

**Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin****Volume 1, Nomor 11 Desember 2023****Licensed by CC BY-SA 4.0****E-ISSN: [2986-6340](https://doi.org/10.5281/zenodo.10432618)****DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.10432618>**

## **Analisis Keunggulan Usaha Online Pada Mahasiswa**

**Nur Alfiana Kholizah<sup>2</sup>, Intan Nuraini<sup>2</sup>, Lucky Tirta Nurarfiansyah<sup>3</sup>**<sup>1,2,3</sup>Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan, IndonesiaEmail: [nuralfianakholizah@gmail.com](mailto:nuralfianakholizah@gmail.com)<sup>1</sup>, [intan16aini@gmail.com](mailto:intan16aini@gmail.com)<sup>2</sup>, [luckysyah1003@gmail.com](mailto:luckysyah1003@gmail.com)<sup>3</sup>

### **Abstrak**

Mahasiswa memiliki potensi dan minat yang tinggi dalam berwirausaha, serta memiliki sifat yang inovatif, percaya diri, terbuka dengan hal baru, berani mengambil risiko, suka berencana, dan pantang menyerah. Selain itu, inovasi produk usaha pelajar merupakan kekuatan utama dalam membentuk kemampuan mengembangkan usaha. Modal dan kreativitas dianggap sebagai kendala dalam memulai usaha. Mahasiswa juga melihat peluang besar dalam bisnis online. Oleh karena itu, mahasiswa memiliki potensi dan minat yang besar dalam berwirausaha, termasuk dalam bisnis online. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Analisis keunggulan usaha online pada mahasiswa. Yang dimana analisis keunggulan usaha online pada mahasiswa menunjukkan bahwa banyak mahasiswa memilih usaha online karena kesamaannya, biaya yang relatif rendah, dan akses ke pasar yang lebih luas. Mereka dapat mengelola waktu belajar dan usaha dengan lebih baik, serta memperoleh pengalaman berwirausaha. Namun, tantangan seperti persaingan yang ketat dan kurangnya pengalaman bisnis juga perlu diperhatikan. Oleh karena itu, pelajar perlu mempertimbangkan dengan cermat kualitas yang barang yang dijual agar pembeli tidak kecewa. Berkembangnya globalisasi dan perkembangan zaman yang semakin pesat kita sebagai mahasiswa mampu berbisnis atau mencari peluang untuk menambah uang saku atau menambah pendapatan kita sendiri dengan berbisnis online.

**Kata kunci:** *Wirausaha, bisnis online, Mahasiswa*

### **Abstract**

*Students have high potential and interest in entrepreneurship, and have innovative, confident, open to new things, dare to take risks, like to plan, and never give up. In addition, innovation of student business products is a major strength in shaping the ability to develop a business. Capital and creativity are considered as obstacles in starting a business. Students also see great opportunities in online business. Therefore, students have great potential and interest in entrepreneurship, including in online business.*

*This study aims to determine the analysis of the advantages of online businesses in college students. Which is where the analysis of the advantages of online businesses in college students shows that many students choose online businesses because of their similarities, relatively low costs, and access to a wider market. They can better manage their study and business time, and gain entrepreneurial experience. However, challenges such as fierce competition and lack of business experience are also worth noting. Therefore, students need to carefully consider the quality of the goods being sold so that buyers are not disappointed. With the development of globalization and the rapid development of the times, we as students are able to do business or look for opportunities to increase pocket money or increase our own income by doing business online.*

**Keywords:** *Entrepreneurship, online business, Students*

---

### **Article Info**

Received date: 30 November 2023

Revised date: 12 December 2023

Accepted date: 25 December 2023

## **PENDAHULUAN**

Dalam era digital ini, mahasiswa semakin menghadapi tuntutan untuk mengembangkan pengetahuan dan keterampilan yang relevan dengan perkembangan teknologi. Salah satu bentuk penerapan ilmu yang dapat dijalankan oleh mahasiswa adalah melalui usaha online. Analisis keunggulan usaha online pada mahasiswa menjadi penting untuk memahami dampak positif dan peluang yang dapat diambil dari keterlibatan mereka dalam dunia bisnis digital.

Dengan menjalankan usaha online, mahasiswa dapat menggali berbagai manfaat, seperti pengembangan keterampilan manajemen waktu, kreativitas, serta pemahaman terhadap pasar dan tren digital. Selain itu, keunggulan usaha online juga mencakup fleksibilitas waktu yang memungkinkan mahasiswa untuk menjalankan bisnisnya sejalan dengan jadwal kuliah dan kegiatan akademis lainnya. Melalui analisis ini, kita dapat mendapatkan wawasan mengenai sejauh mana mahasiswa dapat memanfaatkan peluang bisnis online untuk mengembangkan kompetensi dan meraih keberhasilan dalam berwirausaha di era digital.

Di dalam Bisnis online menawarkan berbagai keunggulan yang menarik. Salah satunya adalah akses global yang tidak dibatasi oleh batas geografis, memungkinkan pelaku usaha untuk menjangkau konsumen di seluruh dunia tanpa perlu memiliki kantor fisik. Selain itu, bisnis online juga memiliki biaya operasional yang rendah dibandingkan dengan bisnis konvensional. Keunggulan lainnya termasuk kemudahan dalam mendapatkan data pelanggan, kenyamanan waktu dan tempat, serta kemampuan untuk menargetkan pasar dengan lebih tepat melalui analisis data. Dengan berbagai kelebihan ini, bisnis online menjadi pilihan menarik di era digital, memberikan peluang luar biasa bagi para pelaku usaha untuk meraih kesuksesan di pasar global.

Dengan bisnis online bagi mahasiswa juga dapat menghasilkan keuntungan yang banyak untuk para mahasiswa. Dengan memanfaatkan teknologi internet, mahasiswa dapat menjalankan berbagai jenis bisnis online, yang memungkinkan mereka meraih kesuksesan di dunia bisnis, terutama teruntuk bagi mahasiswa.

## **METODE PENELITIAN**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisa keunggulan usaha online pada mahasiswa. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan menggunakan studi literatur kepustakaan. Adapun menurut Moleong (2017:6) penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian seperti perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus. Metode penelitian kualitatif bertujuan untuk menjelaskan suatu fenomena dengan mendalam dan dilakukan dengan mengumpulkan data sedalam-dalamnya. Metode kualitatif lebih mengutamakan pengamatan fenomena dan lebih meneliti ke substansi makna dari fenomena tersebut.

Adapun metode yang di gunakan adalah studi literatur dimana metode studi literatur adalah serangkaian kegiatan yang berkenaan dengan metode pengumpulan data pustaka, membaca dan mencatat, serta mengelolah bahan penelitian (Zed, 2008:3). Tahapan penelitian ini adalah menganalisis mengenai tema yang terkait, mengumpulkan sumber-sumber seperti buku dan bacaan lainnya, mengumpulkan penelitian-penelitian sebelumnya yang masih berkaitan dengan judul, lalu menganalisa dari apa yang sudah di kumpulkan tersebut.

## **KAJIAN PUSTAKA**

Bisnis online adalah aktivitas bisnis yang merujuk pada perdagangan atau layanan yang dilakukan melalui media elektronik atau internet. Bisnis online dikenal dengan *e-commerce*. Bisnis online mencakup berbagai model, antara lain *e-commerce*, pemasaran afiliasi, dan layanan digital. (Nuriasari, 2014) Secara umum bisnis online adalah penggunaan teknologi informasi untuk memudahkan proses bisnis, melakukan *e-commerce* dan menyediakan kerja sama untuk mendukung komunikasi perusahaan.

Bisnis online merujuk pada semua jenis kegiatan online yang menggunakan internet. Bisnis online menawarkan fleksibilitas yang tinggi, dapat dijalankan dari mana saja dengan koneksi internet, dan memberikan potensi pasar yang lebih luas daripada bisnis fisik. Namun, seperti bisnis lainnya bisnis online juga memerlukan perencanaan, strategi pemasaran, manajemen keuangan, dan dedikasi yang serius untuk berhasil. (Kurniawan & Wibowo, 2015) Bisnis online memiliki banyak manfaat yang dapat mempengaruhi kesuksesan dan keuntungan perusahaan. Berikut ini adalah manfaat dari bisnis online:

1. Akses Pasar Yang Luas

Dengan bisnis online, produsen dapat menjangkau pelanggan potensial di seluruh dunia. Dan tidak terbatas pada wilayah geografis tertentu, sehingga dapat meningkatkan potensi penjualan dan pertumbuhan bisnis.

## 2. Biaya Operasional

Yang Lebih Rendah Bisnis online memiliki biaya operasional yang lebih rendah dibandingkan dengan bisnis fisik. Pelaku produsen tidak perlu membayar sewa atau biaya overhead untuk toko fisik, staf yang besar, atau inventaris besar.

## 3. Fleksibilitas Waktu Dan Tempat

Bisnis online memungkinkan produsen untuk bekerja dari mana saja dan kapan saja, selama memiliki koneksi internet. Dan tidak terikat oleh jadwal kerja yang kaku dan dapat mengatur waktu sendiri. Ini memberikan fleksibilitas yang besar, terutama bagi mereka yang ingin menjalankan bisnis sampingan atau memiliki tanggung jawab lain.

## 4. Interaksi Yang Lebih Mudah Dengan Pelanggan

Melalui platform online, produsen dapat berinteraksi dengan pelanggan secara langsung. Ini dapat dilakukan melalui obrolan langsung, email, atau media sosial. Menggunakan teknik ini dapat membantu memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan.

## 5. Pembayaran Dan Transaksi

Yang Mudah Dengan bisnis online, pelaku produsen dapat menawarkan berbagai metode pembayaran kepada pelanggan, termasuk kartu kredit, transfer bank, dan pembayaran digital. Ini membuat proses pembelian dan transaksi menjadi lebih mudah bagi pelanggan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan tingkat konversi dan kepuasan pelanggan. (Muarifin et al., 2023)

Adapun jenis-jenis bisnis online, antara lain:

1. *Affiliate Marketing*
2. *Reseller*
3. Produk Informasi
4. Bisnis Iklan (*Advertising*)
5. *Paid To Click/PTC*
6. *Paid To Review*
7. Jualan Link
8. Toko Online
9. *Content Writer*
10. Jasa Online
11. Menjual Website ataupun Blog
12. Investasi Online
13. *Domain Parking*

Bisnis online juga memiliki kelebihan dan kekurangan, yaitu sebagai berikut:

### Kelebihan Bisnis Online:

- a. Pembeli tidak perlu mengunjungi tempat penjualan baik itu toko, butik, mall, dan lain sebagainya. Pembeli cukup klik ke web yang dituju dan memilih barang yang dikehendaki.
- b. Pemilihan barang bisa dilakukan dari rumah atau kantor sehingga pembelian bisa dilakukan berjam-jam tanpa harus keluar rumah.
- c. Penjual dapat menekan ongkos pembukaan toko karena melalui belanja online, penjual cukup memasarkan produknya melalui Internet.
- d. Pemasaran produk bisa mencapai seluruh dunia dengan biaya yang murah.

### Kekurangan Bisnis Online:

- a. Kualitas barang yang diinginkan kadang-kadang berbeda kualitasnya dengan yang tercantum di website.
- b. Rentan aksi penipuan dimana banyak kasus ketika pembeli telah mengirim sejumlah uang yang disepakati, barang yang dibeli tidak dikirim.
- c. Rentan rusak atau pecah karena media pengiriman adalah ekspedisi pengiriman.
- d. Rentan aksi pembobolan rekening karena pembayaran dilakukan melalui Internet.

e. Marak aksi spamming karena setelah pembeli melakukan registrasi, penjual cenderung selalu mengirimkan katalog online melalui email pembeli maka hal ini cukup mengganggu privasi pembeli. (Muhhamad Arraziq, Rahmaniah, Firdausi Aulia Noerannisa Mauizah, Nurkholis Majid, 2023)

Walaupun demikian, perlu diingat bahwa kesuksesan bisnis online juga bergantung pada strategi yang tepat, pemahaman pasar, dan pelayanan pelanggan yang baik.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam hasil penelitian banyak dari kalangan anak muda atau mahasiswa yang sudah memanfaatkan aplikasi online shop untuk mereka gunakan sebagai peluang usahanya, mereka dapat membagi waktu kuliah mereka dan waktu berbisnisnya, namun tak sedikit juga dari kita kalangan anak muda yang masih bermalas-malasan untuk membuka usaha bisnis online mungkin jangkauan tempat yang mereka tinggali memungkinkan mereka malas untuk usaha online karena akan berdampak dengan ongkos kirim pembeli. Banyak hal positif yang dapat kita dapatkan Ketika berbisnis online ini, kita dapat belajar berbisnis sejak muda, kita juga dapat manajemen waktu kita dengan baik antara kesibukan kuliah dan berbisnis, dapat meringankan beban orang tua kita karena mampu perbenghasilan untuk kebutuhan kita sehari-hari, mampu memenuhi kebutuhan kita sendiri.

Untuk menambah daya tarik pembeli, para penjual harus pandai-pandai mengatur strategi bisnis, misalnya memberi diskon di hari-hari tertentu agar pembeli merasa tertarik ingin membeli karena mendapat potongan harga, penjual juga bisa menjual barang-barang yang sering dibutuhkan oleh konsumen contohnya baju, peralatan kuliah dan banyak yang menjual beberapa makanan ringan dan berat di kampus.

Tetapi perlu diperhatikan juga untuk kualitas barang yang dijual agar pembeli tidak kecewa. Berkembangnya globalisasi dan perkembangan zaman yang semakin pesat kita sebagai mahasiswa mampu berbisnis atau mencari peluang untuk menambah uang saku atau menambah pendapatan kita sendiri dengan berbisnis online.

Kebutuhan kita sebagai Mahasiswa terbilang tidak sedikit apalagi dengan Keadaan Mahasiswa yang merantau untuk menuntut ilmu di Universitas yang jauh dari rumahnya, karena banyaknya hal yang Mereka butuhkan itu, Mereka harus menggunakan peluang online shop untuk menambah penghasilan untuk kebutuhan kuliah mereka, kita juga bisa membuka peluang lapangan pekerjaan untuk orang lain. Jadi diperlukan beberapa cara agar memulai pelaksanaan penjualan usaha bisnis online lancar dan mudah sebagai berikut :

1. Menentukan ide bisnis
2. Membuat rencana bisnis yang berstruktur
3. Ketahui target pasar yang ingin dituju
4. Menggunkan sosial media
5. Buat branding untuk bisnis
6. Membangun tim yang solid
7. Mencari modal

Bisnis online untuk mahasiswa, selain dapat menghasilkan keuntungan. Mahasiswa juga bisa lebih mengerti makna tanggung jawab, baik itu kuliah maupun bisnis yang sedang dijalankannya. Salah satu manfaat utama dalam menjalankan bisnis online adalah mahasiswa akan dapat menghemat banyak uang. Berikut adalah beberapa penjelasan manfaat bisnis online untuk mahasiswa yang didapat sebagai berikut :

1. Menyimpan uang
2. Sederhana dan nyaman
3. Mengasah daya kreatifitas
4. Memperluas jaringan bisnis
5. Mudah untuk tetap berhubungan dengan pelanggan
6. Memperluas teman

**SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka hasil penelitian ini dapat ditarik kesimpulan bahwa bisnis online adalah bisnis yang menggunakan media Internet sebagai pemasaran suatu produk atau jasa. Media Internet dapat diakses melalui ponsel pintar (smartphone), tablet, komputer dan perangkat- perangkat yang terhubung ke Internet. Sedangkan produk yang dipasarkan bisa berupa barang, produk digital dan jasa. Contoh produk barang adalah seperti barang elektronik, pakaian, aksesoris, makanan dan lain-lain. Untuk produk digital seperti video, audio, software, foto, e-book dan sebagainya. Sedangkan untuk jasa dapat berupa jasa pembuatan website, pemasangan iklan, penterjemah, design grafis dan lain-lain.

Seiring berjalannya waktu dengan perkembangan zaman yang semakin maju, sebagai makhluk sosial pasti memiliki kebutuhan yang meningkat, begitu juga dengan seseorang yang ingin memulai bisnis online, orang itu juga memiliki kesulitan yang mungkin tidak kita ketahui. Setiap pelaku usaha yang sebagian ataupun semua aktivitas bisnisnya dilakukan melalui Internet, bisa dikatakan mereka menjalankan bisnis online. Aktivitas bisnis ini meliputi kegiatan jual beli produk atau barang secara online, maupun menyediakan jasa secara online, dan banyak jenis bisnis lainnya yang bisa ditemukan di Internet dalam berbagai bidang industri. Kegiatan bisnis online dapat diwujudkan dalam berbagai jenis seperti website, toko online, blog, hingga akun sosial media.

**REFERENSI**

- Kurniawan, A. W., & Wibowo, A. M. (2015). Makna bisnis online bagi pengusaha muda. *Jurnal Komunikasi Hasil Pemikiran Dan Penelitian*, 1(2), 28–36.  
<https://journal.uniga.ac.id/index.php/JK/article/download/489/507>
- Muarifin, M. S., Anjani, R. D., Ryan, A., Putratama, N., & Asbari, M. (2023). Bisnis Online : Saving The Future. : *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 01(01), 86–90.
- Muhhamad Arraziq, Rahmaniah, Firdausi Aulia Noerannisa Mauizah, Nurkholis Majid, R. M. (2023). *Bisnis Online, Jenis, Keunggulan, dan Kelemahannya*. 9, 1–14.  
<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK558907/>
- Nuriasari, S. (2014). Bisnis Online Dalam Perspektif Islam. *Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syari'ah*, 2(1), 1–26.