

PERAN KEWIRAUSAHAAN DAN E-COMMERCE DALAM PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI DESA BUMIJAWA

Ridha Laelatul Silvi¹, Bahri Kamal², Mulyadi³

^{1,2} Program Studi D-III Akuntansi Politeknik Harapan Bersama
Korespondensi email: laelatulsilviridha@gmail.com

Abstract

Ridha Laelatul Silvi. 2021. Peran Wirausaha dan E-commerce dalam Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Desa Bumijawa. Program Studi: Diploma III Akuntansi. Politeknik Harapan Bersama. Pembimbing I: Bahri Kamal, S.E., M.M., CMA; Pembimbing II: Drs. Mulyadi, M.M., Ak., CA. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana peran wirausaha dan e-commerce terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Desa Bumijawa. Perilaku tersebut yang menjadi dasar pertanyaan wawancara untuk menjelaskan bagaimana peran wirausaha dan e-commerce pada perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Bumijawa. Pendekatan yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan kepada kasus yang terjadi. Pengumpulan data menggunakan wawancara semiterstruktur dan observasi langsung kepada obyek penelitian. Penelitian ini menggunakan teknik analisis kualitatif explanatoris dengan menjelaskan hasil-hasil wawancara dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat minoritas yang mengetahui peran wirausaha dan e-commerce dalam menunjang perkembangan UMKM tetapi secara keseluruhan memiliki karakteristik wirausaha dan secara signifikan e-commerce yang digunakan telah sesuai di dunia perdagangan. Peranan wirausaha dan e-commerce sangat berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah.

Kata Kunci: Wirausaha, E-commerce, UMKM

THE ROLE OF ENTREPRENEURSHIP AND E-COMMERCE IN THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM MICRO ENTERPRISES (MSMEs) IN BUMIJAWA VILLAGE

Abstract

Silvi, Ridha Laelatul. 2021. *The Role of Entrepreneurs and E-commerce in the Development of Micro, Small and Medium Enterprises in Bumijawa Village. Study Program: Accounting Associate Degree. Politeknik Harapan Bersama. Advisor I: Bahri Kamal, SE, MM, CMA; Co-Advisor II: Drs. Mulyadi, MM, Ak., CA. This study was aimed to find out the role of entrepreneurship and e-commerce on the development of micro, small and medium enterprises (MSMEs) in Bumijawa Village. This behavior will be the basis for interview questions to explain the role of entrepreneurship and e-commerce in the development of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Bumijawa Village. The approach used in this research is qualitative with an approach to cases that occur. Collecting data using semi-structured interviews and direct observation to the object of research. This study used qualitative analysis technique explanatory by explaining the results of interviews and observations. The results show that there are minorities who know the role of entrepreneurship and e-commerce in supporting the development of MSMEs but overall have entrepreneurial characteristics and significantly the e-commerce used is appropriate in the world of commerce. The role of entrepreneurship and e-commerce is very influential on the development of micro, small and medium enterprises.*

Keywords: Entrepreneur, E-commerce, MSME

I. PENDAHULUAN

Potensi ekonomi di Indonesia mulai diperhatikan di dunia internasional karena dianggap memiliki potensi yang tinggi. Ditunjukkan oleh Indonesia dengan sejumlah karakteristik yang dimiliki cukup bagus untuk mengalami perkembangan ekonomi yang pesat di Asia Tenggara. Perekonomian Indonesia sempat terguncang karena krisis global di tahun 1997-1998, namun dapat bangkit kembali di tahun 2000 dengan menunjukkan eksistensinya dan dapat bertahan pada krisis global kedua di tahun 2008-2009. Meskipun demikian perekonomian Indonesia sempat mengalami perlambatan pada tahun 2011-2015, dan lambatnya proses percepatan pertumbuhan ekonomi mulai dari 2016. Berikut ini data statistik PDB yang telah dirangkep *World Bank*:

Tabel Pertumbuhan Domestik Bruto (PDB) dalam sejarah

Tahun	Rata-rata Pertumbuhan PDB(%)	Periode
1967-1997	6.85	Orde Baru Soeharto
1998-1999	-6.65	Krisis Finansial Asia
2000-2004	4.60	Pemulihan
2005-2011	5.80	2000 Boom Komoditas

2011-2015	5.53	Pertumbuhan Ekonomi yang Melambat
2015-2019	5.03	Akselerasi Pertumbuhan Ekonomi yang sederhana
2020-		Krisis Covid-19

Sumber: Bank dunia 2020

Peranan penting yang dimiliki usaha mikro kecil, dan menengah (UMKM) cukup besar, karena dinilai sebagai penunjang perekonomian masyarakat. Hal ini dibuktikan sejak tahun 1998, UMKM dapat bertahan dari terpaan krisis global yang memberikan dampak cukup besar kepada perusahaan-perusahaan besar sehingga mengalami gulung tikar karena turunnya nilai tukar rupiah terhadap dollar yang cukup tajam dan pergolakan politik. Banyak UMKM yang bermunculan ditengah kondisi tersebut dan modal yang mereka miliki termasuk modal kecil dan menengah sehingga tidak mengalami imbas sebesar perusahaan raksasa yang pada akhirnya harus gulung tikar. Bahkan tidak sedikit dari mereka yang mengalami kesuksesan dan sejalan dengan hal tersebut UMKM dianggap sebagai garda terdepan perekonomian rakyat Indonesia. Di tahun 2008 UMKM mencetak angka kontribusi sebesar 6.5% pada PDB.

Sebagai salah satu faktor di sektor pertumbuhan ekonomi, UMKM memiliki keberadaan yang kuat karena kontribusi pada PDB serta keunggulannya di aktivitas bisnis. Pemerintah pun memberikan dukungan lewat kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) untuk pebisnis kecil yang

ingin mengembangkan usahanya. Bahkan perkembangan UMKM sudah merambah ke daerah-daerah yang dapat dikatakan terpencil, karena hal ini mendapat dukungan dari kemajuan teknologi. Kemajuan teknologi menjadi salah satu inovasi pada ekonomi kreatif, belakangan ini yang menjadi pendorong peran UMKM pada ekonomi kreatif di Indonesia. Sejalan dengan ekonomi kreatif, ekonomi digital hadir dan menjadi jawaban atas dicanangkannya ekonomi digital oleh Pemerintah sebagai program pembangunan Nasional. Melalui program tersebut UMKM mendapat fasilitas untuk bersaing dalam skala nasional bahkan global. Beberapa platform e-commerce mulai bermunculan sejalan dengan dicanangkannya UMKM Go Online.

Elektronic Commerce (*E-commerce*) atau yang lebih dikenal Online Shopping adalah pelaksanaan perniagaan berupa transaksi penjualan, pembelian, pemesanan, pembayaran, maupun promosi suatu barang dan/jasa dilakukan dengan memanfaatkan komputer dan sarana komunikasi elektronik digital atau telekomunikasi data. Menurut (Kuswiratmo, 2016:163)⁽¹⁾ bahwa bentuk perniagaan selain itu juga dapat dilakukan secara global, yaitu dengan menggunakan jaringan internet. Kemajuan teknologi yang saat ini sudah berkembang dengan baik, serta banyaknya bermunculan platform-platform *e-commerce* diharapkan dapat dimanfaatkan dengan baik oleh pelaku bisnis. Melihat melalui keuntungannya, *e-commerce* mendatangkan banyak keuntungan bagi pelaku bisnis terkhususnya pelaku bisnis yang memiliki modal sedikit atau bahkan tidak ada modal cadangan untuk melakukan promosi. Di dukung dengan kondisi penduduk Indonesia yang sudah melek digital, hal ini akan menjadi peluang besar bagi pelaku usaha yang mau mengembangkan usahanya melalui *e-commerce*.

Semakin berkembangnya teknologi dalam menjalankan usahanya, pelaku bisnis juga harus menggali jiwa kewirausahaan agar dapat optimal dalam memajukan sektor ekonomi melalui UMKM. Meskipun didukung dengan fasilitas e-commerce, pelaku bisnis tetap memerlukan sesuatu yang inovatif dan kreatif. Sayangnya sikap ini hanya dapat dilakukan oleh orang-orang yang berjiwa kewirausahaan dan ingin melakukan pengembangan terhadap UMKM miliknya.

Tak hanya *e-commerce*, peranan wirausaha juga dianggap sangat penting dalam perkembangan UMKM karena dapat mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih baik lagi. Tetapi kenyataan yang terjadi di lapangan tidak sesuai dengan apa yang diharapkan, masih terdapat permasalahan yang menimpa para pelaku bisnis, diantaranya organisasi lemah, pemasaran sulit, modal usaha kecil, rendahnya jiwa kewirausahaan, kurangnya memperhatikan lingkungan dan layanannya kurang baik.

Kurangnya pendidikan dalam kewirausahaan (*entrepreneurship*) di Indonesia baik dalam dunia pendidikan, masyarakat, maupun pemerintah menyebabkan sebagian persepsi berpikir akan lebih baik menyiapkan tenaga kerja yang siap pakai dari pada menjadi wirausaha karena lebih mendapatkan status sosial yang cukup tinggi dan disegani di masyarakat. Dalam hal ini pemerintah diharapkan dapat berperan sebagai motivator dan fasilitator yang nantinya menjadi pelindung dalam memasarkan teknologi dan kebutuhan sosial lainnya. (Aprijon, 2013)⁽²⁾ berpendapat bahwa melalui pemberdayaan yang menghasilkan, untuk membangun daya, motivasi, dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki serta berupaya mengembangkannya dilandasi proses kemandirian. Tak hanya itu, untuk mendukung dalam aktivitasnya seorang

wirusaha juga harus menjaga etika bersikap, karena tanpa adanya etika persaingan bisnis menjadi tidak sehat dan banyak pihak yang akan dirugikan. Seorang wirusaha dalam kehidupan usaha atau dunia bisnisnya akan selalu memerlukan bantuan dari wirusaha lain dan badan-badan usaha yang terikat lainnya atau dengan kata lain kegiatan dalam dunia usaha juga termasuk kegiatan sosial yang harus menjaga nilai-nilai terhadap sesamanya.

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan pada sejumlah UMKM yang berada di wilayah Desa Bumijawa, penulis menemukan permasalahan terkait perkembangan UMKM di daerah tersebut. Permasalahannya yaitu kurang adanya pengetahuan terkait penggunaan e-commerce terhadap sejumlah UMKM, sehingga banyak para pelaku UMKM ini lebih memfokuskan pada penjualan secara offline. Selain itu, sebagian dari mereka menganggap penjualan secara offline lebih mudah dan lebih praktis, namun ada juga beberapa wirusaha yang telah memanfaatkan penggunaan e-commerce tersebut dengan baik.

Berdasarkan permasalahan yang ada tersebut, hal ini dapat mempengaruhi terkait perkembangan UMKM khususnya di wilayah yang tergolong masih jauh dari perkotaan. Pada dasarnya penggunaan *e-commerce* sangatlah bermanfaat bagi para pelaku UMKM karena dapat menjangkau penjualan yang lebih luas, oleh sebab itu penggunaan *e-commerce* sangat menguntungkan.

Dari uraian latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**PERAN KEWIRAUSAHAAN DAN E-COMMERCE DALAM PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI DESA BUMIJAWA**”.

II. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Menurut I Made Winartha (2006:155)⁽³⁾ Metode Kualitatif Deskriptif adalah menganalisis, menggambarkan, dan meringkas berbagai kondisi, situasi dari berbagai data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara atau pengamatan mengenai masalah yang diteliti yang terjadi dilapangan.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan selama 5 bulan terhitung dari bulan februari sampai dengan bulan juni 2021, bertempat di Desa Bumijawa, Kecamatan Bumijawa Kabupaten Tegal.

Target/Subjek Penelitian

Target/subjek penelitian ini adalah UMKM yang ada di Desa Bumijawa.

Sumber Data

Sumber data dari penelitian ini merupakan factor yang sangat penting, karena sumber data akan menyangkut kualitas dari hasil penelitian. Oleh karenanya, sumber data menjadi bahan pertimbangan dalam penentuan metode pengumpulan data. Sumber data terdiri dari data primer dan data sekunder. (Purhantara, 2010:79)⁽⁴⁾

1) Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrument-instrumen yang telah di tetapkan. Data primer dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian. Pengumpulan data primer merupakan bagian internal dari proses penelitian dan yang seringkali diperlukan untuk tujuan pengambilan keputusan. Data primer dianggap lebih akurat, karena data ini disajikan secara terperinci. Indriantoro dan Supomo dalam Purhantara (2010:79)⁽⁵⁾

Pada penelitian ini jawaban data primer diperoleh dari hasil wawancara dari beberapa Informan yang menggunakan E-platform dalam menjual barang dagangannya.

2) Data Sekunder

Data sekunder menurut Hasan (2002:58)⁽⁶⁾ Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada, data ini digunakan untuk mendukung informasi primer yang telah diperoleh yaitu dari bahan pustaka, literature, penelitian terdahulu, buku dan lain sebagainya.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam Penelitian ini adalah hasil wawancara dari beberapa informan pelaku UMKM yang ada di Desa Bumijawa. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dengan observasi, wawancara, maupun studi pustaka.

a). Observasi

Observasi menurut Sugiyono (2015:204)⁽⁷⁾ observasi merupakan kegiatan pemuatan suatu objek. Apabila dilihat pada proses pelaksanaan pengumpulan data, observasi dibedakan menjadi partisipan dan non-partisipan. Dalam melakukan observasi, penelitian memilih hal-hal yang diamati dan mencatat hal-hal yang berkaitan dengan penelitian. Dalam penelitian ini dilakukan secara langsung pada instansi dengan mengumpulkan data yang berkaitan dengan penyusunan tugas akhir ini.

b) Wawancara

Wawancara menurut Suliyanto (2004:137)⁽⁸⁾ yaitu teknik pengumpulan data dimana peneliti langsung berdialog dengan responden untuk menggali informasi dari responden. Dalam penelitian ini melakukan Tanya jawab secara langsung dengan pihak

yang terkait dalam penyusunan penelitian tugas akhir ini.

c). Studi Pustaka

Studi Pustaka Sugiyono (2012:291)⁽⁹⁾ merupakan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi social yang diteliti. Studi kepustakaan sangat penting dalam melakukan penelitian, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari literature-literatur ilmiah.

Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pengumpulan data (*Data Collection*)

Pengumpulan data dalam penelitian kualitatif dilakukan dengan cara observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi atau bisa juga dengan gabungan ketiganya (*triangulasi*). Dilakukan secara berkala dapat berhari-hari hingga mungkin berbulan-bulan, sampai data yang diperoleh menjadi banyak. Di awal tahapan peneliti dapat melakukan penjelajahan pada situasi social/objek yang diteliti, dilihat secara seksama, mendengarkan serta merekam semuanya. Maka dari itu, data yang diperoleh akan menjadi banyak dan menjadi lebih bervariasi.

2. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari laporan jumlahnya cukup banyak untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.

3. Penyajian Data

Setelah data direduksi maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif penyajian data dapat bias dilakukan dalam bentuk singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan dengan teks yang bersifat naratif. Dengan mendisplaykan

data maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi dan merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

4. Verifikasi atau penyimpulan data

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. (Milles dan Huberman dalam Sugiyono (2014:246-253))⁽¹⁰⁾

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Wawancara dilakukan kepada pengguna *e-commerce* dalam mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat minoritas yang mengetahui peran wirausaha dan *e-commerce* dalam menunjang perkembangan UMKM, tetapi secara keseluruhan memiliki karakteristik wirausaha dan secara signifikan *e-commerce* yang digunakan telah sesuai dengan dunia perdagangan. Peran wirausaha dan *e-commerce* sangat berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah.

Hasil Wawancara

Informan 1

Informan ke 1 adalah seorang bisnis owner yang beregerak dibidang skincare pada perusahaan tiens, dia memasarkan produk tersebut melalui *e-commerce* pada shopee, instaram maupun whatsAapp dari tahun 2019. Dia termasuk generasi milenial

karena masih berumur 21 tahun yang selalu mengikutiperkembangan zaman digital, tinggal di daerah Bumijawa Kab.Tegal bersama ibu dan ayahnya. Dia mengatakan bahwa pendapatan omset yang di dapat hingga Rp. 50.000.000,00/bulan dan memiliki profit hingga Rp. 10.000.000,00. Pendidikan terakhirnya di Politeknik Harapan Bersama Tegal dengan jurusan akuntansi, dia memulai menjalankan bisnisnya di semester 3, awal mula dia memutuskan memilih bisnis ini adalah menambah penghasilan untuk membantu biaya kuliah, setelah dijalankan dengan serius hasilnya melebihi eksptasi. Alasan yang digunakan untuk berwirausaha secara online adalah karena penggunaannya lebih mudah dan lebih menghemat biaya daripada berwirausaha secara offline serta memiliki jangkauan yang lebih luas hingga keluar negeri. Menurutnya *e-commerce* sangat mendukung usahanya karena dapat memberikan kemudahan memasarkan produk dan dapat melindungi dari pembeli dan penjual agar mendapat haknya masing-masing. Usaha ini, termasuk dalam kategori menengah karena menyerang pasar menengah ke bawah yang artinya dapat dijangkau dengan mudah untuk orang yang ekonominya biasa saja.

Informan 2

Informan ke 2 adalah seorang photographer muda yang juga menyukai kegiatan berwirausaha. Dia bernama Rizqy Affandi berusia 23 tahun dan berdomisili di daerah Bumijawa RT04/RW01 Kec.Bumijawa Kab.Tegal, usaha yang dimiliki adalah usahanya sendiri yang tergolong usaha kecil yang bergerak dibidang makanan dan minuman. Memutuskan berwirausaha secara online dengan menggunakan platform dikarenakan waktu yang dimilikinya cukup fleksibel. Dimulai pada tahun 2021 ia

memutuskan untuk memasarkan produknya secara online melalui instagram maupun whatsAapp. Tak hanya secara online, dia juga menjual produknya secara offline dengan menggunakan kediamannya sebagai tempat dia menjajakan produknya, meskipun hanya sebatas yang ada dilingkungannya saja, setidaknya tetangga sekitar mengetahui bahwa dia menjual makanan dan minuman kekinian. Kesan pertama yang dia rasakan saat memanfaatkan *e-commerce* sebagai media pengembangan usahanya ini sangat ia rasakan dalam mendapatkan pendapatan, meskipun masih tergolong cukup baru dalam memulai usaha akan tetapi ia berhasil mendapatkan omset sebesar >Rp. 500.000,00-1.000.000/bulan.

Informan 3

Informan ke-3 adalah seorang pemuda muslim yang bernama Adi Prayogi, beliau berusia 30 tahun yang beralamat di Desa Bumijawa RT06/RW01 Kec. Bumijawa Kab. Tegal. usaha beliau bergerak dibidang distro outdoor (perlengkapan mendaki gunung) yang tergolong usaha mikro menengah, selain berjualan secara offline melalui storenya yang berada di Jl. Raya pasar Bumijawa kios berkah mandiri No.28 depan koramil Bumijawa, beliau menjualkan produk melalui *e-commerce* seperti shopee, facebook, instagram maupun whatsAapp dan memiliki omset sekitar Rp. 5.000.000,00/bulannya. Beliau mengakui berjualan melalui pemanfaat *e-commerce* cukup menguntungkan karena selain lebih praktis dan fleksibel, beliau juga dapat memperkenalkan produknya kedalam jangkauan yang lebih luas lagi. Akan tetapi beliau juga sering mengalami kendala selama menggunakan *e-commerce* karena tidak banyak pelangganya yang mengetahui penggunaan *e-commerce* tersebut.

Informan 4

Informan ke 4 ini adalah seorang wanita muslim yang sudah berstatus menikah dan mempunyai keluarga, menyandang status sebagai seorang ibu rumah tangga yang memilih untuk menjadi wirausaha untuk saat ini. Beliau adalah pemilik nama asli Eliyana berusia 44 tahun dan berdomisili di Bumijawa RT06/RW02 Kecamatan Kabupaten Tegal. Memiliki latar belakang yang erkaitan di bidang tata boga, beliau memutuskan untuk menjalankan usaha dalam bidang tersebut dengan berbekal ilmu yang beliau pelajari saat dibangku sekolah. Beliau memutuskan untuk berwirausaha sendiri karena menurutnya waktunya lebih fleksibel tanpa adanya keterikatan dan tertekan oleh perusahaan manapun. Dengan berjualan menggunakan platform *e-commerce* seperti facebook, whatsAapp maupun instagram mulai tahun 2019, karena beliau sadar bahwa yang paling disukai oleh masyarakat kita ini adalah teknologi perdagangan digital. Selama menggunakan platform *e-commerce* beliau memiliki kesan tersendiri, menurutnya e-platform tersebut memiliki sistem yang baik dan dapat berinteraksi dengan aktif kepada pengguna baru yang bergabung sebagai mitra, oleh karena itu beliau memutuskan berwirausaha dengan memanfaatkan *e-commerce*. Beliau juga berjualan secara offline dengan ditawarkan kepada lingkungan sekitar karena lingkungan sekitar memiliki dukungan yang positif sehingga membuat produk yang beliau tawarkan laku keras karena target marketnya untuk semua kalangan dan harganya relatif terjangkau, setiap harinya terjual minimal 100 pcs gelas dengan omset mencapai Rp. 5.000.000,00/bulannya.

Informan 5

Informan ke-5 ini adalah seorang pelajar yang memiliki sikap berfikir lebih jauh daripada teman seusianya, dia lebih memilih memanfaatkan waktu luangnya untuk membangun bisnis online. Dia bernama Eviyatul Mutafiroh 20 tahun dan berdomisili di Bumijawa kabupaten tegal. Sebagai generasi milenial yang mengetahui tentang perkembangan dunia digital saat ini, memutuskan untuk menggunakan platform *e-commerce* seperti WhatsAapp, facebook, instagram sejuak tahun 2019, karena dia sadar bahwa yang paling disukai oleh masyarakat kita saat ini adalah teknologi perdagangan digital. Usaha yang dia jalani saat ini bergerak dibidang kesehatan yang memiliki omset kurang lebih Rp 15.000.00,00/bulannya.

Informan 6

Informan ke-6 sama seperti informan ke 5 yaitu seorang pelajar yang masih sangat muda yang mencintai dunia wirausaha, dia memanfaatkan waktu luangnya dengan berbisnis secara online. Dia bernama Mutiara Riska Nirmala yang beralam di Desa Bumijawa Kabupaten Tegal. Usaha yang ia jalani sekarang bergerak dibidang kesehatan yang tergolong usaha mikro menengah, ia mengaku bahwa usaha yang ia jalani sekarang tidak samasekali mengganggu sekolahnya, sebab sistem penjualannya melalui *e-commerce*. Omset yang ia dapatkan perbulannya sudah mencapai Rp 2.000.000,00/bulannya. Ia juga bercita-cita menjadikan usahanya ini menjadi usaha yang utama yang nantinya dapat ia kembangkan lagi. Melihat potensi perkembangan digital membuat ia memutuskan melakukan wirausaha secara online. Menurutnya platform yang ia gunakan saat ini menunjukkan eksistensinya yang tinggi salah satunya seperti shopee.

Sebelum ia memutuskan menggunakan shopee ia terlebih dahulu menggunakan instagram maupun whatsAapp sebagai alat untuk menjualkan produknya.

Pembahasan Hasil Penelitian

Pelaksanaan peran kewirausahaan

Berikut ini adalah karakteristik yang dimiliki sebagai wirausaha, yaitu :

- 1) Menjaga Nilai-nilai Agama
- 2) Dapat membrikan manfaat bagi oranglain
- 3) Harus inovatif dan kreatif dalam berbisnis
- 4) Dapat memanfaatkan waktu dengan sebaik-baiknya
- 5) Harus dapat menjalin kerjasama dengan pihak lain

Dari beberapa karakteristik yang menunjukkan bahwa secara umum pebisnis harus memilikinya tanpa meilihat agama yang dianut, selain itu mereka juga harus dituntut untuk lebih kreatif dan inovatif dalam berwirausaha.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti kepada informan yang sebagai wirausaha menunjukkan mayoritas telah mengetahui bagaimana peranan kewirausahaan dalam perkembangan usahanya.

Pelaksanaan E-commerce

Kegiatan jual-beli kini tidak harus bertransaksi dan memilih barang secara langsung dengan metode pembayaran secara tunai saja. Pemanfaatan *e-commerce* sebagai wadah jual-beli secara online maka akan mendorong perubahan kegiatan usaha era ekonomi yang lama beralih ke era ekonomi yang baru.

Dari penelitian yang dilakukan kepada platform *e-commerce* yang digunakan oleh para informan dalam kegiatan berwirausaha, ditunjukan pada sistem yang digunakan dari Shopee, WhatsAapp bisnis, facebook, maupun instagram bahwa menetapkan syarat sebelum bergabung menjadi pihak ketiga yang menjadi penengah dan memberikan keamanan jika terjadi kesalahan atau permasalahan saat

transaksi jual-beli berlangsung.

IV. UCAPAN TERIMAKASIH

Saya ingin mengucapkan terimakasih yang tak terhingga kepada yang terhormat :

- 1) Bapak Bahri Kamal, SE., MM., CMA selaku Dosen pembimbing 1 dalam tugas akhir yang telah memberikan arahan, saran, masukan serta bimbingan dalam pelaksanaan dan penyusunan tugas akhir ini.
- 2) Bapak Drs. Mulyadi, MM., Ak., Ca selaku Dosen pembimbing 2 dalam Tugas Akhir yang telah membimbing dalam pelaksanaan dan penyusunan Tugas Akhir ini.
- 3) Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Akuntansi PHB yang telah membrikan ilmunya kepada penulis selama masa kuliah.
- 4) Para Informan dalam penelitian ini atas kesediaan dan meluangkan waktu banyak untuk dpat diwawancarai oleh penulis
- 5) Kedua Orangtua tercinta, Bapak Rosidin dan Ibu Winarti yang sangat saya cintai dan saya hormati, yang telah menjaga, membesarkan dan mendidik saya dengan penuh kasih sayang hingga sampai saat ini.
- 6) Kakek tersaya Alm.Bapak Sunarto yang telah sabar dan gigih memberikan wejangan-wejangan hidup yang tidak akan pernah saya lupakan
- 7) Teman-teman saya yang selalu support dan membantu selama bimbingan
- 8) Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan dan dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh peneliti dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan karakteristik wirausaha ke semua informan telah mengetahui dan

menerapkan bagaimana peran wirausaha.

2. Berdasarkan pemanfaatannya dalam menggunakan platform e-commerce mayoritas informan telah menggunakannya secara baik tetapi terdapat minoritas yang masih tidak memanfaatkannya dikarenakan lebih berfokus kepada system offline atau kurang konsisten terhadap system online.

SARAN

1. Bagi para wirausaha hendaknya mengidentifikasi terlebih dahulu kesiapan usahanya sebelum menjadi mitra e-commerce karena ketika telah menjadi mitra harus benar-benar amanah terlebih lagi akan dengan mudah mendapatkan keuntungan yang cukup besar.
2. Bagi pemerintah desa di Kecamatan Bumijawa hendaknya melakukan sosialisasi tentang pentingnya entrepreneurship atau peranan e-commerce terhadap perkembangan UMKM, sehingga semua wirausaha dapat mengetahui dan menyesuaikan terhadap perkembangan zaman yang sudah serba online.
3. Bagi para peneliti selanjutnya, agar dapat menghasilkan yang lebih komprehensif terhadap peran wirausaha dan e-commerce dalam perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) lebih mendalam lagi dengan jumlah informan yang lebih banyak.

VI. Daftar Pustaka

- [1] Kuswiratmo, Aji, Bonifasius. 2016. *Memulai Usaha itu Gampang! : Langkah-langkah Hukum Mendirikan Badan Usaha hingga Mengelolanya*. Jakarta: Visimedia.
- [2] Aprijon. *Kewirausahaan dan Pandangan Islam*. 2013;2:1.

- [3] I.M.Winartha, (2006) "*Metode Analisis Deskriptif Kualitatif.*" p. 155.
- [4] Purhantara, Wahyu, "*Metode penelitian Kualitatif tentang bisnis.*" Yogyakarta Graha Ilmu, p. 79, 2010.
- [5] Indrianto S. (2010) "*Pengertian Data Primer*" p. 79.
- [6] Hasan, M. Iqbal, Pokok-pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya, Bogor, 2002.
- [7] Sugiyono. (2015) "*Pengertian Observasi*" Bandung: Alfabeta.
- [8] Suliyanto. (2004) "*Wawancara*" Bandung: Alfabeta; 2004. 137 p.
- [9] Sugiyono. (2012) "*Pengertian Studi Pustaka.*" Bandung: Alfabeta ; 2012. 291 p.
- [10] Miles, B. Mathew dan Michel Huberman. 1992. *Analisis Data Kualitatif.* In: Buku sumber Tentang Metode-metode Baru. Jakarta: UIP.