

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Berbicara tentang kewirausahaan berarti berbicara mengenai pengusaha yang akan menjalankan bisnis lebih berkembang dimasa yang akan datang. Perkembangan bisnis di Indonesia, pada masa kini semakin meningkat dan terus berkembang pesat seiring dengan kemajuan teknologi yang semakin universal. Asumsi bahwa bisnis terbatas hanya pada satu tempat atau negara saja adalah cerita sebelum adanya teknologi. Namun, saat ini teknologi menjadi semakin canggih menurut para pelaku bisnis yang mampu menggerakkan diberbagai sektor yang menggunakan teknologi. Dengan kecanggihan teknologi saat ini para pebisnis dapat menjalankan bisnisnya meskipun jarak jauh. Hal ini dapat menjadi pertimbangan bagi para calon pengusaha dalam menanamkan pola pikir yang terbuka dan lebih berkembang, sehingga mampu memanfaatkan kemajuan teknologi yang semakin canggih.

*Digital marketing* adalah sarana yang digunakan perusahaan, baik mikro atau makro sebagai alat pemasaran suatu produk atau jasa dengan menggunakan layanan internet. *Digital marketing* sendiri memiliki manfaat yang sangat besar terutama bagi mereka yang sudah memiliki bisnis, karena *digital marketing* selain dapat digunakan untuk pemasaran bisa digunakan juga sebagai alat komunikasi serta alat informasi secara online dengan para calon konsumen. Pada saat ini di era digital pemasaran menggunakan layanan internet semakin maju, seiring berkembangnya teknologi. Menurut Milley,

Marcolin dan Coviello *digital marketing* yaitu suatu alat teknologi berbasis internet yang digunakan untuk menghubungkan antara penjual dengan pelanggan. *Digital marketing* saat ini menjadi alat terlayak yang digunakan oleh para wirausaha atau pengusaha, karena dengan pemasaran menggunakan internet, seorang pengusaha tidak hanya dapat meningkatkan jumlah penjualan dan mempromosikan produk atau jasa, melainkan mampu membranding dan membina hubungan baik dengan calon konsumen. Selain memiliki pola pikir yang maju dan berkembang mengenai teknologi, sebagai wirausahawan juga harus memiliki kemauan dan semangat yang tinggi, memiliki perilaku/sikap yang baik, memiliki kemampuan dalam berkreaitivitas atau berinovasi, memiliki keberanian dalam mengambil risiko, kemampuan menciptakan dan mencari peluang serta kemampuan memajemen diri.

Semangat disini yaitu seseorang yang memiliki minat yang menggebu dan pengorbanan lebih untuk meraih suatu tujuan. Sebagai seorang wirausaha semangat adalah peran penting sebagai pelengkap niat dan kemauan dalam menjalankan suatu pekerjaan. Berbicara tentang semangat sebenarnya sudah sering terdengar dalam cerita masa lalu, dimana Nabi Muhammad SAW juga memiliki semangat dalam berwirausaha (berdagang) dan telah beliau jalani sejak usia 12 tahun hingga beliau diangkat menjadi seorang rasul. Hal ini menunjukkan bahwa profesi sebagai seorang bisnisman telah beliau jalani selama 25 tahun ketimbang sebagai seorang rasul yang hanya berlangsung sekitar 23 tahun. Banyak ujaran dari Nabi Muhammad SAW bahwa usaha yang terbaik merupakan usaha yang dikerjakan dengan tangannya sendiri

sebagaimana Nabi Daud as. beliau telah bekerja dengan tangannya sendiri. Suatu pekerjaan yang dilakukan dengan tangan sendiri menunjukkan makna dari seorang wirausaha untuk selalu berperilaku dalam melakukan tindakan, kreatif, inovatif, pandai mencari peluang, memiliki disiplin yang tinggi, dan tidak pernah putus asa.

Menurut Kotler (2007 p.65), Sikap atau perilaku merupakan perasaan dan kecenderungan seseorang yang konsisten menyukai sesuatu atau tidak menyukai sesuatu. Sikap merupakan kesiapan mental atau emosional seseorang dalam suatu tindakan. Sikap berwirausaha yaitu kecenderungan seseorang untuk berkreasi secara efektif dan mampu menghadapi risiko yang akan dihadapi dengan indikator tertarik dalam mencari suatu peluang atau memiliki pandangan positif mengenai peluang usaha. Peluang Usaha merupakan salah satu kesempatan seseorang untuk mencapai suatu tujuan dengan cara melakukan usaha yang memanfaatkan berbagai sumber daya yang tersedia. Namun berbeda dengan pendapat ahli tentang peluang usaha. Menurut Arif F Hadiparanata, Peluang usaha merupakan suatu risiko yang harus diambil dan dihadapi untuk mengelola dan mengatur segala urusan yang ada hubungannya dengan finansial. Sedangkan menurut Thomas W. Zimmerer Peluang usaha merupakan sebuah terapan kreativitas dan inovasi seseorang dalam melihat kesempatan yang akan dihadapi dan memecahkan suatu masalah. Seorang wirausahawan harus menemukan, mengevaluasi dan menciptakan suatu peluang dengan menghadapi serta mengatasi berbagai hambatan yang menghalangi terciptanya sesuatu yang baru.

Dibalik adanya suatu peluang seorang wirausaha harus memiliki keberanian dalam mengambil suatu risiko. Dimana, kita siap bahwa setiap peluang yang kita ambil pasti ada risikonya. Menurut Suryana (2014), Keberanian Mengambil Risiko yaitu seorang wirausahawan yang menyukai sesuatu yang lebih menantang untuk mencapai kesuksesan atau kegagalan daripada usaha yang kurang menantang. Menurut Kasmir (2011), Seorang wirausaha diartikan sebagai orang yang berani mengambil suatu risiko dalam membuka usaha. Artinya orang tersebut memiliki keberanian untuk memulai suatu usaha tanpa dibayangi perasaan cemas meskipun berada dalam kondisi dan situasi yang tidak pasti. Seorang wirausahawan akan selalu berusaha meningkatkan kreativitas dan inovasinya demi menciptakan sesuatu yang baru agar dapat bersaing di dalam pasar. Hal terpenting yang harus dimiliki seorang wirausaha adalah ia yang memiliki kemauan untuk mengambil suatu risiko. Dalam suatu risiko dan ketidakpastian usaha seorang wirausahawan harus mengambil keputusan yang melibatkan potensi baik itu kesuksesan atau kegagalan. Risiko yang diambil sangat bergantung pada pilihan, dimana harus memiliki kesiapan untuk mengalami kerugian, menerima kegagalan atau kesuksesan, kesediaan mencari peluang, kemungkinan dalam memperoleh keuntungan dan kemampuan menilai situasi akan suatu risiko secara realistis. Namun semua tantangan tersebut harus dihadapi dengan penuh pertimbangan. Oleh karena itu, pengambilan suatu risiko hanya ditemukan pada orang-orang yang kreatif dan inovatif.

Berhubungan dengan kreativitas, seorang wirausahawan memang penting untuk memiliki jiwa kreatif karena hal ini akan mempengaruhi suatu usaha yang akan ditawarkan. Kreativitas menurut (Rusdiana, 2014) merupakan kemampuan seseorang dalam memunculkan ide-ide baru dan menemukan cara baru dengan melihat suatu masalah dan peluang yang ada. Jadi kreativitas adalah keahlian seseorang dalam menciptakan sesuatu yang baru dan dapat memecahkan masalah yang ada. Kreativitas adalah suatu kemampuan seseorang dalam memecahkan suatu permasalahan yang memberikan kesempatan kepada individu untuk menghasilkan ide-ide baru sehingga dapat dikembangkan lebih lanjut (Widyatun, 1999). Wirausaha yang kreatif akan mudah menemukan sebuah peluang yang dapat dijadikan sesuatu yang baru untuk menghasilkan nilai tambah. Selain harus kreatif seorang wirausaha juga harus memiliki banyak inovasi sehingga tidak hanya membuat sesuatu yang baru tetapi menciptakan sesuatu yang berbeda dari yang lain. Menurut Rusdiana (2014) Inovasi adalah penerapan dari ide-ide kreatif seseorang. Inovasi akan mudah dicapai apabila tingkat kreativitas seseorang cukup tinggi. Kreativitas merupakan kemampuan seseorang dalam menciptakan sesuatu yang baru. Banyak perusahaan yang berkembang dan maju disebabkan mereka memiliki kreativitas dan inovasi yang tinggi. Inovasi menurut Rusdiana (2014) merupakan penerapan yang mempelajari inovasi dari pengalaman, mulai dari menetapkan tujuan inovasi, membuat produk dengan cara-cara yang sederhana dan terkecil, melakukan eksperimen dan

perbaiki suatu produk, mengikuti alur yang telah ditetapkan dalam pedoman inovasi, bekerja dengan semangat dan percaya pada inovasi dan risiko.

Dibalik kemampuan berkegiatan dan berinovasi ada juga yang harus dilakukan oleh seorang wirausahawan yaitu kemampuan manajemen diri yang mungkin sudah sering kali terdengar. Banyak nasihat yang dapat memberikan pengajaran kepada kita untuk bisa manajemen diri agar segala sesuatu yang dikerjakan dapat terselesaikan dengan baik. Namun dalam praktik sehari-hari, tidak menutup kemungkinan sebagian dari kita kurang tepat dan baik dalam manajemen diri, sehingga semua tujuan dan harapan yang telah ditentukan tidak tercapai secara optimal. Begitu juga bagi para pengusaha terutama yang masih tergolong pengusaha kecil, kurangnya keberhasilan pengusaha dalam menjalankan usaha pada hakekatnya adalah kurangnya manajemen diri dengan baik, sehingga kegiatan yang dilakukan tidak dapat terlaksanakan secara efektif dan efisien, hal tersebut menjadi hambatan dalam mencapai kesuksesan yang ingin diraih. Manajemen diri yang baik yaitu keadaan dimana kita mampu mengendalikan diri sendiri untuk bisa mengatur sikap, pikiran dan emosi. Sehingga kita dapat mengendalikan diri ketika stress, datangnya keegoisan, kekakuan diri dan mampu memotivasi diri sendiri agar selalu melakukan yang hal-hal baik dalam setiap aktivitas yang akan dilakukan baik untuk diri sendiri, keluarga, ataupun perusahaan. Dengan manajemen diri yang maka kita akan dapat menghadapi berbagai hambatan yang menghadang dengan tenang dan kuat dalam melaluinya demi kesuksesan yang diharapkan. Dengan manajemen diri dan disiplin yang baik, apapun

tujuan yang ingin dicapai, harus dimulai dari perencanaan yang sudah matang, pengorganisasian serta aksi yang jelas sampai pada tahap pengontrolan yang harus dilakukan dengan kehati-hatian sehingga kesuksesan bukan hanya sekedar mimpi, melainkan kenyataan yang harus terealisasikan.

Dari penjelasan tersebut dapat diketahui dengan melihat fenomena saat ini bahwa banyaknya jumlah pengangguran dikalangan generasi muda, terutama yang berusia produktif, tak lain karena *mindset* atau pola berpikir mereka umumnya ingin menjadi karyawan perusahaan, sedangkan ketersediaan lapangan kerja disuatu perusahaan sangatlah terbatas. Hal ini sangat disayangkan, karena generasi muda masa kini memiliki potensi yang sangat tinggi dan dapat dikembangkan dengan berbagai cara. Permasalahan utama dalam hal ini yaitu masih banyak generasi muda yang kurang sadar akan pentingnya menjadi generasi yang mandiri, itu disebabkan karena rata-rata orang saat lulus Perguruan Tinggi hanya berpikiran bagaimana caranya bekerja disuatu perusahaan. Salah satu solusi dalam permasalahan ini yaitu melatih diri untuk mandiri dengan cara berwirausaha, karena wirausaha dianggap menjadi salah satu solusi dalam membantu memenuhi kebutuhan orang banyak serta mengatasi meningkatnya jumlah pengangguran. Kegiatan wirausaha bukan hanya membantu meningkatkan perekonomian dan mengurangi pengangguran melainkan menjadi salah satu jalan keluar supaya generasi muda dapat memiliki pekerjaan bahkan mampu menciptakan lapangan pekerjaan.

Perguruan Tinggi merupakan pendidikan yang dapat memberikan kontribusi bagi kemajuan bangsa dengan menghasilkan generasi penerus bangsa yang berdaya saing dalam mengembangkan dan meningkatkan sumber daya manusia yang berkualitas. Mahasiswa menjadi sorotan sebagai komponen pembangunan bangsa yang memiliki potensi besar. Dengan usia yang masih muda, energi yang masih kuat, jaringan yang luas serta kemampuan berfikir dan kreativitas yang tinggi menjadi salah satu pondasi dan modal dasar bagi kemajuan bangsa. Sebagai mahasiswa seharusnya memiliki perubahan pada pola pikir dari masa remaja menuju dewasa seperti perubahan gaya hidup dan perubahan sikap dalam kehidupan. Perguruan Tinggi di Indonesia saat ini sudah menerapkan matakuliah kewirausahaan dengan tujuan untuk menanamkan jiwa kemandirian pada mahasiswa, tentunya dibantu dengan berbagai metode atau sistem pembelajaran yang membuat mahasiswa lebih tertarik belajar bahkan terjun langsung dalam dunia kewirausahaan. Pada tingkat pemerintah, Kementerian Koordinator Perekonomian mengeluarkan peraturan bahwa untuk seluruh lembaga pendidik di Indonesia wajib menyelenggarakan mata pelajaran atau matakuliah kewirausahaan, karena kewirausahaan dianggap penting untuk digunakan sebagai bekal dimasa yang akan datang.

Berkaitan dengan jiwa kewirausahaan seorang wirausaha harus ada tempat untuk mewadahi bakat dan pengembangan, baik melalui komunitas ataupun tempat untuk bisa mengembangkan diri ataupun memulai suatu bisnis, seperti UKM LIKM (Unit Kegiatan Mahasiswa Lembaga Inkubasi

Kewirausahaan Mahasiswa) yang merupakan salah satu Unit Kegiatan Mahasiswa yang berada di UIN Sunan Gunung Djati Bandung dengan sifat independent non-politik. Dan berada di bawah naungan Wakil Rektor III UIN Sunan Gunung Djati Bandung, yang berdiri sejak 30 November 1996, didirikan oleh Bapak Eman dan timnya. Dengan tujuan untuk membantu mengembangkan dan menciptakan wirausahawan muda di kalangan mahasiswa, maka LIKM ini didirikan dan disahkan oleh Rektorat UIN Sunan Gunung Djati Bandung. LIKM merupakan satu-satunya lembaga dari UKM di UIN Sunan Gunung Djati Bandung yang mencetak para mahasiswa untuk berjiwa pengusaha.

Berdasarkan sumber data yang didapat dari wawancara dilapangan bersama salah satu pengurus UKM LIKM yakni Hanifah Nur Hasanah selaku wakil ketua umum mengatakan bahwa terdapat  $530 \pm$  mitra LIKM dari angkatan 2020-2021 yaitu pengurus dan anggota LIKM yang bergabung untuk mengembangkan dan belajar berbisnis bersama. Hal ini dikarenakan diantara mereka ingin mencoba untuk bisa lebih mandiri secara finansial sebagai mahasiswa, serta membantu meringankan beban daripada kedua orangtuanya. UKM LIKM sendiri didirikan untuk menjadi tempat para mahasiswa melatih dirinya untuk mandiri dengan membagi kelompok dan mentor kepada mitra LIKM untuk mempelajari dan mengarahkan dalam berbisnis, selain itu adanya kolaborasi dengan yang memiliki bisnis dan tidak memiliki bisnis.

Adapun kegiatan yang dilakukan di UKM LIKM yaitu materi-materi kewirausahaan dalam bentuk diskusi, seminar, pelatihan dan mempelajari

berbagai jenis *digital marketing*. Dengan berbagai macam kegiatan yang ada, LIKM diharapkan dapat benar-benar membantu menjadikan anggotanya sebagai *entrepreneur* sejati. UKM LIKM menjadi alat, wadah, tempat, dan inkubator dalam rangka mewujudkan mahasiswa untuk menjadi wirausahawan muslim yang mandiri, handal, kompeten, dan berkualitas dalam kesejahteraan lahir batin, damai, maju, dan dinamis sesuai visi LIKM. Sebagai sebuah institusi di lingkungan intra kampus, UKM LIKM dijadikan sebagai tempat minat bakat dalam menjadikan mahasiswa *entrepreneurship*. Di LIKM para mitra dituntut untuk bisa berwirausaha dengan cara membuka usaha dan memasarkan produk baik itu jasa atau barang seperti jasa desain, produk fashion, skincare, makanan dll secara online. Hal ini dilakukan sebagai salah satu cara untuk mengatasi masalah perekonomian mereka dan diharapkan akan menjadi bekal kemandirian hidup dan menjadi sebuah potensi dalam meningkatkan diri sebagai pengusaha.

Berdasarkan latar belakang diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai **“Pengembangan Jiwa Kewirausahaan Terhadap Mitra LIKM dalam Pemanfaatan *Digital Marketing*”**.

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan Latar Belakang diatas, maka dapat dirumuskan bahwa fokus penelitian yang akan diteliti, yaitu :

1. Apa yang dilakukan UKM LIKM dalam membantu Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan pada Mitra LIKM UIN Sunan Gunung Djati Bandung?
2. Bagaimana Mitra UKM LIKM dalam memanfaatkan *Digital Marketing*?

3. Bagaimana dampak media sosial bagi Mitra UKM LIKM yang memiliki usaha dalam mengembangkan atau meningkatkan bisnis secara digital?

### C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan Fokus Penelitian diatas, maka tujuan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Mengetahui cara apa yang dilakukan UKM LIKM dalam membantu mengembangkan jiwa kewirausahaan pada Mitra UKM LIKM UIN Sunan Gunung Djati Bandung
2. Mengetahui bagaimana Mitra UKM LIKM dalam memanfaatkan *Digital Marketing*
3. Mengetahui bagaimana dampak media sosial bagi Mitra UKM LIKM yang memiliki usaha dalam mengembangkan bisnisnya secara digital.

### D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan harapan agar dapat bermanfaat, baik secara akademis maupun praktis. Adapun manfaat yang dimaksud yaitu sebagai berikut:

#### D.1 Secara Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan informasi bahwa dengan adanya pembelajaran dan pengembangan kewirausahaan bagi mahasiswa, akan mendorong mahasiswa untuk mandiri secara finansial dengan terjun berwirausaha serta memiliki keinginan untuk memahami akan pentingnya belajar berwirausaha.

## D.2 Secara Praktis

- a. Bagi peneliti lain, dapat memberikan manfaat untuk memperluas gambaran dalam penulisan skripsi serta dapat menjadi studi banding maupun penunjang dalam penelitian selanjutnya.
- b. Bagi mahasiswa, dapat menjadi tambahan ilmu atau wawasan mengenai kewirausahaan serta mengetahui berbagai macam hal mengenai kewirausahaan terutama bagi yang ingin menjadi seorang pengusaha.
- c. Bagi Universitas, dapat mengetahui bahwa pentingnya membentuk lingkungan dan budaya kewirausahaan dalam lingkup kampus.

## E. Hasil Penelitian yang Relevan

Dalam penelitian ini penulis mencantumkan berbagai referensi yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis. Penelitian ini dituliskan dengan tujuan untuk menjaga keaslian serta menghindari duplikasi atau dapat dijadikan media pembandingan dan referensi tambahan bagi penulis yaitu sebagai berikut:

E.1 Penelitian Jurnal yang dilakukan oleh **Nabilah Nata Yuwana, Anggita Priska Cahyani dan Chayavi Faizza Kurnia** dalam jurnal **“Pengembangan Jiwa Kewirausahaan di Kalangan Mahasiswa dengan Memanfaatkan Teknologi Digital”** yang dilakukan pada tahun 2018. Hasil dari penelitian tersebut yaitu dengan pengembangan jiwa kewirausahaan dikalangan muda khususnya mahasiswa akan memperoleh

keuntungan dalam meningkatkan perekonomian dengan mengembangkan ide atau menciptakan lapangan pekerjaan dan merekrut pekerja melalui kegiatan wirausaha. Karena hidup sudah semakin maju, seharusnya anak muda lebih memahami dalam penggunaan teknologi. Sehingga skripsi ini bisa dijadikan referensi yang relevan untuk penelitian yang dilakukan oleh penulis.

E.2 Penelitian Jurnal yang disusun oleh **Putu Artaya** dan **Agus Baktiono** dalam Jurnal yang berjudul **“Memilih Media Sosial Sebagai Sarana Bisnis Online”** yang dilakukan pada tahun 2016. Hasil dari penelitian ini memiliki kesamaan yaitu sama-sama membahas media sosial sebagai sarana untuk melakukan pemasaran secara digital. Perbedaan dari penelitian ini dengan yang akan penulis teliti yaitu hasil dari penelitian dalam jurnal ini mengatakan bahwa pelaku usaha kecil di wilayah Jabon Sidoarjo, menggunakan beberapa media sosial untuk membantu menjalankan bisnis onlinenya yaitu Google, Twitter, dan Facebook. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh penulis menggunakan aplikasi instagram, tiktok dan shopee, sehingga penelitian ini relevan untuk dijadikan referensi.

E.3 Penelitian Jurnal yang dilakukan oleh **Heri Maulana** dalam Jurnal **“Pengembangan Jiwa Kewirausahaan (Studi Kasus Terhadap Mahasiswa yang berwirausaha di Yogyakarta)”** yang dilakukan pada tahun 2018. Hasil dari penelitian tersebut yaitu pengembangan jiwa kewirausahaan merupakan alasan mahasiswa untuk dapat membantu

membayai hidup dan kuliah, memanfaatkan waktu yang kosong dan membangun pemberdayaan diri serta masyarakat, melatih kepemimpinan, kerja keras dan kerja sama, kemandirian, kreatif, inovasi dan berani mengambil suatu keputusan atas suatu risiko. Sehingga skripsi ini bisa dijadikan referensi untuk penelitian yang sedang dilakukan oleh penulis.

## **F. Landasan Pemikiran**

### **F.1 Landasan Teoritis**

Menurut Teori Salim Siagian (1999) kewirausahaan adalah semangat, sikap atau perilaku dan kemampuan menanggapi secara positif terhadap suatu peluang yang menguntungkan diri sendiri atau memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan atau perusahaan, dengan selalu berusaha mencari peluang dan melayani pelanggan dengan lebih baik, serta mampu menciptakan dan memberikan produk yang lebih bermanfaat dengan menerapkan sistem kerja yang lebih efisien melalui pengambilan risiko, kreativitas, inovasi dan kemampuan dalam manajemen diri.

Menurut Anoraga (2007: 66) pengembangan suatu usaha merupakan tanggung jawab seorang wirausahawan yang membutuhkan pandangan kedepan dengan di ikuti motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap pengusaha maka besar harapan mereka dapat merubah usaha yang tadinya kecil menjadi usaha yang menengah bahkan menjadi perusahaan yang besar.

Pengembangan Jiwa Kewirausahaan merupakan kegiatan penting untuk melahirkan generasi masa depan yang berkualitas dan mampu menghadapi perubahan zaman. Dengan kegiatan kewirausahaan, mahasiswa tidak hanya cerdas secara akademik tetapi juga memiliki keterampilan untuk memimpin atau mengelola tim dan bisnisnya, memiliki mental yang kuat, kreatif dan inovatif serta memiliki daya saing yang tinggi. Menurut Siswoyo (2009), Jiwa kewirausahaan mampu mengatasi masalah pengangguran dari kalangan mahasiswa. Kewirausahaan yang ditanamkan dalam kegiatan akademik dan non akademik dikampus dapat menumbuhkan jiwa yang positif, kuat, tangguh, gigih dan mandiri. Menurut Zimmer dan Scarborough (2008), kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda yang digunakan sebagai sumber daya, proses, dan perjuangan untuk menambah nilai terhadap barang atau jasa yang dilakukan dengan keberanian menghadapi risiko dalam bisnis atau peningkatan bisnis dalam hidup untuk mencari peluang menuju sukses. Zuhail (2008) menjelaskan bahwa perubahan membutuhkan orang yang dapat menghargai hal-hal baru untuk berinisiatif mewujudkannya. Individu tersebut adalah seorang pengusaha yang dapat melihat peluang bisnis dari teknologi dan siap memecahkan setiap masalah atau hambatan yang menghalangi terwujudnya suatu perubahan.

*Digital marketing* adalah teknologi yang digunakan sebagai alat untuk memasarkan suatu produk atau jasa melalui media internet. Pemasaran dengan menggunakan internet dapat meningkatkan penjualan, meningkatkan promosi

produk dan jasa, branding produk, serta membina hubungan baik dengan pelanggan. *Digital marketing* adalah kegiatan pemasaran yang dilakukan secara online dengan berbagai cara atau teknik berbasis media digital dengan tujuan untuk menarik konsumen. Ketika perkembangan teknologi berubah cepat dalam kehidupan sehari-hari, maka dibutuhkan lebih banyak kreativitas dan inovasi dari seorang pengusaha dalam menggunakan teknologi dan menjalankan bisnisnya. Produk, metode dan prosedur harus dirubah, kondisi pasar dan cara memasarkan produk pun harus dirubah sesuai alur perkembangan teknologi. Dengan demikian, sangat penting bagi mahasiswa untuk selalu berinovasi dan berkreasi dalam menggunakan teknologi saat menjalankan bisnis mereka.

Menurut Kotler (2007 p.65), Sikap atau perilaku adalah perasaan dan kecendrungan seseorang untuk menyukai atau tidak menyukai sesuatu secara konsisten. Sikap adalah kesiapan mental atau emosional seseorang dalam melakukan tindakan. Sedangkan sikap berwirausaha adalah kecenderungan seseorang untuk berkreasi secara efektif dan mampu merespon suatu risiko yang timbul dalam suatu usaha. Sikap kewirausahaan diukur dari skala sikap berwirausaha seseorang (Gadaam, 2008) dengan indikator tertarik dalam mencari peluang usaha atau melihat pandangan positif mengenai peluang usaha dan berani dalam menghadapi risiko berbisnis.

Peluang Usaha merupakan suatu kesempatan yang dimiliki seseorang untuk mencapai suatu tujuan dengan melakukan usaha yang memanfaatkan berbagai sumber daya yang tersedia. Namun, hal ini berbeda dengan pendapat

ahli tentang peluang usaha. Menurut Arif F. Hadiparanata, Peluang usaha adalah risiko yang harus diambil dan dihadapi untuk mengelola dan mengatur segala urusan finansial. Sedangkan menurut Thomas W. Zimmerer Peluang usaha adalah terapan yang terdiri dari kreativitas dan inovasi seseorang untuk memecahkan suatu masalah dan melihat kesempatan yang akan dihadapi. Seorang wirausahawan harus menemukan, mengevaluasi dan menciptakan peluang dengan mengatasi berbagai kendala yang menghalangi dalam menciptakan sesuatu yang baru.

Menurut Suryana (2014), keberanian mengambil risiko yaitu, seseorang yang menyukai suatu usaha yang lebih menantang untuk mencapai kesuksesan atau kegagalan daripada usaha yang kurang menantang. Menurut Kasmir (2011), Wirausaha didefinisikan sebagai orang yang berani mengambil risiko dari berbagai peluang yang membuka usaha. Artinya, orang tersebut memiliki keberanian untuk memulai usaha tanpa dibayangi perasaan cemas meskipun berada dalam kondisi dan situasi yang tidak pasti. Seorang wirausahawan akan selalu berusaha meningkatkan kreativitas dan inovasinya dalam berwirausaha untuk menciptakan peluang bisnis agar dapat bersaing di dalam pasar. Kemauan dan kemampuan untuk mengambil suatu risiko merupakan salah satu nilai terpenting dalam berwirausaha. Dalam situasi risiko dan ketidakpastian ini, pengusaha membuat keputusan yang mengandung potensi kegagalan atau keberhasilan. Oleh karena itu, pengambilan risiko hanya ditemukan pada orang yang inovatif dan kreatif.

Menurut Rusdiana (2014), Kreativitas adalah keahlian seseorang dalam menciptakan ide-ide baru dan menemukan metode-metode baru dengan melihat permasalahan dan peluang yang ada. Kreativitas adalah suatu kemampuan seseorang untuk menyelesaikan masalah yang memberikan kesempatan kepada individu tersebut untuk menciptakan ide-ide baru yang lebih berkembang Widyatun (1999). Seorang wirausaha yang kreatif akan dengan mudah menemukan suatu peluang yang dapat dijadikan hal baru untuk menghasilkan nilai tambah. Selain harus kreatif seorang wirausaha juga harus memiliki banyak inovasi sehingga tidak hanya membuat sesuatu yang baru tetapi berbeda dari yang lain.

Inovasi menurut Rusdiana (2014) adalah penerapan ide kreatif seseorang. Inovasi dapat dicapai dengan tingkat kreativitas yang cukup tinggi. Kreativitas adalah kemampuan seseorang untuk menerapkan ide baru dalam aktivitas kesehariannya . Banyak perusahaan yang berevolusi dan berkembang hingga saat ini karena mereka memiliki kreativitas dan inovasi yang tinggi. Meningkatkan Kemampuan Inovasi Menurut Rusdiana (2014) yaitu belajar inovasi dari pengalaman yang ada, menetapkan tujuan inovasi, membuat produk inovasi dari yang terkecil dengan cara yang sederhana, melakukan eksperimen serta perbaikan, berinovasi dengan mengikuti alur yang sudah ditetapkan, bekerja dengan penuh semangat serta memiliki keyakinan yang kuat akan berinovasi.

Manajemen diri yang baik yaitu keadaan dimana kita mampu mengendalikan diri sendiri untuk bisa mengatur sikap, pikiran dan emosi.

Sehingga kita dapat mengendalikan diri ketika stress, datangnya keegoisan, kekakuan diri dan mampu memotivasi diri sendiri agar selalu melakukan yang hal-hal baik dalam setiap aktivitas yang akan dilakukan baik untuk diri sendiri, keluarga, ataupun perusahaan. Dengan manajemen diri yang maka kita akan dapat menghadapi berbagai hambatan yang menghadang dengan tenang dan kuat dalam melaluinya demi kesuksesan yang diharapkan. Dengan manajemen diri dan disiplin yang baik, apapun tujuan yang ingin dicapai, harus dimulai dari perencanaan yang sudah matang, pengorganisasian serta aksi yang jelas sampai pada tahap pengontrolan yang harus dilakukan dengan kehati-hatian sehingga kesuksesan bukan hanya sekedar mimpi, melainkan kenyataan yang harus terealisasikan.

## F.2 Kerangka Konseptual



Gambar 1.1

### Kerangka Konseptual

Pada gambar bagan diatas, Salim Siagian memaparkan dalam teorinya bahwa kewirausahaan itu tak lepas dari karakteristik seseorang yakni memiliki semangat dan niat, kemampuan untuk kreatif, kemampuan berinovasi, berani mengambil risiko, kemampuan mencari peluang, kemampuan manajemen diri. Sebagai seorang wirausaha sudah seharusnya memiliki karakteristik yang sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Salim Siagian karena dengan kita memiliki karakteristik tersebut dapat membantu keberlangsungan usaha yang akan dijalankan. Memiliki niat dan semangat dalam menjalankan bisnis menjadi modal dasar yang utama untuk membuka suatu bisnis dimana dari sikap itu kita memiliki kemauan untuk membuka usaha. Dilengkapi dengan karakteristik lainnya seperti memiliki kemampuan untuk selalu kreatif dan inovatif, berani dalam mengambil risiko yang ada, pintar mencari peluang seperti memanfaatkan kecanggihan teknologi saat ini yang semakin berkembang pesat untuk dijadikan alat serbaguna dalam mencapai kesuksesan menjalankan usaha yang akan dijalankan, karena dengan memanfaatkan berbagai jenis *digital marketing* dapat membantu memudahkan wirausaha untuk mengenalkan produknya secara luas.

## **G. Langkah-langkah Penelitian**

### **G.1 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Jln. A. H. Nasution 105, Kampus Universitas Islam Negeri Bandung, Gedung Student Center Lantai. 2. Cibiru Jawab barat. UKM LIKM ini merupakan salah satu unit kegiatan mahasiswa yang ada di UIN Sunan Gunung Djati Bandung dimana Lembaga ini dapat

dikatakan sebagai wadah atau tempat bagi mahasiswa yang ingin melatih, memulai atau mengembangkan bisnis. Alasan memilih lokasi tersebut yaitu UKM LIKM menjadi daya tarik bagi penulis teliti karena LIKM menjadi tempat bagi mahasiswa untuk menyalurkan bakat dan mengembangkan kemampuan dalam berbisnis. LIKM juga dapat membantu mengembangkan mahasiswa yang ingin menjadi pengusaha. Hal tersebut menjadi proses utama dalam membantu pengembangan atau pemberdayaan ekonomi mahasiswa melalui UKM LIKM agar bisa menjadi lebih mandiri dan sukses secara finansial.

## G.2 Paradigma dan Pendekatan

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, karena penelitian deskriptif kualitatif merupakan penelitian yang memberikan gambaran secara rinci tentang individu dan kelompok tertentu mengenai keadaan atau gejala yang terjadi. Penelitian deskriptif ini merupakan penelitian yang dirancang untuk memberikan data sespesifik mungkin tentang orang, keadaan, atau kejadian lainnya. Dan penelitian yang akan diamati adalah pengembangan jiwa kewirausahaan di dalam UKM LIKM kepada mitra UKM LIKM UIN Sunan Gunung Djati Bandung.

## G.3 Metode Penelitian

Teknik deskriptif kualitatif untuk pengumpulan data sangat bervariasi seperti observasi, wawancara secara mendalam, diskusi kelompok, dan catatan lapangan. Metode Penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif

kualitatif yaitu salah satu metode penelitian yang banyak digunakan pada penelitian untuk menjelaskan suatu peristiwa. Menurut Mukhtar (2013) penelitian deskriptif kualitatif merupakan metode yang digunakan peneliti untuk menemukan suatu pengetahuan atau teori pada waktu tertentu. Metode penelitian deskriptif kualitatif adalah metode yang digunakan untuk menafsirkan atau menggambarkan sesuatu fenomena, misalnya kondisi yang ada hubungannya dengan penelitian, pendapat yang berkembang dengan menggunakan prosedur ilmiah untuk menjawab masalah secara aktual. Oleh karena itu, peneliti menganggap metode penelitian deskriptif sesuai dengan penelitian yang akan dilaksanakan.

Metode atau pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah suatu pendekatan yang mengungkapkan situasi sosial tertentu dengan menggambarkan realitas secara benar, dibentuk oleh kata-kata berdasarkan teknik pengumpulan data dan analisis data yang relevan (Djam'an Satori, 2011:25). Dalam penelitian kualitatif istilah populasi tidak digunakan, karena penelitian kualitatif dimulai dari kasus-kasus tertentu yang ada dalam situasi sosial dan hasil penelitiannya tidak diterapkan populasi, tetapi dipindahkan ketempat lain dalam situasi yang memiliki kesamaan dengan situasi sosial pada kasus yang dipelajari. Dalam penelitian kualitatif, sampel tidak disebut responden melainkan, narasumber atau partisipan, informan dalam penelitian (Sugiyono, 2013:298).

## H. Jenis data dan Sumber Data

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif yang menghasilkan berupa data-data, rekaman ataupun dokumentasi baik secara individu atau kelompok.

### H.1 Jenis Data

Jenis data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian ini sesuai dengan focus masalah penelitian yang diajukan, yaitu (1) Apa yang dilakukan UKM LIKM dalam membantu Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan pada Mitra LIKM, (2) Bagaimana Mitra UKM LIKM dalam memanfaatkan *Digital Marketing*, (3) Bagaimana dampak media sosial bagi Mitra UKM LIKM yang memiliki usaha dalam mengembangkan atau meningkatkan bisnis secara digital.

### H.2 Sumber Data

Sumber data dan teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu disesuaikan dengan fokus penelitian dan tujuan penelitian. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder.

Berikut ini penjelasannya :

#### a. Data Primer

Data primer yaitu jenis data yang diperoleh dan digali dari sumber primer (asli). Dan diambil langsung dari sumber pertamanya langsung dari lapangan tanpa perantara yaitu melalui teknik wawancara yang dilakukan kepada pengurus dan mitra UKM LIKM.

## b. Data Sekunder

Data sekunder adalah jenis data yang diperoleh dan digali melalui dokumentasi dan publikasi dari lapangan. pengumpulannya didukung oleh buku, jurnal, skripsi atau sumber-sumber lain yang berkaitan dengan permasalahan yang mendukung untuk pembuatan proposal penelitian ini.

## I. Teknik Penentuan Informan

### I.1 Informan

Informan yaitu sumber data untuk menentukan informasi penting sesuai dengan fokus penelitian. Informan dalam penelitian ini yaitu pengurus dan mitra LIKM.

### I.2 Teknik Penentuan Informan

Penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik Purposive Sampling yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan itu, misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang data yang kita butuhkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek/situasi yang diteliti. Jenis data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang langsung diperoleh lapangan melalui wawancara dan observasi. Koresponden yaitu Mitra UKM LIKM UIN Sunan Gunung Djati Bandung.

## **J. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik Pengumpulan Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik wawancara, observasi dan dokumentasi. Penjelasananya yaitu sebagai berikut:

### **J.1 Wawancara**

Wawancara adalah percakapan yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu peneliti dengan narasumber. Dalam pengumpulan data ini melalui teknik wawancara dengan menggunakan metode primer yang berarti data yang dihasilkan merupakan data yang utama yang bertujuan untuk menjawab pertanyaan dari fokus penelitian. Wawancara dilakukan kepada Mitra UKM LIKM baik secara langsung ataupun tidak langsung.

### **J.2 Observasi (Pengamatan)**

Observasi atau pengamatan ialah pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis berdasarkan gejala-gejala yang hendak diteliti. Dalam hal ini, peneliti melakukan pengamatan mengenai pengembangan kewirausahaan untuk meningkatkan perekonomian yang dilakukan di UKM LIKM UIN Sunan Gunung Djati Bandung.

### **J.3 Dokumentasi**

Dokumentasi merupakan sejumlah fakta besar dan data yang tersimpan berupa laporan, catatan harian, dan foto. Dalam hal ini peneliti mengumpulkan data-data tersebut berupa foto-foto dan laporan tertulis yang didapatkan dari

hasil wawancara dengan Mitra UKM LIKM UIN Sunan Gunung Djati Bandung.

#### **K. Teknik Penentuan Keabsahan Data**

Validasi data digunakan untuk memberikan tingkat kepercayaan terhadap keakuratan hasil dari penelitian. Keabsahan data disesuaikan dengan proses penelitian yang sedang berlangsung.

#### **L. Teknik Analisis Data**

Analisa data adalah proses pengumpulan secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara dan catatan lapangan. Sehingga dapat dipelajari dan dipahami oleh diri sendiri ataupun orang lain. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif ialah penelitian yang bertujuan untuk menganalisis keadaan, kondisi atau aspek yang dikemukakan, dihasilkan dan disajikan dalam bentuk laporan penelitian. Data yang diperoleh dari lapangan kemudian disusun, diproses, lalu ditarik kesimpulan. Analisis data yang dilakukan penulis yaitu sebagai berikut:

##### **L.1 Pengumpulan Data**

Peneliti mengumpulkan data dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi yang di tulis dari catatan lapangan.

## L.2 Reduksi Data

Reduksi data berarti merangkum dengan memfokuskan dan memilih hal-hal yang penting, kemudian membuang hal yang tidak penting atau diperlukan dengan mengorganisasi data sehingga kesimpulan akhir dapat diambil.

## L.3 Penyajian Data

Data yang diperoleh dikategorikan menurut topik permasalahan yang ada di fokus masalah lalu dikumpulkan, sehingga dapat memudahkan peneliti untuk menarik inti yang ada hubungannya dengan data yang diteliti.

## L.4 Penarikan Kesimpulan

Kesimpulan yaitu kesimpulan awal yang ditarik dengan data sementara pada saat penelitian. Setelah semua data sudah benar-benar terkumpul dengan lengkap maka peneliti akan menarik kesimpulan akhir