacu pada keuntungan dan kesempatan yang didapat seseorang di dalam masyarakat melalui keanggotaannya dalam entitas sosial tertentu (paguyuban, kelompok arisan atau asosiasi tertentu). Individu yang berlainan memperoleh hasil yang sangat tidak setara dari modal yang kurang lebih ekuivalen (ekonomi atau budaya) menurut sejauh mana mereka mampu memobilisasi sekuat tenaga modal dari suatu kelompok (keluarga, mantan

siswa sekolah elite, klub pilihan dan sebagainya). Bourdieu (dalam Field,2010: 25).

Untuk memahami pemikiran Bourdieu tentang modal sosial, perlu kita ingat bahwa pokok perhatiannya dahulu dan sekarang adalah pemahaman atas hierarki sosial. Dalam banyak hal, ia membahas gagasan yang banyak dipengaruhi oleh sosiologi Marxis. Menurutnya modal ekonomi adalah akar dari semua jenis modal lain dan ia tertarik pada bagian hal ini dapat dikombinasikan dengan bentuk modal lain untuk menciptakan dan mereproduksi ketimpangan. Bagi Bourdieu, ketimpangan harus dijelaskan oleh produksi dan reproduksi modal. Ia mengingatkan pembaca bahwa modal adalah akumulasi kerja yang semata-mata dari aspek ekonomi tidaklah cukup. Jelas bahwa pertukaran ekonomi digerakan untuk mencari laba, dan dengan demikian diarahkan untuk mengejar kepentingan diri.

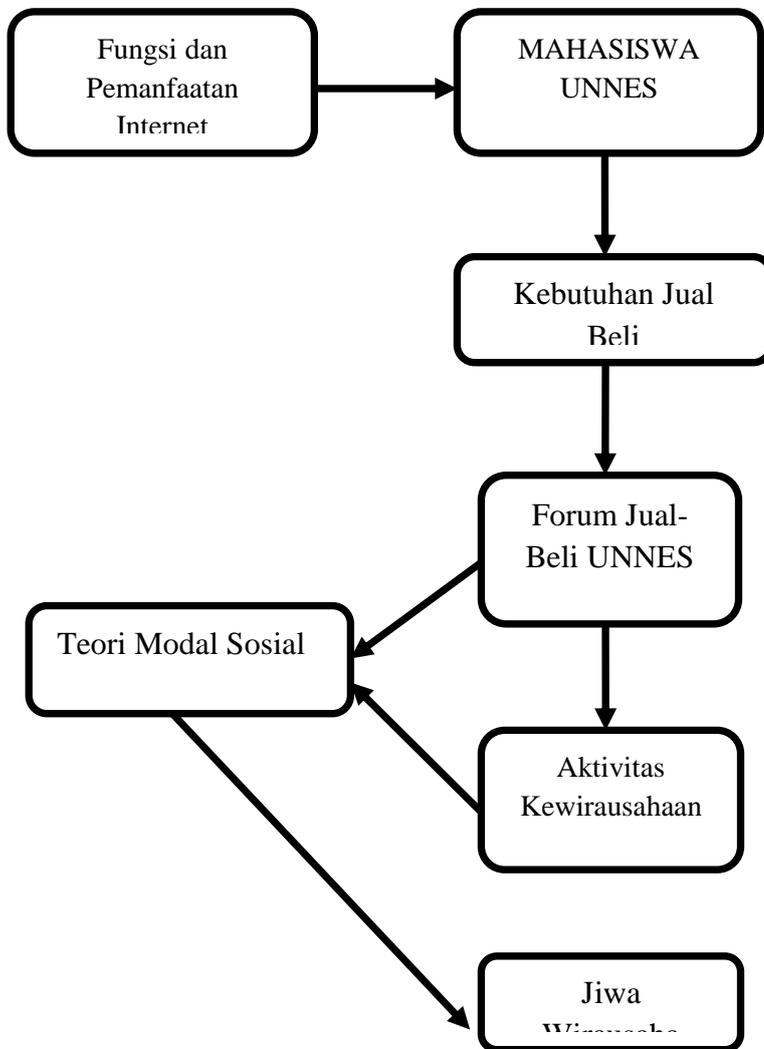
Bourdieu menentang pandangan konvensional bahwa pertukaran immaterial-jagat seni, atau cinta dan perkawinan karena alasan yang tidak diketahui dipandang sebagai sesuatu yang memiliki daya tarik, modal budaya dan modal sosial harus diperlakukan sebagai aset yang mempresentasikan produk akumulasi kerja. Bourdieu (dalam Field,2010 :24) sebagaimana yang digagas oleh Bourdieu market atau field memainkan peranan yang amat penting. Karena suatu market atau field adalah suatu ruang terstruktur yang memuat di dalamnya berbagai posisi, di mana posisi-posisi itu dan interelasinya ditentukan oleh distribusi berbagai kapital. Tingkah laku seseorang atau sekelompok orang merupakan hasil hubungan saling pengaruh

di antara field atau market dengan habitus. Karena itu juga suatu field selalu menjadi medan untuk persaingan. Tanggapan dan sikap terhadap persaingan itu sangat tergantung pada habitus seseorang.

Habitus adalah sistim atau perangkat disposisi yang bertahan lama dan diperoleh melalui latihan berulang kali (*inculcation*). Dia lahir dari kondisi sosial tertentu dan karena itu menjadi struktur yang sudah diberi bentuk terlebih dahulu oleh kondisi sosial di mana dia diproduksi (*structured structures*). Disposisi yang terstruktur ini sekaligus berfungsi sebagai kerangka yang melahirkan dan memberi bentuk kepada persepsi, representasi dan tindakan seseorang dan karena itu menjadi *structuring structures*. sekalipun habitus lahir dalam kondisi sosial tertentu dia bisa dialihkan ke kondisi sosial yang lain dan karena itu bersifat *transposable*. habitus bersifat pra-sadar (*pre-conscious*) karena ia tidak merupakan hasil dari refleksi atau pertimbangan rasional. Dia lebih merupakan spontanitas yang tidak disadari dan tidak dikehendaki dengan sengaja, tetapi juga bukanlah suatu gerakan mekanistik yang tanpa latar belakang sejarah sama sekali. bersifat teratur dan berpola tetapi bukan merupakan ketundukan kepada peraturan-peraturan tertentu. Habitus tidak merupakan a state of mind tetapi *a state of body dan menjadi the site of incorporated history*. habitus dapat terarah kepada tujuan dan hasil tindakan tertentu tetapi tanpa ada maksud secara sadar untuk mencapai hasil-hasil tersebut dan juga tanpa penguasaan kepandaian yang bersifat khusus untuk mencapainya.

Berdasarkan asumsi dasar teori modal sosial tersebut dalam penelitian ini dianalisis menggunakan asumsi dasar yang mengatakan bahwa modal sosial adalah jumlah sumber daya, aktual atau maya, yang berkumpul pada seorang individu atau kelompok karena memiliki jaringan tahan lama berupa hubungan timbal balik perkenalan dan pengakuan yang sedikit banyak terinstitusionalisasikan. Bourdieu (dalam Field,2010:23). sebab lebih relevan dengan fenomena yang terjadi dilapangan. Korelasi antara teori modal sosial Bourdieu dengan Forum Jual-Beli UNNES yaitu dalam forum tersebut merupakan sumberdaya akutual maupun maya sebagai tempat berkumpulnya kelompok mahasiswa UNNES yang memiliki jaringan tahan lama berupa hubungan timbal balik dalam bidang jual beli antar mahasiswa UNNES yang lebih terinstitusionalkan. terdapat hubungan antar sesama anggota forum tersebut untuk bekerja bersama-sama untuk mencapai berbagai hal yang tidak dapat dilakukan sendiri seperti untuk melakukan aktivitas jual beli. Hubungan antar anggota tersebut merupakan sumber daya yang mereka manfaatkan untuk melakukan aktivitas ekonomi, oleh sebab itu hubungan antar anggota Forum Jual-Beli UNNES merupakan bentuk dari modal sosial.

C. Kerangka Berfikir



Gambar.1 Bagan Kerangka Berfikir

Kerangka pikir merupakan sebuah kerangka yang konseptual yang menjelaskan tentang dimensi-dimensi utama dalam penelitian. Faktor-faktor kunci, variabel-variabel yang berhubungan antara dimensi-dimensi yang disusun dalam bentuk narasi atau grafis, yang digunakan sebagai pedoman

kerja, baik dalam menyusun metode pelaksanaan dilapangan maupun pembahasan hasil penelitian.

Internet merupakan media yang digunakan sebagai jaringan untuk menghubungkan komputer diseluruh duina. Awalnya internnet hanya digunakan sebagai media pertukaran data, namun saat ini internet memiliki fungsi yang lebih luas yang dimanfaatkan keberbagai sektor kehidupan, seperti dibidang ekonomi. Mahasiswa UNNES memiliki sebuah kebutuhan jual beli dalam kehidupannya, kebutuhan tersebut mendorong mahasiswa untuk membentuk suatu komunitas jual beli antar mahasiswa dengan memanfaatkan jaringan sosial antar sesama mahasiswa UNNES yang disebut sebagai modal sosial, dengan modal sosial tersebut mereka membentuk suatu forum komunitas jual-beli di jejaring sosial *Facebook* yang disebut Forum Jual-Beli UNNES. Kemudian fenomena tersebut dikaji dengan teori sosiologis teori modal sosial Bourdieu untuk mengetahui bagaimana mahasiswa tersebut memanfaatkan forum jual beli yang dibentuk melalui modal sosial berupa jaringan sosial untuk menumbuhkan jiwa wirausaha melalui media Forum Jual-Beli UNNES tersebut.

Dalam penelitian menunjukkan bahwa terdapat beberapa mahasiswa yang berwirausaha dikarenakan terinspirasi oleh Forum Jual-Beli UNNES dikarenakan forum tersebut memiliki anggota yang cukup banyak sekitar 22.600 anggota yang sebagian besar anggotanya tersebut memang benar-benar berasal dari mahasiswa UNNES. Jumlah anggota yang cukup banyak tersebut memberi motivasi bagi sebagian mahasiswa untuk berwirausaha.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Dasar Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang menggunakan pendekatan studi kasus. Penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang bersifat *verstehen* yang lebih mendalam pada subjek dan objek yang akan diteliti. Bogdan dan Taylor (Moleong, 2007: 4) mendefinisikan metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pendekatan ini diarahkan pada latar dari individu tersebut secara holistik (utuh). Jadi dalam hal ini tidak boleh mengisolasi individu atau organisasi ke dalam variabel atau hipotesis, tapi perlu memandangnya sebagai bagian dari suatu keutuhan.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif sebab untuk memahami tindakan-tindakan pada subjek dan objek yang diteliti melalui teknik-teknik penelitian kualitatif seperti observasi dan wawancara secara mendalam dan dokumentasi. Kemudian, data tersebut dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif. Sebab untuk mendapatkan hasil dari penelitian yang mendalam tentang Forum Jual-Beli UNNES sebagai media untuk

menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa UNNES akan lebih baik jika dilakukan dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi. Dimana hal tersebut merupakan teknik-teknik penelitian dalam metode penelitian kualitatif.

B. Lokasi Penelitian

Sesuai dengan penelitian ini, Lokasi penelitian ini dilakukan di forum jejaring sosial *Facebook* yang bernama Forum Jual-Beli UNNES. Forum tersebut merupakan media bagi sebagian mahasiswa UNNES dalam menjalankan wirausahanya, sehingga diharapkan akan mendapatkan data-data yang *detail* dan sesuai.

C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini adalah mahasiswa yang memanfaatkan Forum Jual-Beli UNNES dengan berjualan di forum tersebut. Dengan tujuan peneliti mendapatkan jawaban yang diinginkan untuk dapat menunjang keberhasilan penelitiannya. Adapun beberapa pertanyaan yang akan ditanyakan bertujuan untuk mengetahui beberapa hal sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui alasan mahasiswa berjualan online di Forum Jual-Beli UNNES.
2. Untuk mengetahui strategi mahasiswa UNNES dalam berpromosi di Forum Jual-Beli UNNES.
3. Untuk mengetahui pemanfaatan mahasiswa terhadap Forum Jual-Beli UNNES untuk menumbuhkan jiwa wirausaha mahasiswa UNNES.

D. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini yaitu, data primer dan sekunder untuk melengkapi data primer. Adapun data-data tersebut dijelaskan sebagai berikut :

1. Data Primer

Data primer merupakan data utama yang didapatkan oleh peneliti melalui wawancara dengan informan. Kata-kata dan tindakan orang-orang yang diamati atau diwawancarai merupakan sumber data utama. Sumber data utama dicatat melalui perekaman video/audio tapes, pengambilan foto, atau film. Data tersebut berisi tentang informasi Forum Jual-Beli UNNES serta forum tersebut sebagai media menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa UNNES.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung. Data sekunder dapat dijadikan sebagai sumber data penelitian yaitu berupa buku, arsip literatur, atau dokumen penelitian seperti foto-foto dan sebagainya. Berdasarkan dari hasil observasi langsung maka data primer dan data sekunder dapat diketahui. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian adalah foto. Foto ini menunjukkan gambar informan utama saat mempostingkan aktivitas berjualannya di Forum Jual-Beli UNNES.

E. Subyek dan Informan Penelitian

1. Subjek penelitian

Subyek dalam penelitian ini adalah mahasiswa UNNES anggota dari Forum Jual-Beli UNNES.

2. Informan

Informan dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua yaitu informan utama dan informan pendukung.

- a). Informan Utama yaitu mahasiswa UNNES anggota dari Forum Jual-Beli UNNES yang berjualan di forum tersebut.

Tabel 1. Daftar Informan Utama Penelitian

No	Nama	Jurusan	Alamat	Status
1.	Nurul Retno Sugiyono (20 Tahun)	Jurusan Teknik Kimia. Semester 5	Jln. Glugu KM 1 Karang Anyar, RT 4, RW 1, Kec. Purwodadi, Kab. Grobogan	Penjual
2.	Sani Nugroho (22 Tahun)	Jurusan matematika. Lulusan 2014	Kebumen	Penjual di Forum Jual-beli UNNES..
3.	Muhammad Taufiqurrahman (23 Tahun)	Jurusan Teknik Elektro. Semester 9	Magelang	Penjual
4.	Novan Hendra Suryanta (25 Tahun)	Jurusan PKLO. Lulusan 2012	Kudus	Pemilik Forum
5.	Nur Aziz (20 Tahun)	Jurusan PKLO.	Tegal	Penjual

(Sumber : Pengolahan Data primer Januari 2015)

Mahasiswa yang terlihat aktif dalam menjalankan wirausaha di Forum Jual-Beli UNNES berjumlah 24 mahasiswa, 7 mahasiswa kadang-kadang dan sebagian lainnya hanya sebagai anggota forum. 24 mahasiswa aktif tersebut, hanya 5 mahasiswa yang di ambil sebagai informan utama dalam penelitian ini, sebab identifikasi informan di dunia maya jejaring sosial *Facebook* sangat sulit dilakukan secara keseluruhan.

Pemilihan informan diatas yaitu dengan melakukan observasi di Forum Jual-Beli UNNES secara intensif. Sehingga melalui observasi diketahui beberapa mahasiswa yang sangat aktif melakukan aktivitas wirausaha di Forum Jual-Beli UNNES yang kemudian mahasiswa tersebut dijadikan sebagai informan utama.

- b). Informan Pendukung yaitu sahabat informan utama yang menjadi anggota Forum Jual-Beli UNNES,

Pemilihan informan pendukung berdasarkan pertimbangan peneliti setelah melakukan oservasi di lingkungan informan utama yang kemudian peneliti bertemu dengan mahasiswa-mahasiswa yang akrab dengan informan utama dan mengetahui aktivitas informan utama. Keakraban itulah yang dijadikan peneliti sebagai pertimbangan untuk menjadikan mahasiswa-mahasiswa tersebut sebagai informan pendukung.

Tabel 2. Daftar Informan Pendukung Penelitian

No	Nama	Jurusan	Alamat	Status
1.	Rizki Agus Hermawan (20 tahun)	Jurusan Teknik Kimia. Semester 5	Demak	Anggota forum dan Sebagai teman sejurusan informan utama Nurul Retno Sugiyono.
2.	Eko Supriyadi (21 Tahun)	Jurusan Matematika. Lulusan 2014	Kebupaten Pekalongan	Anggota form dan Teman informan utama Sani Nugroho.
3.	Batra Muhammad (23 Tahun)	Jurusan Matematika. Semester 9	Gang Kantil	Anggota forum dan Tetangga toko dari informan utama Muhammad Taufiqurrahman

(Sumber : Pengolahan Data primer Januari 2015)

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan carayang digunakan peneliti untuk mendapatkan data dalam suatu penelitian. Pada penelitian kali ini penelitimemilih jenis penelitian kualitatif maka data yang diperoleh haruslah mendalam, jelas dan spesifik. Selanjutnya dijelaskan oleh Sugiyono (2009:225) bahwa pengumpulan data dapat diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dokumentasi, dan gabungan/triangulasi. Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara observasi, dokumentasi, dan wawancara.

1. Teknik Observasi

Menurut Nasution dalam (Sugiyono, 2009 : 64) menyatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai data kenyataan yang diperoleh melalui observasi.

Teknik observasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu observasi partisipatif. Observasi dilakukan secara intensif guna memperoleh data yang lengkap. Fokus observasi dilakukan tidak lepas dari beberapa pokok permasalahan yang dibahas, yakni tentang bagaimana mahasiswa memanfaatkan Forum Jual-Beli UNNES dengan maksimal sebagai media untuk menumbuhkan jiwa wirausaha mahasiswa. Observasi dalam penelitian ini dilakukan dalam suasana saat informan sedang melakukan aktivitas berjualan di forum Jual-Beli UNNES.

Observasi dilakukan peneliti terdapat dua jenis yaitu dengan terjun langsung ke lokasi penelitian dengan cara melihat, mendengar serta mencatat apa yang ditemukan di lapangan. Kemudian observasi juga dilakukan dengan cara mengamati aktivitas wirausaha mahasiswa di Forum Jual-Beli UNNES, seperti melihat postingan promosi yang dilakukan mahasiswa tersebut di Forum Jual-Beli UNNES, sehingga terlihat beberapa mahasiswa yang aktif berpromosi wirausahanya di forum tersebut. peneliti untuk menambah dan melengkapi data yang dibutuhkan. Melalui observasi ini peneliti dapat mengamati, melihat, mendengar secara langsung bagaimana keadaan dilapangan. Dalam hal ini yang diobservasi

yaitu tentang aktivitas penjual selaku wirausaha di Forum Jual-Beli UNNES.

Hasil observasi yang dilakukan peneliti kepada informan penelitian menunjukkan bahwa di Forum Jual-Beli UNNES terdapat banyak mahasiswa yang melakukan wirausaha di forum tersebut dengan berdagang. Kemudian hasil observasi juga menunjukkan bahwa dalam menjalankan aktivitas wirausahanya informan selalu memanfaatkan forum Jual-Beli UNNES ini sebagai media utama dalam promosi untuk menjalankan aktivitas wirausahanya.

Kendala yang dihadapi dalam penelitian ini adalah sulitnya mencari mahasiswa yang berdagang di Forum Jual-Beli UNNES untuk bersedia dijadikan sebagai informan.

2. Wawancara

Wawancara merupakan suatu tindakan yang dilakukan oleh peneliti dimana dalam metode ini peneliti mengajukan beberapa pertanyaan kepada para informan untuk mendapatkan data yang diinginkan yang dimana data tersebut sangat diperlukan dalam menjawab permasalahan yang ada. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut (Moleong, 2007:186)

Secara garis besar, pembagian jenis wawancara diantaranya dikemukakan oleh Esterberg dalam (Sugiyono, 2009 : 73) adalah sebagai

berikut: Wawancara tak berstruktur (*Unstructured interview*) yaitu wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang sudah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.

Wawancara yang telah dilakukan dalam penelitian ini menggunakan wawancara terbuka dan tidak terstruktur. Sebab untuk menggali informasi yang ada pada subyek dan untuk menghindari bias dengan maksud agar penelitian ini tetap terfokus pada permasalahan, yang tentu saja disesuaikan dengan prosedur penelitian.

Dalam proses wawancara peneliti menggunakan alat pengumpulan data yang berupa alat tulis, hp sebagai alat perekam, *blok note*, dan pedoman wawancara yaitu instrumen yang berbentuk pertanyaan yang ditujukan kepada informan.

Kegiatan wawancara terlebih dahulu dilakukan terhadap informan penelitian Nurul Retno Sugiyono (20 Tahun) penjual di Forum Jual-Beli UNNES dilaksanakan pada tanggal 19 Januari 2015 pada pukul 13.00 WIB di Gedung PKMU UNNES. Sehari sebelum wawancara peneliti dan Nurul Retno Sugiyono telah menentukan waktu wawancara. Waktu dipilih jam 13.00 WIB karena informan sedang berkumpul bersama teman-temannya di gedung PKMU UNNES sehingga lebih banyak waktu untuk menggali data dan informasi dari informan. Hasil wawancara dengan Nurul Retno Sugiyono cukup memuaskan, karena informasi yang

diperoleh dijawab dengan lancar dan terbuka, sehingga peneliti langsung melanjutkan wawancara kepada informan selanjutnya bernama Sani Nugroho (22 Tahun).

Wawancara dengan Sani Nugroho (22 Tahun) dilakukan pada tanggal 19 Januari 2015 pukul 15.30 WIB dan tanggal 17 April 2015 pukul 09:30 WIB melalui media telepon, sebab Sani Nugroho (22 Tahun) merupakan alumni mahasiswa UNNES lulusan 2014, namun aktif berjualan di Forum Jual-Beli UNNES sejak semester 2. Hasil wawancara dengan Sani Nugroho (22 Tahun) meski melalui telepon tetapi juga cukup memuaskan karena informasi yang didapat dari informan dijawab dengan lancar, terbuka, dan lengkap. Wawancara dilakukan sore hari karena saat sore Sani Nugroho (22 Tahun) sedang istirahat sepulang dari bekerja di sebuah perusahaan di Bandung.

Wawancara selanjutnya adalah wawancara dengan Muhammad Taufiqurrahman (23 Tahun) sebagai penjual di Forum Jual-Beli UNNES. Wawancara dilakukan di toko Muhammad Taufiqurrahman (23 Tahun) pada tanggal 21 Januari 2015 pukul 13.00 WIB dan pada tanggal 18 April 2015 pukul 10:05 WIB, informan sangat ramah pada peneliti sehingga memudahkan peneliti untuk memperoleh data yang dibutuhkan. Waktu penelitian dipilih ketika siang hari sebab saat siang hari informan sedang menjalankan bisnisnya di tokonya dan di tokonya itulah Muhammad Taufiqurrahman (23 Tahun) menjalankan aktivitasnya berpromosi online di Forum Jual-Beli UNNES.

Wawancara selanjutnya yaitu dengan Novan Hendra Suryanta (25 Tahun) pemilik dari Forum Jual-Beli UNNES. pada tanggal 21 Januari 2015 pada pukul 21.00 WIB di kamar kost. Wawancara dengan Novan Hendra Suryanta (25 Tahun) juga sudah direncanakan sebelumnya. Sebab, ketika pagi hari hingga sore hari Novan Hendra Suryanta (25 Tahun) yang berprofesi sebagai Guru olahraga sekaligus sebagai wakil Kepala sekolah di Sekolah SMP Islam Terpadu Insan Cendekia Sampangan. Sehingga waktu yang tepat untuk wawancara yaitu malam hari. Wawancara dilakukan santai dan penuh keakraban tanpa rasa malu dan canggung. Informasi yang diberikan Nova Hendra Suryanta cukup lengkap dengan menceritakan semua sejarah terbentuknya Forum Jual-Beli UNNES beserta susunan kepengurusannya.

Wawancara dengan Nur Aziz (23 Tahun) dilakukan pada tanggal 03 Maret 2015 pukul 21.00 WIB. Hasil wawancara dengan Sani Nugroho (22 Tahun) cukup memuaskan karena informasi yang didapat dari informan dijawab dengan lancar, terbuka, dan lengkap. Wawancara dilakukan malam hari kaena malam hari Nur Aziz memiliki waktu luang. (22 Tahun) wawancara dilakukan di Kos informan yang terletak di gang Cempakasari 3.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan hal yang harus dilakukan karena dalam sebuah pengamatan harus didasari dengan bukti lapangan, dan dokumentasi merupakan yang yang dilakukan untuk menguatkan bukti

dari lapangan tersebut. Dokumentasi sangat berperan penting dalam sebuah penelitian. Dokumentasi merupakan bukti akan adanya suatu penelitian, dan hal itu bisa berupa catatan lapangan atau sebuah gambar visual.

Dalam penelitian yang akan dilakukan, metode dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan foto-foto mengenai kegiatan yang dilakukan subyek informan saat melakukan kegiatan berjualan di Forum Jual-Beli UNNES.

G. Keabsahan Data

Dalam keabsahan data ini pada penelitian sering kali dilakukan dengan uji validitas. Dengan adanya uji validitas dalam penelitian kualitatif ini sangat dibutuhkan karena seiring untuk menyelesaikan tugas akhir, juga dapat digunakan bahwa data ini asli bukan hasil rekayasa. Untuk itu adanya validitas sangat diperlukan dalam penelitian kualitatif ini. Dan dalam pelaporannya tidak terjadi adanya perbedaan antara data yang diperoleh di lapangan dengan data yang dilaporkan dalam tugas akhir tersebut. Dalam Moleong (2007: 324) dijelaskan bahwa untuk menentukan keabsahan data diperlukan teknik pemeriksaan. Pelaksanaan teknik pemeriksaan didasarkan atas sejumlah kriteria tertentu. Terdapat empat kriteria yang digunakan, yaitu derajat kepercayaan, keteralihan, kebergantungan dan kepastian.

Ada beberapa teknik untuk memeriksa keabsahan data. Salah satu teknik teknik tersebut menggunakan triangulasi data. Triangulasi data adalah teknik pemeriksaan data yang memanfaatkan sesuatu diluar data itu untuk

keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu (Moleong, 2007: 330). Validasi data dalam penelitian ini dapat diperoleh dengan cara :

1. Triangulasi sumber data, yaitu menggunakan multi sumber data untuk membandingkan dan mengecek baik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh.
2. Triangulasi metode, yaitu menggunakan berbagai macam metode pengumpulan data untuk menggali data sejenis.

Penelitian ini menggunakan triangulasi sumber, Moleong (2006:331) menjelaskan triangulasi data pada validitas data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi sumber seperti yang dijelaskan diatas, yang dapat dicapai dengan jalan :

- a. Membandingkan data hasil observasi dengan hasil wawancara

Langkah yang dilakukan peneliti yaitu membandingkan hasil pengamatan mengenai Forum Jual-Beli UNNES dengan hasil wawancara yang dilakukan dengan mahasiswa yang berdagang di forum tersebut, dan hasil observasi yang dilakukan sebelumnya. Tujuan dari membandingkan data hasil observasi dengan hasil wawancara yaitu agar peneliti mengetahui apakah kondisi yang sesungguhnya sesuai dengan hasil wawancara.

Hasil dilapangan membuktikan bahwa informasi yang diberikan oleh informan mengenai Forum Jual-Beli UNNES sebagai mendia

menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa UNNES sesuai dengan kenyataan dilapangan.

- b. Membandingkan data yang diperoleh informan utama dengan dengan berbagai pendapat dan perspektif informan pendukung.

Wawancara dengan informan utama dilakukan untuk mendapatkan informasi mendalam mengenai hal-hal yang dibutuhkan dalam penelitian. Informasi dari para informan pendukung juga dibutuhkan sebagai pembanding. Hasil wawancara dari informan, baik dari informan utama atau informan pendukung kemudian dianalisis untuk dibandingkan hasilnya.

Wawancara dengan informan utama dilakukan untuk mendapatkan informasi mendalam mengenai hal-hal yang dibutuhkan dalam penelitian. Informasi dari para informan pendukung juga dibutuhkan sebagai pembanding. Hasil wawancara dari informan, baik dari informan utama atau informan pendukung kemudian dianalisis untuk dibandingkan hasilnya.

Hasil wawancara dengan Rizki Agus Hermawan (20 Tahun) selaku teman sejurusan dari informan utama Nurul Retno Sugiyono (20 Tahun). pada tanggal 20 Januari 2015 di gazebo gedung E2 Fakultas Teknik, pada pukul 08.00WIB. Waktu tersebut dipilih sebab pada waktu tersebut informn sedang browsing internet di gedung E2 UNNES. Wawancara

dilakukan guna mengetahui kebenaran informasi dari informan utama Nurul Retno Sugiyono (20 Tahun).

Wawancara selanjutnya yaitu dengan Eko Supriyadi (21 Tahun) selaku teman sejurusan dengan informan utama Sani Nugroho (22 Tahun). Pada tanggal 24 Januari 2015 pada pukul 20.00 WIB di bekas kost informan di Gang Margasatwa Banaran. Waktu tersebut dipilih sebab informan sedang bermain di kost temannya di Gang Margasatwa banaran. Wawancara dilakukan guna mengetahui kebenaran informasi dari informan utama Sani Nugroho (22 Tahun).

Wawancara selanjutnya yaitu dengan Bahtra Muhammad Adi (23 Tahun) selaku tetangga toko dari informan utama Muhammad Taufiqurrahman. Wawancara dilaksanakan pada tanggal 21 Januari 2015 di toko miliknya pada pukul 14.00 WIB. Waktu tersebut di pilih sebab ketika siang hari informan sedang menjaga toko pakaian miliknya. Wawancara dilakukan guna mengetahui kebenaran informasi dari informan utama Muhammad Taufiqurrahman (23 Tahun).

H. Teknik Analisa Data

Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu dari wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar, foto dan sebagainya. Setelah dibaca dan dipelajari, dan ditelaah, maka langkah

selanjutnya ialah mengadakan reduksi data yang dilakukan dengan jalan membuat abstraksi.

Menurut Bogdan dan Biklen dalam (Moleong, 2007 : 248) teknik analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milah menjadi satuan data yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Analisis data dalam metode penelitian kualitatif dilakukan secara bersamaan dengan pengumpulan data.

1. Pengumpulan data

Pengumpulan data dilakukan dengan mencatat semua data secara objektif dan apa adanya sesuai dengan observasi dan wawancara dilapangan. Pengumpulan data dilakukan pada bulan Januari 2015 sampai Februari 2015. Pengumpulan data diperoleh melalui observasi dan wawancara dengan para mahasiswa penjual di Forum Jual-Beli UNNES, sedangkan kelengkapan data penelitian peneliti peroleh dari buku-buku dan foto-foto dilapangan.

2. Reduksi data

Penelitian ini menggunakan reduksi data untuk melakukan analisis yang menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasikan data tentang Forum Jual-Beli UNNES sebagai media

menumbuhkan jiwa wirausaha mahasiswa UNNES hingga simpulan-simpulan finalnya bisa ditarik dan diverifikasi. Reduksi peneliti lakukan setelah mendapatkan data hasil wawancara dan data berupa dokumentasi yang terkait dengan data tentang aktivitas wirausaha mahasiswa UNNES di Forum Jual-Beli UNNES.

Dalam reduksi data, hasil wawancara dari informan penelitian dipilah-pilah peneliti sedemikian rupa. Peneliti mengelompokkannya berdasarkan konsep awal penulisan sekripsi. Peneliti melakukan pengelompokan data terlebih dahulu kemudian baru dianalisis data lapangan yang penting dan dapat mendukung penelitian tentang Forum Jual-Beli UNNES sebagai media menumbuhkan jiwa wirausaha mahasiswa UNNES, sedangkan data yang kurang mendukung peneliti menyimpannya dengan tujuan agar tidak mengganggu proses pembuatan tulisan akhir. Hasil data yang penulis pilah-pilah kemudian dikelompokkan berdasarkan rumusan masalah.

3. Penyajian data

Penyajian data dilakukan setelah peneliti melakukan reduksi data yang digunakan sebagai bahan laporan. Hasil reduksi data sebelumnya telah peneliti kelompokkan selanjutnya diolah dan dianalisis dengan konsep-konsep teori modal sosial Bourdieu. (Bourdieu dalam Field, 2010:23) yang mengatakan bahwa modal sosial adalah sumberdaya aktual ataupun maya yang berkumpul baik individu maupun kelompok karena

memiliki jaringan tahan lama berupa hubungan timbal balik pengenalan dan pengakuan yang sedikit banyak terinstitutionalkan, kemudian disajikan dalam bentuk deskriptif melalui proses analisis dengan menggunakan konsep-konsep tersebut.

4. Pengambilan kesimpulan dan verifikasi

Pengambilan simpulan atau verifikasi dilakukan sebagai usaha untuk mencari atau memahami makna, keteraturan, pola-pola, penjelasan, alur sebab akibat atau proposis. Verifikasi dilakukan setelah penyajian data selesai, kemudian ditarik kesimpulan berdasarkan hasil penelitian lapangan yang telah dianalisis dengan teori.

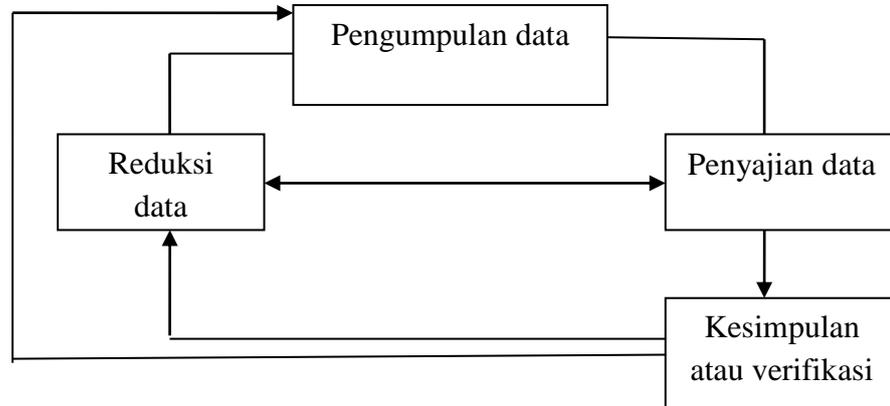
Hasil dari verifikasi tersebut digunakan sebagai data penyajian akhir, karena telah melalui proses analisis untuk kedua kalinya, sehingga kekurangan data pada analisis tahap pertama dapat dilengkapi dengan tahap analisis tahap kedua agar diperoleh data penyajian akhir atau kesimpulan yang baik. Ketiga komponen tersebut diatas saling interaktif, artinya saling mempengaruhi dan terikat.

Langkah pertama dilakukan peneliti di lapangan dengan mengadakan observasi, wawancara, mengumpulkan dokumen-dokumen yang relevan, dan mengambil foto yang dapat merepresentasikan jawaban dari permasalahan yang diangkat. Tahap ini disebut pengumpulan data, pada tahap ini data yang dikumpulkan sangat banyak, maka setelah itu

dilakukan tahap reduksi untuk memilah-milah data yang benar-benar dibutuhkan dalam penelitian ini.

Peneliti menarik kesimpulan dari data yang telah dikelompokkan kemudian disajikan dalam bentuk kalimat yang difokuskan pada Forum Jual-Beli UNNES sebagai media menumbuhkan jiwa wirausaha mahasiswa UNNES. Simpulan yang diambil peneliti disini adalah peran Forum Jual-Beli UNNES yang terdapat di jejaring sosial *Facebook* mahasiswa UNNES dalam menumbuhkan minat berwirausaha bagi mahasiswa UNNES, dan bagaimanakah mahasiswa UNNES dapat memanfaatkan Forum Jual-Beli UNNES untuk dapat mereka optimalkan dalam menjalankan wirausahanya.

Data tersebut yang kemudian ditampilkan dalam pembahasan karena dianggap penting dan relevan dengan permasalahan penelitian. Setelah tahap reduksi selesai, kemudian dilakukan penyajian data secara rapi dan tersusun sistematis. Setelah tiga hal tersebut sudah benar-benar terlaksana dengan baik, maka diambil sebuah kesimpulan atau verifikasi.



Bagan 2. Komponen-komponen Analisis data : Model Analisis Interaktif (Miles,1992:20).

BAB V

PENUTUP

A. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Alasan mahasiswa UNNES memilih Forum Jual-Beli UNNES sebagai media dalam menjalankan wirausaha antara lain adalah: (a) penamaan forum yang menggunakan kata “UNNES” yang menarik, (b) memanfaatkan jaringan sosial di Forum Jual-Beli UNNES sesama mahasiswa UNNES, (c) memanfaatkan kedekatan jarak sosial forum, (d) mengoptimalkan jaringan sosial forum untuk menghemat biaya ekonomi, (e) memanfaatkan jaringan sosial forum untuk mendapatkan jaringan *reseller*, (f) sebagai media untuk mempererat hubungan sosial sesama mahasiswa UNNES.
2. Strategi mahasiswa dalam berwirausaha di Forum Jual-Beli UNNES antara lain: (a) memperbanyak Postingan Promosi, (b) memberi Komentar dan Menukai pada Iklan Sendiri, (c) menyuruh Teman Berpura-pura Menawar.
3. Peran Forum Jual-Beli UNNES sebagai media menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa UNNES adalah: (a) forum Jual-Beli UNNES memberikan fasilitas media berwirausaha mahasiswa, (b)

forum Jual-Beli UNNES memberikan peluang mahasiswa untuk mendapatkan konsumen.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan serta simpulan, disampaikan saran-saran sebagai berikut :

1. Mahasiswa pelaku wirausaha perlu meningkatkan kompetensi berupa layanan secara kompetitif dalam berwirausaha, sehingga dapat bersaing dengan para pedagang luar UNNES yang bergabung di Forum Jual-Beli UNNES.
2. Mahasiswa pelaku wirausaha di Forum Jual-Beli UNNES agar dapat menambah wawasan ilmu tentang kewirausahaan secara mendalam untuk memperlancar wirausahanya seperti melalui seminar, bimbingan pelatihan-pelatihan khusus.

DAFTAR PUSTAKA

- Anjas Primasari, Devi. *Semangat Wirausaha di Kalangan Mahasiswa: Studi Kasus Pada Mahasiswa Pelaku Wirausaha di Universitas Airlangga*. Jurnal unair Vol. 2 / No. 1 / Pub. 2013
- Field, John. 2010. *Modal sosial*. Bantul: Kreasi wacana.
- Gemilang, Dian Ayu. *Peran Facebook sebagai Media Komunikasi Bisnis Online*. Jurnal UPN Veteran.
- Lestari, Citrawati Puji. *Perilaku kewirausahaan dan Kelangsungan Usaha Ekonomi Mahasiswa (Studi Kasus terhadap kelompok wirausaha mahasiswa UNNES*. Sripsi. 2012.
- Maryono Y., Patmi Istiana B. (2008). *Teknologi Informasi dan Komunikasi 3 SMPKelas IX*. Bandung: Quadra.
- Miles, B.Matthew & A.Michael Hubbrman. 1992. *Analisa Data Kualitatif*. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Moleong, Lexy. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT REMAJA ROSDAKARYA.
- Putra, Rano Aditia . (2012). *Faktor-Faktor Penentu Minat Mahasiswa Manajemen Untuk Berwirausaha*. Jurnal Manajemen. Vol 01. No 01. September 2012.
- Ristianti, Yulia Devi. (2013). *Strategi Mahasiswa dalam Berwirausaha (Studi Kasus Mahasiswa Universitas Negeri Semarang)*. Skripsi. 2013.
- Ritzer, george & Douglas J.Goodman. (2005). *Teori Sosiologi Modern*. Jakarta: Prenda media.
- Siswoyo, H. Bambang Banu. (2009). *Pengembangan Jiwa Kewirausahaan di Kalangan Dosen dan Mahasiswa*. Jurnal Ekonomi Bisnis, Tahun 14 No 2, Juli 2009.
- Sugiyono. (2009). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung : ALFABETA
- Sulianta, Feri. (2014). *Transaksi Online Dalam dan Luar Negeri*. Jakarta : PT Elex Media Komputindo
- W. Zimmerer, M Scharborough. (2008). *Kewirausahaan dan Menegemen Usaha Kecil 1. edisi ke lima*. Jakarta: Salemba Empat.

(<https://dhietamustofa.wordpress.com/2014/07/17/konsep-kepercayaan-norma-dan-jaringan-dalam-teori-modal-sosial/> diunduh pada 30 Januari 2015)

(<http://id.wikipedia.org/wiki/Facebook/> diunduh pada 21 Januari 2015)

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampian 1

INSTRUMEN PENELITIAN

Skripsi adalah karya tulis ilmiah yang disusun sebagai persyaratan untuk mencapai gelar sarjana (Stara 1). Penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah mengenai “FORUM JUAL-BELI UNNES SEBAGAI MEDIA MENUMBUHKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA UNNES. (Studi Kasus di Group *Facebook* Forum Jual-Beli UNNES)”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui alasan mahasiswa berjualan di Forum Jual-Beli UNNES.
2. Untuk mengetahui strategi mahasiswa dalam berpromosi
3. Untuk mengetahui peran Forum Jual-Beli UNNES dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa UNNES

Dalam upaya mencapai tujuan tersebut penulis akan mewawancarai beberapa pihak yang terkait dengan *Forum Jual-Beli UNNES Sebagai Media Menumbuhkan Jiwa Kewirusahaan Mahasiswa UNNES* di Forum Jual-Beli UNNES. Untuk itu penulis memohon kerjasamanya untuk memberikan informasi yang valid, dapat dipercaya dan lengkap. Informasi yang telah diberikan akan dijaga kerahasiaanya. Atas kerjasamanya dan informasinya, penulis mengucapkan terimakasih.

Hormat saya,

Aditya Pambudi

Lampiran II

PEDOMAN OBSERVASI

FORUM JUAL-BELI UNNES SEBAGAI MEDIA MENUMBUHKAN JIWA

KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA UNNES

(Studi Kasus di Group *Facebook* Forum Jual-Beli UNNES)

Observasi merupakan kegiatan pengamatan yang dilakukan peneliti terhadap obyek yang diteliti.

A. Lokasi penelitian

1. Sekitar wilayah Universitas Negeri Semarang
2. Tempat tinggal atau Kos informan

B. Kondisi Informan

1. Kondisi fisik dan psikis informan
 2. Kesiapan materiil
 - a. Akun *Facebook*
 - b. Barang atau jasa
 - c. Perlengkapan wirausaha informan
 3. Kegiatan informan sebelum melakukan kegiatan wirausaha dan promosi
 4. Kegiatan informan dalam proses promosi
 5. Kegiatan informan setelah promosi
 6. Tanggapan informan mengenai Forum Jual-Beli dalam wirausahanya
-
-

Lampiran III

PEDOMAN WAWANCARA

(Mahasiswa Penjual di Forum Jual-Beli UNNES)

FORUM JUAL-BELI UNNES SEBAGAI MEDIA MENUMBUHKAN JIWA

KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA UNNES

(Studi Kasus di Group *Facebook* Forum Jual-Beli UNNES)

Wawancara adalah salah satu cara yang digunakan peneliti untuk memperoleh informasi di lapangan. Pedoman wawancara ini berisi pertanyaan wawancara yang nantinya dapat menjawab pertanyaan peneliti di lapangan.

A. Identitas Informan

1. Nama :
2. Umur :
3. Alamat :
4. Jenis Kelamin :
5. Pendidikan :

B. Pedoman Wawancara

1. Gambaran umum pengetahuan umum informan tentang wirausaha.
 - a. Apakah anda tahu tentang wirausaha?
 - b. Jika tahu, dari mana anda tahu tentang wirausaha?
 - c. Apakah mahasiswa UNNES menjalankan wirausaha?

- d. Apakah anda menjalankan wirausaha?
- e. Bagaimana anda menjalankan wirausaha anda?

2. Gambaran umum pengetahuan informan tentang Forum Jual-Beli UNNES.

- 1. Apakah anda tahu forum Jual-beli UNNES di *Facebook*?
- 2. Apakah anda menjadi anggota dari forum jual beli forum tersebut?
- 3. Apakah anda menggunakan Forum Jual-Beli UNNES untuk menjalankan wirausaha anda?

a. Kesiapan psikologis

- 1. Apakah anda menyukai dan tertarik menjadi anggota Forum Jual-Beli UNNES?
- 2. Mengapa anda tertarik atau tidak tertarik menjalankan wirausaha anda di forum tersebut?
- 3. Apa motivasi anda dalam berwirausaha di Forum Jual-Beli UNNES?

b. Kesiapan materiil

- 1. Berapa akun *Facebook* yang anda gunakan untuk promosi di Forum Jual-Beli UNNES?
- 2. Apakah untuk membuat akun di *Facebook* tersebut berbayar?
- 3. Apakah anda memiliki barang dagangan sendiri atau hanya menjadi *reseller*?
- 4. Mengapa anda tertarik menjadi penjual?
- 5. Dari mana anda mendapatkan barang dagangan tersebut?

- c. Kesiapan sebelum berwirausaha dan promosi di Forum Jual-Beli UNNES
 - 1. Apa persiapan anda sebelum promosi di Forum Jual-beli UNNES?
 - 2. Mengapa anda mempersiapkan hal tersebut ?
 - 3. Apakah anda memiliki trik-trik khusus atau tips-tips khusus dalam berpromosi di Forum Jual-Beli UNNES?
 - 4. Mengapa anda menggunakan trik-trik khusus dalam berpromosi di forum jual beli UUNES?
 - 5. Apakah anda terus kreatif mencari trik-trik khusus yang lain untuk berpromosi di Forum Jual-Beli UNNES?
 - 6. Bagaimana anda mencari ide kreatif untuk trik-trik berpromosi tersebut?
 - 7. Apakah anda memiliki ilmu pengetahuan tentang kewirausahaan dari perkuliahan?
- d. Kegiatan selama proses promosi di Forum Forum Jual-Beli UNNES.
 - 1. Bagaimana contoh trik-trik anda dalam berpromosi?
 - 2. Apakah anda menerapkan semua trik-trik yang telah anda cari?
 - 3. Apakah anda menerapkan semua ilmu tentang kewirausahaan di perkuliahan?
 - 4. Bagaimana trik anda merespon calon konsumen?
- e. Kegiatan informan setelah promosi
 - 1. Apa langkah selanjutnya jika ada calon konsumen?
 - 2. Bagaimana anda melakukan kegiatan jual beli dengan konsumen?
- f. Pertanyaan lanjutan mengenai Forum Jual-Beli UNNES?

1. Sejak kapan anda menjadi anggota forum Jual-Beli UNNES?
2. Apa yang membuat anda tertarik untuk bergabung dengan Forum Jual-Beli UNNES?
3. Apakah anda sudah berwirausaha sebelum bergabung dengan Forum Jual-beli UNNES?
4. Apa yang membuat anda tertarik untuk berwirausaha di Forum Jual-Beli UNNES?
5. Apakah forum tersebut membantu anda dalam menjalankan wirausaha anda?
6. Apakah forum tersebut membuat anda senang untuk berwirausaha?
7. Berapakah sehari atau seminggu anda berpromosi di Forum Jual-Beli UNNES?
8. Apakah melalui promosi di Forum Jual-Beli UNNES omset wirausaha anda menjadi bertambah?

PEDOMAN WAWANCARA

(Teman Informan)

FORUM JUAL-BELI UNNES SEBAGAI MEDIA MENUMBUHKAN JIWA

KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA UNNES

(Studi Kasus di Group *Facebook* Forum Jual-Beli UNNES)

Wawancara adalah salah satu cara yang digunakan peneliti untuk memperoleh informasi di lapangan. Pedoman wawancara ini berisi pertanyaan wawancara yang nantinya dapat menjawab pertanyaan peneliti di lapangan.

A. Identitas Informan

1. Nama :
2. Umur :
3. Alamat :
4. Jenis Kelamin :
5. Pendidikan :

B. Pedoman Wawancara

Untuk melakukan triangulasi data sebagai validitas data terhadap data-data dari subjek penelitian

1. Sejak kapan anda berteman dengan *informan*?
2. Apakah anda tahu tentang wirausaha yang dilakukan oleh *informan*?
3. Apakah anda mengetahui Forum Jual-Beli UNNES?
4. Apakah anda bergabung menjadi anggota forum tersebut?

5. Apakah anda tahu bawa *informan* berwirausaha dengan memanfaatkan forum tersebut?
6. Apakah anda tahu sejak kapan *informan* berwirausaha?
7. Seringkah *informan* melakukan promosi di Forum Jual-Beli UNNES.

Lampiran IV

DAFTAR SUBJEK PENELITIAN DAN INFORMAN

A. Informan Utama

1. Identitas Informan Utama.

- a. Nama : Novan Hendra Suryanta
- b. Alamat : Kabupaten Kudus
- c. Umur : 25 Tahun
- d. Agama : Islam
- e. Status : Ketua Forum Jual-Beli UNNES

2. Identitas Informan Utama.

- a. Nama : Nurul Retno Sugiyono
- b. Alamat : Karang Anyar, Kec. Purwodadi, Kab. Grobogan
- c. Umur : 20 Tahun
- d. Agama : Islam
- e. Status : Mahasiswa pelaku wirausaha

3. Identitas Informan Utama

- a. Nama : Sani Nugroho
- a. Alamat : Kebumen
- b. Umur : 22 Tahun
- c. Agama : Islam
- d. Status : Alumni mahasiswa UNNES pelaku wirausaha

4. Identitas Informan Utama

- a. Nama : Muhammad Taufiqurrahman
- b. Alamat : Magelang
- c. Umur : 23 Tahun

- d. Agama : Islam
- e. Status : Mahasiswa pelaku wirausaha

5. Identitas Informan Utama

- a. Nama : Nur Aziz
- b. Alamat :
- c. Umur : 23 tahun
- d. Agama : Islam
- e. Status : Mahasiswa pelaku wirausaha

B. Informan Pendukung

1. Identitas informan pendukung

- a. Nama : Rizki Agus Hermawan
- b. Alamat : Demak
- c. Umur : 20 Tahun
- d. Agama : Islam
- e. Status : Mahasiswa

2. Identitas informan pendukung

- a. Nama : Eko Supriyadi
- b. Alamat : Kabupaten Pekalongan
- c. Umur : 21 Tahun
- d. Agama : Islam
- e. Status : Alumnus

3. Identitas informan pendukung

- a. Nama : Batra Muhammad
- b. Alamat : Gang Kantil Banaran

- c. Umur : 23 Tahun
- d. Agama : Islam
- e. Status : Mahasiswa

Lampiran V

Daftar Mahasiswa Wirausaha Aktif

No	Mahasiswa Aktif	No	Kadang-Kadang	No	Tidak diketahui
1	Dymaz	1	Ahmad Sufi Awaludin		Sebagian Besar
2	Sutrisno Et Seul	2	Barata Indra Panuntun		
3	Muhammad Taufiqurrahman	3	Bara Dityya		
4	Nurul Retno Sugiyono	4	Hendra Bayu		
5	Sani Nugroho	5	Muhammad Fida Ul Haq		
6	Baim Ibrahim Series	6	Muhammad Nurul Islam		
7	Tio Darmanto	7	Sifa Hafidzah Nasution		
8	Novan Hendra Suryanta				
9	Therasia Bonita				
10	Sela Sela Sela				
11	Amanatun Khoirina II				
12	Athur				
13	Arya Kharisma Hendra				
14	Husein Erwinsyah				
15	Bang Sera Bawean				
16	Trioaji Jersey Bola				
17	Muhammad Afifudin				
18	Intan Nukhi				
19	Irkhamudim Pendowocomp II				
20	Awcen Jersey				
21	Immatulfatina				
22	Arif Hidayanto				
23	Agitya				
24	Ardani Kharis				
25					

(Sumber :Pengolahan Data Primer Januari 2015)



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
FAKULTAS ILMU SOSIAL (FIS)
Alamat Gedung C7 Lt. 2 Kampus Sekaran Gunungpati, Semarang,
Telp. (024) 8508006

Nomor : 527 /UN37.1.3/LT/2015
Lamp : 1 ex.
Hal : Izin Penelitian

21 JAN 2015

Yth Ketua Forum Jual-Beli UNNES
di Semarang

Dengan hormat, dalam rangka pelaksanaan penelitian untuk penyusunan skripsi oleh mahasiswa sebagai berikut :

Nama : Aditya Pambudi
NIM : 3401411170
Semester : VII (tujuh)
Prodi/ Jenjang : Pendidikan Sosiologi dan Antropologi/S1
Jurusan/Fakultas : Sosiologi dan Antropologi/Ilmu Sosial
Judul : "Forum Jual-Beli UNNES Sebagai Media
Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan
Mahasiswa UNNES".
Alokasi Waktu : Bulan Januari s.d Maret 2015

mohon perkenan Saudara dapat mengizinkan mahasiswa dimaksud untuk melaksanakan penelitian di Instansi / lembaga yang Saudara pimpin

Atas perhatian dan kerjasamanya, disampaikan terima kasih.



Dekan Bid. Akademik,

Tembusan:

1. Dekan
 2. Ketua Jurusan Sosiologi dan Antropologi
 3. Yang bersangkutan
- FIS Universitas Negeri Semarang

FORUM JUAL-BELI UNNES

Alamat : Gang Pete Selatan No.11 Rt.05 Rw.01 Kec. Gunung Pati (50229)

Semarang, 9 Maret 2015

No : A.002/09/III/2015
Lampiran : -
Perihal : Pemberitahuan bukti penelitian

Kepada
Yth. Ketua jurusan Sosiologi dan Antropologi
Universitas Negeri Semarang
Dengan Hormat

Bersama ini menerangkan bahwa mahasiswa ini :

Nama : **Aditya Pambudi**
NIM : 3401411170
Semester : VIII (Delapan)
Prodi/Jenjang : Pendidikan Sosiologi dan Antropologi/S1
Jurusan/Fak : Sosiologi dan Antropologi/Ilmu Sosial
Judul : "Forum Jual-Beli UNNES Sebagai Media Menumbuhkan Jiwa
Kewirausahaan Mahasiswa UNNES"

Dengan ini kami menerangkan bahwa mahasiswa tersebut telah melaksanakan penelitian di Forum Jual-Beli UNNES pada bulan Januari-Maret 2015.

Atas Perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Ketua Forum Jual-Beli UNNES


Novan Hendra Suryanta, S.Pd

