

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Moleong, L. J. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya Offset.
- Ritzer, G. (2014). *Teori Sosiologi Dari Sosiologi Klasik Sampai Perkembangan Terakhir Postmodern*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Creswell, W. J. (2019). *Research Design: Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran*. Pustaka Pelajar
- Tohirin. (2012) *Metode Penelitian Kualitatif Dalam Pendidikan dan Bimbingan Konseling*. Jakarta, PT Raja Grafindo.
- Miles, M. B. Huberman, A. M. (2014). *Analisis Data Kualitatif*.
- Cooper, H. M. (2016). *Synthesizing Research: A Guide for Literature Reviews*.

Jurnal:

Hanum, F. (2019). *Bisnis online Indonesia menarik minat kalangan muda*. Jurnal Bisnis Corporate

Anugrahati, RDS. (2014). *Gaya Hidup Shopaholic Sebagai Bentuk Perilaku Konsumtif Pada Kalangan Mahasiswa Universitas Negeri Yogyakarta*.

Aslamiyah, ES. (2020). *Belanja Online Sebagai Bagian Gaya Hidup Mahasiswa (Studi Pada Mahasiswa Fakultas Dakwah IAI Uluwiyah Mojokerto)*.

Mukrimaa, S. (2016). *Metode Belajar dan Pembelajaran*. Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia.

Khanifah, LN. (2021). *Perilaku Konsumen Terhadap Belanja Online*.

Mukhsin. (2019). *Manfaat Penerapan Marketing Online (Menggunakan E-Commerce dan Media Sosial) Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*.

Desra. (2022). *7 Jenis e-Commerce yang Perlu Anda Ketahui!*.

Fauziah, R. (2020). *Pengaruh E-Marketing, Kualitas Produk, Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kerudung Pt Xyz Bandung*.

Irantika, A. (2019). *Perilaku Konsumen Online Shop Di Kalangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi UNM*.

Octaviani, L. (2016). *Fenomena Belanja Online Sebagai Alternatif Pilihan Konsumsi Di Kalangan Mahasiswa Universitas Negeri Surabaya.*

Artikel:

Indrajaya, I. N. (2022). *Tren e-Commerce di Indonesia: Dari Sejarah hingga Platform dan Produk Terlaris Saat Ini.* Diakses pada tanggal 25 Juli 2023 melalui <https://www.trenasia.com/tren-e-commerce-di-indonesia-dari-sejarah-hingga-platform-dan-produk-terlaris-saat-ini>

Qothrunnada, K. (2022). *Jejak e-Commerce di Indonesia Waktu ke Waktu, Berawal dari Kaskus.* Diakses pada tanggal 25 Juli 2023 melalui <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-6091087/jejak-e-commerce-di-indonesia-waktu-ke-waktu-berawal-dari-kaskus>

AnNur Lampung. (2022). *E-commerce: Pengertian, Sejarah, Macam, Kekurangan dan Kelebihan, serta Pandangan Islam.* Diakses pada tanggal 25 Juli 2023 melalui https://an-nur.ac.id/e-commerce-pengertian-sejarah-macam-kekurangan-dan-kelebihan-serta-pandanganislam/#Sejarah_Perkembangan_E-commerce

Riyadi, H. (2022). *Apa itu Tokopedia? Apa Saja Kelebihan, Kekurangan dan Fitur yang Dimiliki Tokopedia.* Diakses pada tanggal 25 Juli 2023 melalui <https://www.nesabamedia.com/apa-itu-tokopedia/>

Hartono, T. (2022). *Pengertian Harbolnas, Sejarah dan Tips untuk Penjual & Pembeli*.

Diakses pada tanggal 25 Juli 2023 melalui <https://www.dewaweb.com/blog/harbolnas-apa-saja-yang-perlu-kamu-tahu/>

Yuliana, OY. (2000). *Penggunaan Teknologi Internet Dalam Bisnis*. Diakses

pada tanggal 27 Juli 2023 melalui <https://media.neliti.com/media/publications/73606-ID-penggunaan-teknologi-internet-dalam-bisn.pdf>

Anggarini, W. (2018). Kapanlagi.com. *Ini Dia Deretan Selebriti Tanah Air yang Ngak*

Hobi Belanja Online. Diakses pada tanggal 12 Juli 2023 melalui <https://www.kapanlagi.com/showbiz/celebriti/ini-dia-deretan-selebriti-tanah-air-yang-ngaku-hobi-belanja-online-4a5427.html>

Abdhul, Y. (2021). Deepublishstore. *Bisnis Online Untuk Mahasiswa yang*

menjanjikan. Diakses pada tanggal 27 Juli 2023 melalui <https://deepublishstore.com/blog/bisnis-online-untuk-mahasiswa/>

Wijaya, A. (2023). *Pengertian Online Shop – Manfaat, Kelebihan, Kekurangan, dll*.

Diakses pada tanggal 27 Juli 2023 melalui <https://dianisa.com/pengertian-online-shop/>

Hzcraash. *Komponen Penting Bisnis Onlines*. Diakses pada 27 Juli 2023 melalui

<https://www.hzcraash.my.id/komponen-penting-bisnis-online/>

Eprints.uny.ac.id/8119/4/bab%205%20-08520244018.pdf. Diakses pada tanggal 27 Juli 2023

Encyclopedia. *Modernisasi Refleksif*. Diakses pada tanggal 27 Juli 2023 melalui <https://www.encyclopedia.com/social-sciences/dictionaries-thesauruses-pictures-and-press-releases/reflexive-modernization>

Demartoto, A. (2013). *Teori Masyarakat Risiko Dari Ulrich Beck*. Diakses pada tanggal 27 Juli 2023 melalui <https://argyo.staff.uns.ac.id/2013/03/14/teori-masyarakat-risiko-dari-ulrich-beck/>

Ahdiat, A. (2023). Databoks. *5 E-Commerce Dengan pengunjung Terbanyak di Indonesia*. Diakses pada tanggal 25 Juli 2023 melalui <https://ekonomi.republika.co.id/berita/rox9dm370/rudiantara-ecommerce-masih-jadi-penopang-ekonomi-indonesia-2023>

Yolandha, F. (2023). Republika. *Rudiantara: E-Commerce Masih Menjadi Penopang Ekonomi Indonesia 2023*. Diakses pada tanggal 27 Juli 2023 melalui <https://ekonomi.republika.co.id/berita/rox9dm370/rudiantara-ecommerce-masih-jadi-penopang-ekonomi-indonesia-2023>

Gojek. (2017). Tentang Gojek. Diakses pada tanggal 25 Juli 2023 melalui <https://d24q9vurymtq75.cloudfront.net/about/>

Web Resmi:

Diskominfo. (2019). *Online Shop, Market Place, E-Commerce. Apa Bedanya*. Diakses pada tanggal 27 Juli 2023 melalui [https://diskominfo.kedirikab.go.id/baca/online-shop-market-place-](https://diskominfo.kedirikab.go.id/baca/online-shop-market-place-ecommerce-apa-bedanya)

[ecommerce-apa-bedanya](https://diskominfo.kedirikab.go.id/baca/online-shop-market-place-ecommerce-apa-bedanya)

Tribunnews.com. (2022). *Blibli*. Diakses pada tanggal 25 Juli 2023 melalui <https://www.tribunnewswiki.com/2022/04/11/blibli>

Lazada. (2023). *Setting the Pace for A Retail Revolution*. Diakses pada tanggal 25 Juli 2023 melalui <https://www.lazada.com/en/about/>

Bukalapak. (2010). *Sekilas Bukalapak*. Diakses pada tanggal 25 Juli 2023 melalui <https://www.bukalapak.com/bantuan/tentang-bukalapak1/sekilas-bukalapak12/sekilas-bukalapak#:~:text=Bukalapak%20merupakan%20salah%20satu%20online,untuk%20transaksi%20satu%20maupun%20banyak>

Zalora. (2012). *Tentang Zalora*. Diakses pada tanggal 25 Juli 2023 melalui <https://www.zalora.co.id/about/#:~:text=ZALORA%20adalah%20bagian%20dari%20Global,Group%20beroperasi%20di%2027%20negara>

Shopee. (2023). *Tentang Shopee*. Diakses pada tanggal 25 Juli 2023 melalui <https://careers.shopee.co.id/about>

Traveloka. (2023). *Traveloka Life Your Way*. Diakses pada tanggal 25 Juli 2023

melalui <https://m.traveloka.com/id-id/about-us>



LAMPIRAN 1

PEDOMAN WAWANCARA PENELITIAN

1. Apa yang anda ketahui tentang online shop?
2. Darimana anda mengetahui model bisnis online shop ini?
3. Mengapa anda lebih memilih model bisnis secara online?
4. Darimana anda mendapat motivasi untuk memulai bisnis online shop ini?
5. Bagaimana anda mendapat modal dalam bisnis online tersebut?
6. Sejak kapan anda memulai bisnis online tersebut?
7. Produk apa yang anda jual dalam bisnis online anda? Mengapa memilih produk tersebut dan apa keunikan dari produk yang dijual?
8. Bagaimana cara anda memasarkan produk yang anda jual dalam bisnis online anda?
9. Apakah anda memiliki target pasar? Siapa saja target pasar yang anda sasar dalam bisnis online anda?
10. Berfokus dalam platform apa bisnis online anda? Mengapa demikian?
11. Apakah terdapat kendala dalam menjalankan bisnis online tersebut?
12. Bagaimana dampak positif dan negatif dalam menjalankan bisnis online tersebut?
13. Bagaimana cara anda mengantisipasi kerugian dan penipuan dalam bisnis online anda?
14. Apakah bisnis online tersebut menjadi sumber pendapatan utama anda?
15. Menurut anda apa kelebihan dalam menjalankan bisnis online?
16. Menurut anda apakah model bisnis online dapat dijadikan sebagai bisnis yang menjanjikan? Mengapa demikian?
17. Bagaimana cara anda menjalankan bisnis online dengan aktifitas anda sehari-hari?
18. Bagaimana proyeksi atau prediksi anda dengan kelangsungan bisnis online tersebut di masa yang akan datang?

19. Menurut anda apakah di era digital seperti sekarang memulai model bisnis online shop ini lebih efektif? Mengapa demikian?
20. Bagaimana pendapat anda mengenai model bisnis secara online pada saat ini?
21. Keuntungan apa saja yang anda dapatkan ketika menjalankan bisnis secara online pada masa ini daripada menjalankan bisnis secara offline?



LAMPIRAN 2

TRANSKIP WAWANCARA 1

Nama : Nita Suryana

Hari/Tanggal : 27 Juni 2023

Jenis Kelamin : Perempuan

1: Apa yang Anda ketahui tentang *online shop*?

“Yang saya tau tentang *online shop* itu adalah jual beli dengan menggunakan media *digital online*.”

2: Darimana Anda mengetahui bisnis *online shop*?

“Saya mengetahui bisnis *online shop* dari media sosial sejak tahun 2018 sudah mulai banyak bisnis-bisnis *online* dan *market place*.”

3: Kenapa Anda memilih bisnis model *online*?

“Saya memilih model bisnis *online* karena lebih mudah dijangkau sama masyarakat, saya bisa jualan hanya dari rumah saja dan konsumen bisa beli produk yang saya bikin.”

4: Darimana Anda mendapatkan motivasi?

“Sebenarnya di awal saya tidak ada motivasi untuk memulai bisnis *online shop* ini, karena awalnya emang hanya nyoba-nyoba aja karena habis lulus kuliah gatau mau ngapain dan belum ada kerjaan akhirnya coba untuk memulai bisnis *online* untuk mencari kegiatan bikin sesuatu dari kerajinan tangan dan ternyata banyak yang sukai

dan pesananpun mulai banyak yang berdatangan. Awalnya saya coba jualin ke teman-teman saya trus ternyata banyak yang minat dan nyaranin coba untuk buka *online shop* aja seperti di *platform* Instagram dan Shopee.”

5: Bagaimana Anda mendapatkan modal bisnis *online* ini?

“Karena awalnya hanya coba-coba jadi untuk modal itu hanya dari uang jajan saya karena memang modal awalnya tidak seberapa karena masih coba-coba saja di awal jadi masih menggunakan uang pribadi, seperti beli perintilan yang lucu lalu coba dibikin dan dijualin, sampai akhirnya bisnis *online* ini saya seriusin itu saya mulai memperhitungkan sesuai dengan penjualan sebelumnya dan sekitar 70-80% dari penjualan sebelumnya saya alokasikan buat modal lagi.”

6: Sejak kapan Anda memulai bisnis *online* ini?

“Saya memulai bisnis *online* ini baru 10-11 bulan belakangan.”

7: Apa produk yang Anda jual dalam bisnis *online* ini? Kenapa Anda memilih produk tersebut? Apa keunikannya dari produk yang Anda jual?

“Produk yang saya jual ini adalah aksesoris untuk wanita, seperti cincin, gelang, kalung, gantungan kunci, dan *strap phone*. Yang membuat unik itu produknya bisa di *custom* jadi sistemnya tidak *ready stock*, maka dari itu saya hanya mempunyai bahan *beads*-nya dan setiap ada konsumen yang mau beli saya biasanya fotoin *beads* yang ada saat itu dan menanyakan mau modelnya seperti apa. Menurut saya itu unik, karena seseorang bisa menggunakan sesuatu yang sesuai dengan keinginan atau kepribadian dia.”

8: Bagaimana cara Anda memasarkan produk yang Anda jual dalam bisnis *online* ini?

“Saya memasarkan produk saya awalnya itu dari mulut ke mulut dulu karena awalnya hanya jualan ke teman-teman, dan ternyata banyak yang suka lalu saya memasarkan

produk saya lewat *platform social media* Instagram yang dibantu promosi sama teman-teman saya juga dari postingan mereka dan ternyata banyak yang minat. Lalu pemasaran juga mulai di *platform* Shopee karena banyak *benefit* seperti gratis ongkos kirim, ternyata banyak konsumen yang tidak mengenal aku dan produk yang aku jual tapi membeli produk yang saya jual. Terakhir juga saya coba pasarkan lewat *platform* twitter, karena aksesoris seperti ini tuh biasanya disukai sama cewek-cewek yang suka k-pop jadi waktu itu dibantu teman saya untuk *upload* produk saya di akun base kpop di twitter.”

9: Siapa yang menjadi target pasar Anda dalam bisnis online ini?

“Target pasar saya pastinya wanita, yang biasanya dengan gaya feminim, suka pakai aksesoris mungkin lebih spesifiknya cewek yang suka korea kpop karena biasanya mereka suka *custom* minta dibuatin pakai inisial idolanya dan ramainya kadang pas mereka mau nonton konser.”

10: Apakah Anda mengalami kendala dalam menjalankan bisnis online ini?

“Kendala selama menjalankan bisnis *online* ini mungkin naik turun penjualan, kadang banyak *order-an* atau tidak ada sama sekali. Karena saya bukan orang bisnis jadi tidak terlalu paham soal *digital marketing* dan belum bisa memanfaatkan dengan penuh *platform* yang ada jadi masih punya kendala untuk mengembangkan bisnis saya.”

11: Bagaimana dampak positif dan negatif selama Anda melakukan bisnis online ini?

“Selama memulai bisnis online ini ada dampak positif dan negatifnya. Dari sisi positifnya itu saya jadi punya pekerjaan, punya pemasukan sendiri setelah lulus kuliah jadi bisa beli apa-apa pakai uang sendiri, dan waktu luang pun kebanyakan dilakukan dengan aktivitas produktif. Dari sisi negatifnya mungkin karena ini sistemnya *custom* jadi kadang ada konsumen yang udah dibuatkan sesuai dengan maunya tiba tiba setelah barangnya sudah jadi minta diganti lagi dengan yang lain, karena di sini saya tidak

hanya jual barang saja melainkan dengan *service* juga jadi lumayan capek menghadapi konsumen yang plin plan.”

12: Kalau misalnya terjadi penipuan dan kerugian, bagaimana cara Anda untuk mengatasinya?

“Sampai saat ini saya belum pernah mengalami penipuan cuma saya pernah mengalami situasi dimana konsumen itu minta *refund* jadi pada saat itu posisi konsumennya jauh di Riau jadi kalau mau *refund* lumayan besar untuk biaya ongkos kirim yang harus ditanggung sama konsumennya jadi saya menanggapi dengan tenang dan ngasih tau kalau memang mau *refund* itu tidak apa apa tapi ongkirnya ditanggung sama konsumen karena itu udah SOP dari *platform* Shopee tapi dia merasa pembayaran ongkos kirimnya terlalu besar dari Riau ke Depok dan akhirnya tidak jadi *refund*. Makanya saya memilih *platform* Shopee karena di *platform* Shopee bisa meminimalisir penipuan.”

13: Apakah bisnis *online* ini menjadi sumber pendapatan utama Anda?

“Bisnis *online* saya ini menjadi sumber pendapatan utama buat saya, karena baru lulus dan sampai saat ini masih belum ada kerjaan lain. “

14: Menurut Anda apa kelebihan dalam menjalankan bisnis *online* seperti ini?

“Kelebihan dalam menjalankan bisnis *online* itu waktunya fleksibel, saya bisa ngerjain dimana saja dan saya bisa meraup *customer* dari seluruh Indonesia.”

15: Menurut Anda apakah bisnis *online* seperti ini dapat dijadikan bisnis yang menjanjikan?

“Sebenarnya kalau kita rajin, sungguh-sungguh menekani dan mendalami ini tuh bisa menjadi model bisnis *online* yang bagus kedepannya karena semua apa-apa itu udah digitalisasi dengan *online* seperti ini kita bisa darimana aja dan kapan aja jadi menurut

saya ini sudah bagus cuma balik lagi dari diri kita sendiri bagaimana kita bisa konsisten untuk menjalankannya.”

16: Bagaimana cara Anda untuk mengatur waktu?

“Saya melihat kapasitas diri saya sendiri, saya aktif di malam hari jadi kalau ada *order-an* yang masuk saya biasanya mengerjakannya di malam hari, jadi dari pagi-sore saya biasanya melakukan aktivitas yang lain seperti melamar pekerjaan atau ikut *course*, bantu orang rumah membersihkan rumah dan lain-lain.”

17: Bagaimana proyeksi atau prediksi Anda tentang keberlangsungan bisnis *online* ini di masa yang akan datang?

“Proyeksi ke depannya kalau misalkan saya konsisten sebenarnya bisa menguntungkan apalagi sekarang konser-konser kpop di Indonesia gitu kan banyak itu tuh udah banyak *order-an* yang masuk, makin kesini itu makin banyak, tiap bulan itu pasti ada dan itu tuh pasar saya, jadi itu bagus sih buat ke depannya, dan saya yakin ke depannya juga makin banyak kalau misalkan saya bisa konsisten, bakal lebih banyak juga orang ngeliat dari *platform* media sosial yang saya punya. Kalau menurut saya, karena ini *online* jadi saya bisa meraup dari mana aja, tidak ada keterbatasan daerah dan segala macam, apalagi seperti sekarang banyak juga program gratis ongkir dan segala macam jadi orang tidak perlu memikirkan berapa jauh dan segala macamnya maka dari itu bisnis *online* seperti ini sudah menjanjikan, kalau misalkan emang kita serius.”

18: Menurut Anda apakah di era *digital* seperti sekarang ini untuk memulai bisnis *online* itu lebih efektif?

“Iya, kalau menurut saya selama kita punya *basic* kita tahu cara menggunakannya kita pasti bisa, kita tahu cara maksimalkan teknologinya seperti apa, menurut saya ini jauh lebih *worth it*. Mungkin masih banyak *offline store* di luar sana tapi mereka juga pasti tetep punya *online store*. Menurut saya modelan bisnis *online* mulai dari baju-baju orang di *store* kayak di mall pun sekarang udah pasti mereka punya *website sendiri*,

mereka punya Shopee mall, atau mereka punya toko *online* ini juga. Jadi menurut saya itu lebih gampang untuk menjalankannya dan mendapatkan *customer*.”

19: Bagaimana pendapat Anda tentang bisnis *online* di masa sekarang? Apakah itu suatu perkembangan di era digitalisasi seperti sekarang?

“Sebenarnya sudah bagus, karena siapapun bisa mulai, siapapun bisa belajar, siapapun bisa meraup keuntungan dari mana saja. Menurut saya itu bagus, cuma ya pintar-pintarnya kita aja seperti yang tadi saya bilang sekarang makin banyak banget yang memulai bisnis *online* siapa aja bisa jualan, siapa aja bisa mulai bisnis jadi kita harus tetap bisa bersaing sama *competitor* kita. Misalkan untuk bisnis *online* seperti saya ini kan banyak yang jual aksesoris wanita jadi bagaimana kitanya bisa *survive* digempuran banyaknya *competitor* seperti menentukan pasar, kalau sudah punya pasar sendiri itu sudah menjadi jaminan.”

20: Keuntungan apa saja yang Anda dapatkan ketika menjalan bisnis *online* daripada bisnis *offline*?

“Seperti yang sudah sudah saya bilang sebelumnya, kita bisa melakukan semuanya secara *remote* dari mana saja, contohnya saya dari rumah bisa sambil melakukan aktivitas lainnya juga dan saya bisa dapet uang tanpa harus keluar. Menurut saya itu keuntungannya, saya bisa dapat uang tanpa perlu keluar jauh-jauh atau saya tidak perlu bayar untuk sewa tempat jadi dengan adanya *platform online* itu sangat membantu sekali. Apalagi untuk orang-orang yang baru mau merintis atau belajar seperti saya yang baru, cuma iseng-iseng di awal ternyata kalau diseriusin itu bisa menjadikan sebuah keuntungan yang menurut saya dibandingkan dengan *offline store*.”

LAMPIRAN 3

TRANSKIP WAWANCARA II

Nama : Esi Arliyani

Hari/Tanggal : 29 Juni 2023

Jenis Kelamin : Perempuan

1: Apa yang Anda ketahui tentang *online shop*?

“Menurut saya, *online shop* itu penjualan *online* yang dimana memudahkan khususnya para remaja untuk fleksibel berjualan menjangkau dengan pemasaran yang jauh jadi lebih flksibel dan minim budget dan waktu juga.”

2: Darimana Anda mengetahui bisnis *online shop*?

“Saya mengetahui bisnis *online shop* awalnya dari sosial media, tentunya dari *platform* youtube, biasanya suka lihat lalu waktu itu sempat mencoba bikin dan kelebihan akhirnya saya berikan ke beberapa teman dan disarankan untuk dijual lalu coba lagi untuk jual produknya tapi dengan model yang sedikit kemudian banyak yang suka dan akhirnya mulai jualan. Masuk ke *online shop* dengan membuat sosial media seperti Instagram, lalu dikembangkan di *GrabFood* dan *GoFood*.”

3: Kenapa Anda memilih bisnis model *online* daripada bisnis *offline*?

“Pada saat saya masih kuliah itu pertama karena lebih fleksibel dan waktunya lebih minm jadi tidak perlu harus *face to face* sama *customer*.”

4: Darimana Anda mendapatkan motivasi?

“Dari teman-teman sama keluarga.”

5: Bagaimana Anda mendapatkan modal bisnis *online* ini?

“Modal awal itu dari tabungan yang minim jadi tidak terlalu banyak lalu dikembangin lagi, putar otak untuk balikin modal lalu dikembangin lagi.”

6: Sejak kapan Anda memulai bisnis *online* ini?

“Saya memulai bisnis *online* ini sejak tahun 2019.”

7: Apa produk yang Anda jual dalam bisnis *online* ini? Kenapa Anda memilih produk tersebut? Apa keunikannya dari produk yang Anda jual?

“Pada saat itu saya lagi mengikuti perkembangan yang ada, jadi saya memilih untuk jualan *dessert*.”

8: Bagaimana cara Anda memasarkan produk yang Anda jual dalam bisnis *online* ini?

“Untuk pemasarannya cukup mudah untuk bisnis *online* karena sosial media sekarang sudah banyak sekali penggunaanya. Apalagi dari usia remaja sampai lansia juga pakai sosial media jadi gampang untuk memasarkan dengan jangkauan yang jauh tanpa harus ketemu langsung.”

9: Siapa yang menjadi target pasar Anda dalam bisnis *online* ini?

“Biasanya mahasiswa, tapi juga siswa di sekolahan juga. Waktu itu sempat diundang bazar dari sekolah Al-Azhar dan lumayan peminatnya

10: Platform *online* apa saja yang Anda lakukan untuk berjualan? Dan kenapa memiliki itu?

“Saya menggunakan *platform* Instagram, karena di Instagram juga banyak yang memasarkan produknya dan gampang untuk memasarkannya sama saya juga menggunakan *platform* Facebook karena banyak grup jadi biasanya saya *share* produk saya untuk dijual.”

11: Apakah Anda mengalami kendala dalam menjalan bisnis *online* ini?

“Ya tentunya ada, apalagi pada saat pandemi COVID-19 itu *order* yang masuk sangat menurun jadi minat *customernya* masih sangat kurang dan karena ini *dessert* yang mungkin variannya itu-itu saja jadi tidak akan penasaran lagi jika sudah mencoba. Jadi kendalanya itu, kita harus berpikir untuk buat varian baru agar *customer* tetap perasaan dan mau mencobanya.

12: Bagaimana dampak positif dan negatif selama Anda melakukan bisnis *online* ini?

“Untuk dampak positifnya yaitu lebih banyak pelajaran yang didapatkan tapi untuk dampak negatifnya belum ada sampai saat ini.”

13: Apakah Anda pernah mengalami penipuan atau kerugian selama menjalani bisnis *online* ini?

“Saya pernah mengalami penipuan, produk saya ada *reseller*-nya dan ada di beberapa kota seperti di Bogor dan Bekasi. Saya mengalami penipuan ini sama *reseller* yang berada di Bekasi, dia menipu saya dengan bilang sedang sakit tetap sudah *drop* produknya sampai berbohong dengan alasan yang tidak tidak tapi akhirnya saya ikhlaskan saja dan jadikan pembelajaran.”

14: Bagaimana cara Anda menanggapi dan mengantisipasi penipuan atau kerugian yang terjadi pada bisnis *online* ini?

“Karena saya sudah pernah ditipu akhirnya saya mengunduh beberapa aplikasi, misalnya yang bisa melacak nomor telepon. Dan darisitu saya bisa mengantisipasinya“

15: Apakah bisnis *online* ini menjadi sumber pendapatan Anda?

“Iya, buat sumber pendapatan untuk menambah uang jajan.”

16: Menurut Anda apa kelebihan dalam menjalankan bisnis *online* seperti ini?

“Kelebihan sangat menguntungkan, apalagi pada saat saya masih menjadi mahasiswa itu buat menambah uang jajan dan keuntungan lainnya juga bisa dapat relasi yang banyak karena *customer*-nya banyak.”

17: Menurut Anda apakah bisnis *online* seperti ini dapat dijadikan bisnis yang menjanjikan?

“Sebenarnya bisa kalau konsisten.”

18: Bagaimana cara Anda untuk mengatur waktu dengan aktivitas sehari-hari?

“Menjalankan bisnis *online* ini dengan kegiatan sehari-hari, karena ini *online* jadi lebih fleksibel menjalankannya dan *enjoy* karena bisa melalui *gadget* dan bisa darimana saja lewat sosial media jadi gampang untuk menjalaninya.”

19: Bagaimana proyeksi atau prediksi Anda tentang keberlangsungan bisnis *online* ini di masa yang akan datang?

“Belum tau karena sekarang pun saya sudah memiliki pekerjaan lain jadi bagi waktunya untuk pembuatan produknya mungkin tidak semudah pada saat masih menganggur karena produk ini saya buat sendiri jadi belum tau mau bagaimana”

20: Menurut Anda apakah di era digital seperti sekarang ini untuk memulai bisnis *online* itu lebih efektif?

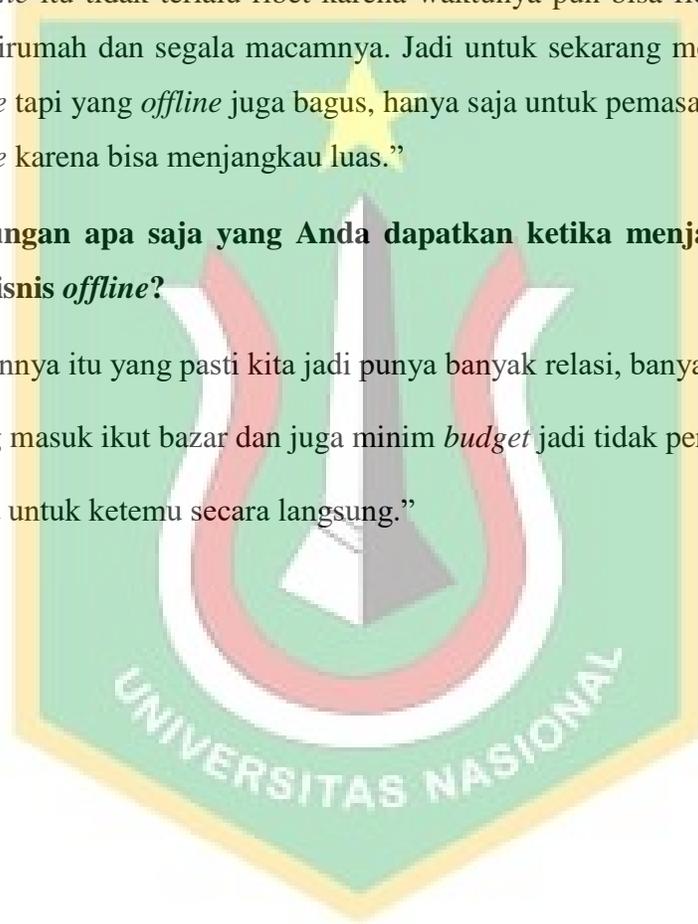
“Iya, untuk di era digital sekarang ini sangat efektif apalagi maraknya *platform* TikTok di Indonesia. TikTok juga bisa dipakai sebagai media penjualan, jadi lebih mudah untuk mencari *customer* baru.”

**21: Bagaimana pendapat Anda mengenai model bisnis *online* pada saat ini?
Apakah model bisnis *online* saat ini sudah jauh lebih bagus daripada bisnis *offline*?**

“Bisnis *online* itu tidak terlalu ribet karena waktunya pun bisa fleksibel seperti bisa dilakukan dirumah dan segala macamnya. Jadi untuk sekarang memang lebih bagus bisnis *online* tapi yang *offline* juga bagus, hanya saja untuk pemasarannya lebih bagus bisnis *online* karena bisa menjangkau luas.”

21: Keuntungan apa saja yang Anda dapatkan ketika menjalan bisnis *online* daripada bisnis *offline*?

“Keuntungannya itu yang pasti kita jadi punya banyak relasi, banyak undangan juga yang masuk ikut bazar dan juga minim *budget* jadi tidak perlu mengeluarkan dana untuk ketemu secara langsung.”



LAMPIRAN 4

TRANSKIP WAWANCARA III

Nama : Sabrina Queennisa

Hari/Tanggal : 3 Juli 2023

Jenis Kelamin : Perempuan

1: Apa yang Anda ketahui tentang *online shop*?

“Saya menyebutkan *online shop* itu adalah *e-commerce*. *E-commerce* itu orang-orang bisa menjualkan produknya, dimana nanti *customer*-nya bisa melihat produknya seperti apa, bisa menawarkan harganya, *product knowledge*-nya pun orang-orang bisa melihat di *e-commerce* dan *customer* bisa mengambil keputusan untuk membeli produk tersebut.”

2: Darimana Anda mengetahui bisnis *online shop*?

“Saya mengetahui bisnis *online shop* awalnya dari ibu saya dan lingkungan saya. Karena ibu saya juga menjalankan bisnis *online shop*.”

3: Kenapa Anda memilih bisnis model *online* daripada bisnis *offline*?

“Karena fleksibel, di samping itu saya juga masih berkuliah dan jadwalnya pun tidak menentu, maka dari itu saya masih mencari banyak peluang. Jadi *online shop* itu adalah cara paling gampang yang bisa dicakup untuk saat ini. Hanya membuat konten, *upload* dan *customer* akan datang untuk membeli”

4: Darimana Anda mendapatkan motivasi?

“Motivasinya dari diri saya sendiri karena saya berpikir saat ini saya merasa kehodupan saya belum cukupi karena saya tidak diberikan uang jajan oleh orang tua. Makanya saya berpikir bagaimana caranya untuk *survive* untuk menghidupi sosial hidup saya, begitupun di kampus, semuanya harus berjalan lancar. Saya berpikir harus punya *back up*, dimana saya harus membuat sesuatu yang bisa menjadikan *passive income* untuk saya”

5: Bagaimana Anda mendapatkan modal bisnis *online* ini?

“Modal awal itu adalah uang simpanan saya jadi dari tabungan sendiri.”

6: Sejak kapan Anda memulai bisnis *online* ini?

“Sudah cukup lama, mulai dari tahun 2019 sembari SMA. Tapi kalau bisnis *online* ini baru setahun ini, karena buka yang bisnis *online* ini di bulan Maret 2022.”

7: Apa produk yang Anda jual dalam bisnis *online* ini? Kenapa Anda memilih produk tersebut? Apa keunikannya dari produk yang Anda jual?

“Produk yang saya jual ini adalah jasa saya untuk mempercantik kuku orang (*nail art*), sekalian membersihkan kuku. Saya merasa sebagai dokter jadi saya melihat dulu kuku orang tersebut apakah bisa atau tidak untuk saya proses jadi lebih cantik sesuai apa yang dimauinya karena tekstur kuku orang itu berbeda-beda. Keunikan yang saya jual itu dari segi harga. Misalnya diantara para *nail arts* yang lain yang punya kualitas sama dengan produk kualitas yang sama seperti saya gunakan. Harganya tidak ada yang lebih murah dari saya. Bisa dibilang jasa saya yang paling murah tetapi dengan kualitas yang bagus.”

8: Bagaimana cara Anda memasarkan produk yang Anda jual dalam bisnis *online* ini?

“Caranya saya memasarkan produknya lewat *platform* Instagram dan WhatsApp lalu dari mulut ke mulut sampai sekarang. Karena saya gabung dengan tempat kopi, jadi banyak *support* dari Instagram tempat kopi tersebut lalu teman-teman dari tempat kopi tersebut juga bantu untuk memasarkan jadi saya tidak perlu banyak *effort* untuk memasarkan produk yang saya jualkan”

9: Siapa yang menjadi target pasar Anda dalam bisnis *online* ini?

“Target pasar saya yang utama itu adalah remaja. Karena saya juga masih remaja jadi sangat tahu apa yang dimau sesame remaja pada saat ini di bidang yang saya tekuni. Dia maunya seperti apa, harga yang bagaimana dan kualitas yang bagus. Lebih khususnya target pasarnya remaja yang ada di Jakarta Timur, Depok saja.

10: *Platform online* apa saja yang Anda lakukan untuk berjualan? Dan kenapa memiliki itu?

“Saya menggunakan *platform* Instagram, karena kebanyakan orang menanyakannya pada *platform* Instagram seperti menanyakan harga, lalu design yang dimau seperti apa dan reservasi juga melalui Instagram. Di Instagram juga *customer* bisa melihat model-model *nail arts* yang sudah pernah saya buat, jadi seperti portofolio saya semua itu ada di Instagram.”

11: Apakah Anda mengalami kendala dalam menjalan bisnis *online* ini?

“Jelas ada namanya juga bisnis, kendalanya itu mungkin pesaing. Di sekitar sini semakin banyak bisnis *online* jasa *nail arts*. Jadi mungkin kendalanya kita harus bisa *survive* dari gempuran *competitor*.”

12: Bagaimana dampak positif dan negatif selama Anda melakukan bisnis *online* ini?

“Dampak positifnya adalah saya mempunyai *passive income*, istilahnya saya menjalankan hobi saya lalu dibayar. Saya juga jadi punya banyak kenalan dari bisnis

online ini sampai selebgram dan ada juga artis-artis. Dampak negatifnya mungkin karena saya memiliki penyakit asam lambung dan suka lupa makan jadi bisa sampai kelelahan dan bisa sakit karena saya adalah *workaholic*, kalau sudah berja jadi sangat serius menekuninya.”

13: Bagaimana cara Anda menanggapi dan mengantisipasi penipuan atau kerugian yang terjadi pada bisnis *online* ini?

“Dibilang rugi juga tidak karena saya tidak punya pembukuan mutlak seperti orang-orang yang misalnya dari bulan apa dia harus mencatat semuanya apa-apa atau yang tiap bulan harus tutup buku, dan lain-lain. Jadi kalau dibilang rugi juga tidak, karena saya ketemu banyak orang dan kadang saya kasih diskon. Kalaupun saya bertemu *customer* baru itu bukan kerugian buat saya, saya jadi bisa melatih *public speaking* saya ke banyak orang sampai *customer* pun menceritakan ceritanya ke saya. Lalu jika ada penipuan, sejauh ini tidak ada.”

14: Apakah bisnis *online* ini menjadi sumber pendapatan utama Anda?

“Tidak.”

15: Menurut Anda apa kelebihan dalam menjalankan bisnis *online* seperti ini?

“Kelebihannya adalah menjalankan bisnis *online* itu lebih dikenal banyak orang atau punya banyak relasi lalu portofolio saya jadi banyak, saya punya *skil* yang baru, kadang *customer* mau desagin yang bagaimana jadi saya harus melatif kreatifitas saya juga dan saya jadi punya tambahan uang jajan.”

16: Menurut Anda apakah bisnis *online* seperti ini dapat dijadikan bisnis yang menjanjikan?

“Sangat bisa. Misalkan saya menekuni disitu saja seperti saya punya pembukuan yang jelas atau keseluruhan full untuk *online shop* itu bisa jadi sesuat yang menjanjikan karena nanti kita bisa membuat lapangan pekerjaan juga untuk orang lain.”

17: Bagaimana cara Anda untuk mengatur waktu dengan aktivitas sehari-hari?

“Aktivitas sehari-hari saya sudah tidak main keluar lagi melainkan saya main di dalam bisnis *online* yang sedang saya tekuni. Hanya dibagi saja waktunya kuliah dan di rumah. Jadi jadwalnya saya buka mulai dari jam 4 sore sampai tutup.”

18: Bagaimana proyeksi atau prediksi Anda tentang keberlangsungan bisnis *online* ini di masa yang akan datang?

“Proyeksi kedepannya mungkin bisnis ini akan tetap saya lanjutkan. Ini adalah *skill* yang tidak semua orang punyai, maka dari itu saya pikir untuk terus melanjutkan bisnis *online* untuk kedepannya”

19: Menurut Anda apakah di era digital seperti sekarang ini untuk memulai bisnis *online* itu lebih efektif?

“Iya, untuk kalangan remaja yang mau membuat bisnis *online*.”

20: Keuntungan apa saja yang Anda dapatkan ketika menjalankan bisnis *online* daripada bisnis *offline*?

“Keuntungannya itu banyak orang yang mengenal saya karena mereka melihat portofolio saya di Instagram yang di *share* oleh banyak orang, jadi banyak yang kenal saya siapa, *nail arts* nya siapa, cara kerjanya bagaimana dan portofolionya seperti apa sampai saya punya pelanggan tetap yang kembali lagi menggunakan jasa saya”

LAMPIRAN 5

TRANSKIP WAWANCARA IV

Nama : Anita Fauziyyah Sari

Hari/Tanggal : 4 Juli 2023

Jenis Kelamin : Perempuan

1: Apa yang Anda ketahui tentang *online shop*?

“*Online shop* yang saya ketahui adalah tempat jual beli barang kebutuhan apapun yang dijual dan diblikasikan di internet dan jadinya banyak orang yang bisa melihat atau pun hanya sekedar ada keinginan untuk membeli tapi hanya melihatnya melalui internet jadi tidak harus datang ke *offline store*-nya.”

2: Darimana Anda mengetahui bisnis *online shop*?

“Saya tahunya dari mulut ke mulut, lalu perkembangan zaman sekarang apa-apa serba online dan faktor utamanya yaitu pada saat pandemi COVID-19 yang mengharuskan semuanya jadi serba online. Mau dari jualan, kuliah jarak jauh, sampai interaksi sama orang sudah pasti lewat *online* dan kebetulan itu pada saat pandemi. Itu jadi cara paling efektif untuk jualan melalui *online shop*.”

3: Kenapa Anda memilih bisnis model *online*?

“Kalau dari pengalaman, karena saya merintis dari bawah, saya tidak punya mempunyai modal banyak untuk membuka *offline store*. Terlebih lagi bisnis saya ini adalah bisnis makanan. Saya butuh persediaan tempat, peralatan makan dan masak. Sedangkan kalau misalkan saya pakai *online shop*, saya hanya jualan *online*. Tidak

perlu menyisihkan waktu untuk menerima pesanan atau orderan. Sedangkan saya di rumah, khususnya saya jualan di rumah jadi cukup memasak saja dan sisanya *online*. Untuk pengantaran orderan juga menggunakan system COD. Dan itu efektif waktu. Saya tidak perlu mempersiapkan membuka toko dan harus ke toko.”

4: Darimana Anda mendapatkan motivasi?

“Awalnya karena tugas kuliah, tapi pada saat itu laku lumayanya banyak. Setelah tugas kuliahnya selesai, saya melihat ada peluang jualan online di bisnis itu. Apalagi saya harus mengurus keperluannya, saya sudah tau bagaimana mengolah *online shop*, bagaimana membuat produk ini. Dan akhirnya saya berpikir untuk melanjutkan saja bisnisnya. Sampai saat ini motivasi saya hanya melihat adanya peluang di situ.”

5: Bagaimana Anda mendapatkan modal bisnis *online* ini?

“Karena saya melakukan ini sendiri dan berbasis *online*, jadi saya melakukan system pre-order untuk orang-orang yang mau membeli produk saya ini. Sebelum mereka mendapatkan produknya, mereka harus bayar dulu jadi dari situ saya mendapatkan modalnya. Jadi mereka terima barangnya tanpa bayar lagi karena sudah bayar di awal dan itu adalah modal saya.”

6: Sejak kapan Anda memulai bisnis *online* ini?

“Saya memulai bisnis *online* ini mulai tahun 2021 sampai sekarang.”

7: Apa produk yang Anda jual dalam bisnis *online* ini? Kenapa Anda memilih produk tersebut? Apa keunikannya dari produk yang Anda jual?

“Saya melihat potensi yang saya punya, seperti apa saja yang bisa saya lakukan. Dilihat dari banyaknya usaha, kebetulan saya bisa masak jadi saya memilih untuk bikin produk makanan nasi bakar. Untuk kalangan seperti saya, khususnya pada saat masih kuliah memang sangat jarang bisnis nasi bakar ini jadi saya merasa ada peluang jualan

nasi bakar tanpa perlu ketempat yang jauh, kapanpun mereka mau mereka bisa makan nasi bakar.”

8: Bagaimana cara Anda memasarkan produk yang Anda jual dalam bisnis *online* ini?

“Sejauh ini yang saya lakukan itu dari mulut ke mulut, promosi melalui media *online*, khususnya Instagram. Dari iklan promosi juga dari teman-teman saya membantu untuk promosikan jualan saya dan *me-review* makanan yang jadinya membuat orang tertarik untuk membeli.”

9: Siapa yang menjadi target pasar Anda dalam bisnis *online* ini?

“Target pasar saya itu semua kalangan, tapi semua kalangannya mungkin untuk anak-anak yang emang dia udah bisa makan berat dan makan pedas, orang tua dan remaja.”

10: Dari banyaknya *platform*, kenapa Anda memilih Instagram?

“Karena keseharian orang berpacu sama Instagram, atau mungkin yang lagi ramai saat ini itu TikTok. Di Instagram semua orang bisa saya jangkau, mulai dari saya *share* lewat Instagram pribadi dan untuk teman-teman saya juga begitu.

11: Apakah Anda mengalami kendala dalam menjalankan bisnis *online* ini?

“Ada, dari segi produk mungkin ada orang yang tidak terlalu menikmati produk yang saya jualkan secara langsung. Contohnya seperti *customer* mau pesan hari ini tapi tidak bisa mendapatkannya hari ini karena harus menunggu sampai waktu *pre-order* selesai. Dan juga saya masih belum membuka *online shop* yang lain seperti Shopee Food atau GoFood karena saya kekurangan orang, saya hanya melakukannya sendiri, keterbatasan SDM juga tersuntut mengelola media sosial dan sebagainya itu keahambat karena saya harus produksi untuk membuat orderan. Sejauh ini mungkin itu karena keterbatasan SDM tapi reviewnya masih bagus sampai saat ini..”

12: Bagaimana dampak positif dan negatif selama Anda melakukan bisnis *online* ini?

“Dampak positifnya saya jadi punya kegiatan, dan lebih fleksibel karena hemat waktu. Saya hanya open orderan itu sebisa waktu saya, jadi tidak harus berpatok sama penghasilan jualan. Waktu yang saya ambil itu sesuka saya, mau buka atau tidak. Saya juga jadi bisa belajar banyak bagaimana cara mengelola bisnis, yang pasti saya dapat keuntungan untuk diri saya sendiri di usia muda. Untuk dampak negatifnya mungkin kalau kita tidak konsisten menjalaninya bisnis kita mungkin hanya disitu-situ saja tidak ada perkembangan.”

13: Kalau misalnya terjadi penipuan dan kerugian, bagaimana cara Anda untuk mengatasinya?

“sejauh ini belum mengalami penipuan. Tapi kalau rugi, saya akan minimalisir lagi dimana letak kesalahan saya yang bisa menyebabkan rugi. Biasanya kalau untuk bahan pokok itu rugi karena makanannya cepat basi, artinya saya harus bikin orderan memang harus sesuai dengan pesanan yang ada.”

14: Apakah bisnis *online* ini menjadi sumber pendapatan utama Anda?

“Kalau dibilang sumber pendapatan utama juga tidak karena saya open order pun tidak setiap hari. Tapi untuk saat ini kesibukan saya memang di bisnis *online* ini jadi mungkin bisa dibilang iya.”

15: Menurut Anda apa kelebihan dalam menjalankan bisnis *online* seperti ini?

“Kelebihannya itu fleksibel waktu dan tempat karena saya tidak perlu repot-repot menyediakan tempat makan untuk orang-orang menikmati produk yang saya jualan. Saya hanya perlu waktu sama tenaga saja.”

16: Menurut Anda apakah bisnis *online* seperti ini dapat dijadikan bisnis yang menjanjikan?

“Kalau melihat zaman sekarang sepertinya iya menjanjikan. Semua orang lebih tertarik untuk melihat *online* dulu baru mereka datang ke tempatnya atau melihat langsung. Tapi kalau memang bisnisnya *online*, itu keuntungannya promosinya jadi lebih gampang karena orang-orang beli apa saja semuanya secara *online*.”

17: Bagaimana cara Anda untuk mengatur waktu?

“Membagi waktunya sama seperti jam waktu untuk memastikan orderan saya. Ada waktunya saya untuk masak, berbelanja dan segala macamnya. Membaginya saya sesuaikan sama jam kerja selayaknya orang-orang. Mulai dari pagi saya menyiapkan bahan, lalu siangnya mulai masak. Biasanya saya langsung mengantarkan pesanan jika sudah selesai. Ada juga yang memesan *gojek* untuk mengambil makanannya atau COD. Setelah pesanan selesai, saya bisa melakukan aktivitas yang lain.”

18: Bagaimana proyeksi atau prediksi Anda tentang keberlangsungan bisnis *online* ini di masa yang akan datang?

“Untuk saat ini memang masih *online* tapi sebenarnya saya menginginkan ada *offline store*. Jadi punya online dan offline store untuk memudahkan orang-orang yang mau pesan. Lalu menambah *platform* media sosial seperti gofood atau shopeefood. Jadi biar *customer* bisa mencicipi langsung saat itu juga produk yang saya jualkan tanpa harus menunggu *pre-order* selesai. ”

19: Menurut Anda apakah di era digital seperti sekarang ini untuk memulai bisnis *online* itu lebih efektif?

“Dengan modal yang kecil sepertinya efektif untuk memulai *online shop* yang memadahi.”

20: Keuntungan apa saja yang Anda dapatkan ketika menjalankan bisnis *online* daripada bisnis *offline*?

“Keuntungannya orang-orang melihat saya sebagai pengusaha dan memberikan motivasi atau dorongan lalu saya mendapat kepercayaan dari pelanggan saya atau orang-orang yang memang mengetahui bahwa saya ini penjual nasi bakar dan secara tidak langsung, saya tidak perlu untuk mempromosikan jualan nasi bakar saya karena banyak ketemu konsumen yang tidak disitu-situ saja karena ini memang untuk semua kalangan jadi konsumen saya sudah menyebar luas



LAMPIRAN 6

TRANSKIP WAWANCARA V

Nama : Ahmad Maulana Yasin

Hari/Tanggal : 5 Juli 2023

Jenis Kelamin : Laki-Laki

1: Apa yang Anda ketahui tentang *online shop*?

“Yang saya tau tentang *online shop* itu adalah tempat jual beli barang atau jasa yang dilakukan secara *online*.”

2: Darimana Anda mengetahui bisnis *online shop*?

“Saya mengetahuinya karena kakak saya yang sudah terjun duluan sekitar tahun 2017 jadi penjual *online*.”

3: Kenapa Anda memilih bisnis model *online*?

“Kalau kita mau buka *store* kita harus sewa tempat dan segala macamnya. Kalau *online* ini kita bisa dimana saja tinggal daftar dan bisa jualan langsung jadi bisa dikatakan lebih efisien dan marketnya pun jauh lebih luas kawasannya daripada sewa tempat.”

4: Darimana Anda mendapatkan motivasi?

“Kalau motivasi sebenarnya tidak ada, hanya iseng saja karena melihat kakak yang sudah duluan terjun dalam bisnis *online* makanya saya juga coba ikutan. Atau bisa dibilang motivasi saya adalah kakak saya sendiri.”

5: Bagaimana Anda mendapatkan modal bisnis *online* ini?

“Sebenarnya ini bukan modal uang, lebih ke barang jadi karena saya masih menggunakan system dropship. Jadi saya hanya *upload* barang orang lain nanti saya ambil barangnya dan ketika ada orderan yang masuk baru saya beli barangnya.”

6: Sejak kapan Anda memulai bisnis *online* ini?

“Saya memulai bisnis *online* ini dari akhir tahun 2019.”

7: Apa produk yang Anda jual dalam bisnis *online* ini? Kenapa Anda memilih produk tersebut? Apa keunikannya dari produk yang Anda jual?

“Saya menjual produk lensa kacamata photocromic dan loopcromic jadi ini adalah kacamata anti radiasi sinar UV. Saya memilih produk ini karena saya melihat kacamata ini sudah jadi sebuah kebutuhan karena di umur berapapun sudah banyak yang membutuhkan kacamata karena bersinggungan langsung dengan alat-alat elektronik yang berpotensi merusak mata dan juga untungnya pun lumayan. Keunikannya dari kacamatanya sendiri, anti radiasi dan sinar uv yang bisa buat terlindung dari matahari yang terik yang berpotensi membuat kita bisa jadi katarak kalau terkena sinar UV dan untuk radiasi itu kita semua hampir bersinggungan langsung dari hal kecil maupun besar, contohnya bermain *handphone* atau komputer dan paparan radiasinya itu bisa merusak mata. Dengan menggunakan kacamata kita bisa menjaga mata kita dari semua itu.”

8: Bagaimana cara Anda memasarkan produk yang Anda jual dalam bisnis *online* ini?

“Sebenarnya karena *update*-nya cepat jadi dalam pola penjualan itu selalu ada perkembangan dari yang cuma hanya *upload* lalu ada iklan ditambah sekarang ada *live streaming* jadi harus selalu *update*.”

9: Siapa yang menjadi target pasar Anda dalam bisnis *online* ini?

“Sebenarnya saya tidak menargetkan, karena mau perempuan dan laki-laki, mau tua atau muda sebenarnya membutuhkan kacamata. Jadi target yang saya sasarkan itu semua kalangan.”

10: Platform apa saja yang Anda gunakan dalam menjalankan bisnis *online* ini?

“Untuk platform saya bermain di Lazada, Shopee dan Instagram.”

11: Apakah Anda mengalami kendala dalam menjalankan bisnis *online* ini?

“Kendalanya sudah pasti ada, seperti misalnya transaksi COD (*Cash on Delivery*) itu ada kemungkinan kita mengirim barangnya tapi tidak mau diterima oleh penerimanya jadi kalau barang yang balik ke kita dengan keadaan rusak juga kita mengalami kerugian.”

12: Bagaimana dampak positif dan negatif selama Anda melakukan bisnis *online* ini?

“Untuk sisi positifnya itu bisa jadi penambah penghasilan dan juga jadi banyak belajar, jadi tau menjual produk itu tidak semudah yang dipikirkan, harus mempelajari marketing juga. Kalau untuk sisi negatifnya mungkin dari keamanan berbelanja atau menjual, karena masih banyak kejahatan yang muncul.”

13: Kalau misalnya terjadi penipuan dan kerugian, bagaimana cara Anda untuk mengatasinya?

“Sebenarnya bukan diantisipasi tetapi seharusnya ditanggulangi sebelum kejahatan itu datang hanya saja dari keamanan jual belinya yang masih kurang jadi saya mungkin hanya pasrah saja.”

14: Apakah bisnis *online* ini menjadi sumber pendapatan utama Anda?

“Iya, bisnis ini menjadi sumber pendapatan utama saya untuk saat ini.”

15: Menurut Anda apa kelebihan dalam menjalankan bisnis *online* seperti ini?

“Keunggulannya itu kita lebih efisien dibandingkan jualan di pasar langsung (*offline*). Kalau *online* kita jadi punya target market yang lebih luas dan kita tidak perlu terlalu berfokus sama penjualan dan penyediaan barang aja.”

16: Menurut Anda apakah bisnis *online* seperti ini dapat dijadikan bisnis yang menjanjikan?

“Kalau menurut saya sanga menjanjikan tapi tergantung dari motivasi diri sendiri karena sudah banyak juga orang-orang di lingkungan saya yang sudah menekuni bisnis *online* dari lama yang sudah lumayan sukses di umur yang masih mudah.”

17: Bagaimana cara Anda untuk mengatur waktu?

“Kalau untuk menjalaninya karena ini efisien, misalnya kita menerima orderan hari ini dan dikasih batas pengiriman sama *marketplace* biasanya 2-3 hari jadi ketika ada orderan yang masuk hari ini, saya baru memprosesnya besok. Karena saya tidak mempunyai stok jadi saya harus ambil dulu barangnya, saya harus belanja dulu lalu bisa mengiriknya langsung besok harinya. Itu lebih efisien jadi tidak banyak membuang waktu dan saya tetao bisa beraktivitas sehar-hari.”

18: Bagaimana proyeksi atau prediksi Anda tentang keberlangsungan bisnis *online* ini di masa yang akan datang?

“Untuk prediksi saya mungkin persaingan kedepannya sudah sangat ketat, apalagi beberapa *platform* sudah membuka marketnyaitu se-asia jadi tidak hanya di Indonesia saja. Jadi kita harus bersaing sama pihak dari luar Indonesia juga untuk kedepannya. Sejauh ini yang unggul ada importir, takutnya barang-barang import saya itu ke situ karena di Indonesia ini produksian masih banyak hanya saja jika dibandingkan harganya sama yang impor itu jauh, kualitas dan segala macamnya. Jadi kemungkinan karena lebih dominan kita impor, sepertinya lumaya mmebahayakan. Tapi saya tidak bakalan berhenti karena setiap harinya pun beberapa orang yang saya kenal oderannya

bisa sampai lima ribu. Selagi market kita menjual barang dibawah harga 20ribu kemungkinan masih aman-aman saja. Masih akan tetap berjalan.”

19: Menurut Anda apakah di era digital seperti sekarang ini untuk memulai bisnis *online* itu lebih efektif?

“Kalau menurut saya ini sangat efektif. Secara tidak langsung kita tidak bisa ketinggalan zaman juga, misalkan dari segi apapun mau jual barang atau jasa kalau kita tidak berbasis *online* itu lumayan kesulitan apalagi jaman sekarang orang-orang lebih memilih untuk dirumah saja. Jadi bisnis *online* ini sangat efektif.”

20: Keuntungan apa saja yang Anda dapatkan ketika menjalan bisnis *online* daripada bisnis *offline*?

“Saya mungkin belum mempunyai bisnis *offline*, tapi kalau bisnis *online* keuntungannya adalah dapat uang jajan yang cukup untuk sehari-hari, buat uang kuliah dan lain-lain.”



LAMPIRAN 7

DOKUMENTASI PROSES PENELITIAN



Wawancara Bersama Nita Suryana

27 Juni 2023



Wawancara Bersama Esi Arliyani

29 Juni 2023



Wawancara Bersama Sabrina Queennisa

2 Juli 2023



Wawancara Bersama Anita

4 Juli 2023



Wawancara Bersama Ahmad Maulana Yasin

5 Juli 2023



LAMPIRAN 8

SURAT PERMOHONAN PERSETUJUAN PENELITIAN DAN INFORMASI DATA

	UNIVERSITAS NASIONAL		
	FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK		
TERAKREDITASI BAN-PT			
<small>Jl. Sawo Manila No. 61, Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 12520 Telp. (021) 70737624, 7806700 Ext.146, Fax. 7802718-7802719 Homepage : http://www.unas.ac.id Email : Info@unas.ac.id</small>			
<hr/>			
Nomor	: /WD/ /2023	Jakarta,	2023
Lamp	: -		
Perihal	: Permohonan Penelitian dan Informasi Data		
Kepada Yth	: Remaja Pelaku Bisnis Online Shop Kota Depok		
Dengan hormat,			
Bersama ini kami perkenalkan dengan hormat mahasiswa di bawah ini:			
Nama	: Gilang Alif Priya		
Nomor Induk Mahasiswa	: 183112350350071		
Prodi/Konsentrasi	: Sosiologi		
Alamat Rumah	: Jl. Asoka Blok A4 No. 21 RT 08/12 Citayam		
HP	: 089652454759		
Mahasiswa tersebut bermaksud melakukan penelitian dalam rangka penyusunan Skripsi dengan Judul: " <i>Online Shop</i> Sebagai Model Bisnis Baru di Kalangan Remaja (Studi Kasus Remaja Pelaku Bisnis <i>Online Shop</i> di Kota Depok, Jawa Barat)", Dengan Dosen Pembimbing: Drs. Khairul Fuad, M.A.			
Sehubungan dengan hal tersebut, mohon kiranya Bapak/Ibu dapat memberikan bantuan seperlunya.			
Demikian atas perhatiannya dan kerjasama Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.			
Wakil Dekan,			
Dr. Bhakti Nur Avianto, M.Si			

LAMPIRAN 9

SURAT PENUNJUKAN BIMBINGAN

 UNIVERSITAS NASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

Akreditasi :
Doktor Ilmu Politik (B) - Magister Ilmu Politik (A) - Magister Administrasi Publik (A) - Sarjana Ilmu Politik (A)
Sarjana Hubungan Internasional (B) - Sarjana Sosiologi (Unggul) - Sarjana Administrasi Publik (A)
Sarjana Ilmu Komunikasi (A)

Jl. Sawo Mania No. 61, Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 12520 Telp.(021) 70737624, 7806700 Ext.146,
Fax. 7802718-7802719 Homepage : <http://www.unas.ac.id> Email : info@unas.ac.id

SURAT TUGAS
No. 603/WD/VII/2023

Wakil Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Nasional menugaskan kepada Dosen berikut ini :

Nama : Drs. Khairul Fuad, M.A.
NIP/NIDN : 0105201657 / 0308077001
Pangkat Akademik : Lektor
Unit Kerja : FISIP Universitas Nasional

Untuk dapat bertindak sebagai Pembimbing Skripsi pada Semester Genap Tahun Akademik 2022/2023 atas nama mahasiswa :

Nama : Gilang Alif Priya
NPM : 183112350550071
Program Studi : Sosiologi
Judul Skripsi : Online Shop Sebagai Model Bisnis Baru Di Kalangan Remaja (Studi Kasus Remaja Pelaku Bisnis Online Shop Di Kota Depok)

Dengan ketentuan sebagai berikut :

- Jangka waktu penulisan skripsi adalah tiga sampai enam bulan.
- Memberikan bimbingan secara teratur delapan kali konsultasi dengan mengisi formulir 1 secara lengkap.
- Penulisan skripsi mengikuti pedoman sebagaimana tercantum dalam buku pedoman penulisan dan Ujian Skripsi yang dikeluarkan oleh Fakultas.

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya sesuai dengan aturan yang berlaku.

Jakarta, 18 Juli 2023
Wakil Dekan,

Dr. Bhakti Nur Avianto, S.IP., M.Si.



LAMPIRAN 10

SERTIFIKAT TOEFL

STATEMENT OF ACHIEVEMENT
(KEMENDIKBUD - NPSN : K5663209)

Serial No : **I-A.LPIA.01.08.22.0820325**

This is to certify that
Gilang Alif Priya
has successfully completed
the **LPIA-EPT (English Proficiency Test)**
dated on **Agustus 01, 2022**
conducted by **LPIA - Cikarang Bekasi**

and has attained the following scores :

Listening Comprehension	: 61
Structure & Written Expressions	: 36
Vocabulary & Reading Comprehension	: 67
Overall Score	: 547

Certified by,

Drs. HM. Ali Badarudin, SH., MM.
President Director

UNIVERSITAS NASIONAL

The Statement of Achievement is valid for 6 (six) months as of the above date

LAMPIRAN 11

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

 UNIVERSITAS NASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
TERAKREDITASI BAN-PT
Jl. Sawo Mania No. 61, Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 12520
Telp. (021) 70737624, 7806700 Ext.146, Fax. 7802718-7802719
Homepage : <http://www.unas.ac.id> Email : info@unas.ac.id

Jakarta, 31 Juli 2023

No : 060/Prodi-Sos/VII/2023
Lampiran : Bukti Check Plagiarisme Menggunakan Turnitin
Perihal : Surat Keterangan Bebas Plagiarisme

SURAT KETERANGAN

Menerangkan nama mahasiswa Program Studi Sosiologi Universitas Nasional berikut:

Nama Mahasiswa : Gilang Alif Priya
NPM : 183112350350071
Program Studi /Fakultas : Sosiologi/ FISIP Universitas Nasional
Judul Skripsi : "Online Shop Sebagai Model Bisnis Baru di Kalangan Remaja (Studi Kasus Remaja Pelaku Bisnis Online Shop di Kota Depok Jawa Barat)"

Mahasiswa yang bersangkutan telah melakukan *check* plagiarisme menggunakan turnitin pada karya skripsi yang ditulis untuk memenuhi syarat kelulusan dengan bukti terlampir. Persentase hasil *check* plagiarisme adalah sebagai berikut:

Persentase plagiarisme skripsi : 15%
Toleransi kesamaan maksimal plagiarisme : 25%

Berdasarkan hasil *check* plagiarisme tersebut, maka mahasiswa yang bersangkutan dinyatakan **LAYAK** untuk mengikuti ujian skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat dipergunakan sesuai dengan kebutuhan pihak terkait dengan penuh tanggung jawab.

Ketua Program Studi Sosiologi
FISIP Universitas Nasional




Adilita Pramanti, S.Sos., M.Si
NID.0102018006



UNIVERSITAS NASIONAL
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
TERAKREDITASI BAN-PT

Jl. Sawo Mania No. 61, Pejaten, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 12520
 Telp. (021) 70737624, 7806700 Ext.146, Fax. 7802718-7802719
 Homepage : <http://www.unas.ac.id> Email : info@unas.ac.id

Lampiran Bukti Hasil Check Plagiarisme dengan Menggunakan Turnitin

turnitin
 Digital Receipt

This receipt acknowledges that Turnitin received your paper. Below you will find the receipt information regarding your submission.

The first page of your submission is displayed below.

Submission author: **Giang Alif Priya**
 Assignment title: **SEMANG 18REPS GENAP 2023**
 Submission title: **Giang Alif Priya**
 File name: **Giang_Alf_Priya_-_Giang_Alf.ppt**
 File size: **00.30K**
 Page count: **32**
 Word count: **16402**
 Character count: **125.423**
 Submission date: **31-Jul-2023 02:19PM (UTC+0700)**
 Submission ID: **219391134**

turnitin | **Giang Alif Priya** | **Giang Alif Priya** | 30 of 49 | **Match Overview**

15%

Source	Match Percentage
1 Submitted to Universitas... Student Paper	5%
2 Submitted to Universitas... Student Paper	1%
3 Submitted to Udayana... Student Paper	1%
4 Submitted to Universitas... Student Paper	1%
5 Submitted to iGroup Student Paper	1%
6 Submitted to Universitas... Student Paper	1%

Page: 3 of 82 | Word Count: 16402 | Text-Only Report | High Resolution: On

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Gilang Alif Priya Lahir di Jakarta pada tanggal 7 Juni 2000, merupakan anak pertama dari 2 bersaudara, yang lahir dari pasangan Bapak Junaedi Hidayat dan Ibu Siti Khotijah. Memiliki satu saudara laki-laki bernama Athallah Bawazier Priya. Saat ini, penulis bertempat tinggal di Jalan Asoka Blok A4 No. 21 RT 008 RW 012, Kelurahan Rawapanjang, Kecamatan Bojonggede, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Penulis memulai Pendidikannya di Sekolah Dasar (SDIP) Nurul Fajar Citayam, Depok pada tahun 2006 – 2012, selanjutnya masuk pada Sekolah Tingkat Pertama (SMPN) 4 Cibinong pada tahun 2012 – 2015, setelah itu melanjutkan ke Sekolah Menengah Atas (SMAN) 3 Depok pada tahun 2015 – 2018 dengan mengambil jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS) dan melanjutkan ke jenjang S1 pada Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik di Universitas Nasional. Pada saat ini penulis menempuh Pendidikannya sebagai mahasiswa. Penulis aktif mengikuti perlombaan di dalam kampus maupun diluar kampus. Penulis aktif dalam bidang Olahraga khususnya Futsal. Penulis pernah menjuarai sebagai juara satu pada Turnamen HI-Fest Universitas Nasional tahun 2019, juara tiga Jakampus Cup Universitas Nasional pada tahun 2018. Selain itu pada bulan November 2021 – Januari 2022 penulis melakukan kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di Lembaga Sensor Film Republik Indonesia.