

## LAMPIRAN 1

### DAFTAR PERTANYAAN KUESIONER PENGARUH SIKAP, MOTIVASI, DAN PENGETAHUAN TEKNOLOGI INTERNET TERHADAP KEBERHASILAN USAHA *ONLINE SHOP* MAHASISWA UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

Dengan hormat,

Bersama ini saya mohon kesediaan mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata untuk menjawab dan mengisi daftar pertanyaan kuesioner atas penelitian tentang pengaruh sikap, motivasi, dan pengetahuan teknologi internet terhadap keberhasilan usaha *online shop* mahasiswa Universitas Katolik Soegijapranata. Saya mohon saudara/i dapat menjawab pertanyaan dengan memberikan tanda (√) pada kolom yang telah tersedia sesuai dengan pilihan dan jawaban saudara serta mengisi titik-titik di tempat yang tersedia. Pada bagian I yaitu Identitas Responden, sedangkan pernyataan bagian II menyediakan jawaban dengan pilihan dan penilaian dapat dilakukan sebagai berikut :

- SS** = **Sangat Setuju**
- S** = **Setuju**
- TS** = **Tidak Setuju**
- STS** = **Sangat Tidak Setuju**

Sedangkan bagian III anda dapat mengisi titik-titik di tempat yang telah disediakan.

Masing-masing responden hanya diberi kesempatan memilih 1 (satu) jawaban saja. Terimakasih atas kerjasama dan partisipasi saudara/i.

## I. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : 1. Pria 2. Wanita
3. Usia :
4. Nama Usaha :
5. Lama Usaha Berdiri
  1. < 1 tahun
  2. 1-3 tahun
  3. 3-5 tahun
  4. > 5 tahun
6. Platform :
7. Target Market :
8. Jenis online shop : 1. Reseller 2. Produk Sendiri
9. Omset/bulan :
  1. < Rp 500.000
  2. Rp 500.000 – Rp 1.000.000
  3. Rp 1.000.000 – Rp 2.000.000
  4. > Rp 2.000.000

## II. PERTANYAAN TERTUTUP

### A. SIKAP

No	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
1.	Saya disiplin terhadap waktu, kualitas dan sistem kerja				
2.	Saya memiliki komitmen tinggi yang saya sepakati dari awal agar bisnis <i>online</i> saya sukses				
3.	Saya jujur dalam situasi apapun dalam menjalankan bisnis <i>online shop</i>				
4.	Saya berpikir kreatif dan inovatif untuk menarik minat konsumen				
5.	Saya selalu mandiri untuk				

	mengambil keputusan dan tidak bergantung pada orang lain				
--	--	--	--	--	--

**B. MOTIVASI**

No	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
1.	Saya termotivasi membuka usaha <i>online shop</i> karena dapat bekerja dengan bebas, tidak terikat peraturan organisasi, tidak berada dalam pengawasan, serta bebas berkarya				
2.	Saya menginginkan keberhasilan diri seperti pencapaian kenyamanan, kepuasan kerja, dan keinginan untuk memenuhi kebutuhan				
3.	Saya siap untuk menanggung resiko atas keputusan yang akan saya ambil				
4.	Saya berwirausaha <i>online shop</i> karena saya akan mengejar prestasi agar termotivasi mencapai kesuksesan				
5.	Saya berwirausaha <i>online shop</i> karena saya sudah siap dalam ketersediaan modal, informasi, dan sumber daya.				

**C. PENGETAHUAN TEKNOLOGI INTERNET**

No	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
1.	Penguasaan tentang teknologi internet dapat membantu saya dalam menjalankan bisnis <i>online shop</i>				
2.	Saya sudah mempunyai pengalaman menggunakan internet				
3.	Saya sudah mempunyai pengalaman <i>online shopping</i>				

**D. KEBERHASILAN USAHA**

No	Pertanyaan	STS	TS	S	SS
1.	Terjadi efisiensi produksi dalam usaha <i>online shop</i> saya				
2.	Terjadi peningkatan jumlah dan variasi produk dalam usaha <i>online shop</i> saya				
3.	Peningkatan pendapatan mempengaruhi keberhasilan usaha				
4.	Adanya peningkatan <i>followers</i> di media sosial setiap bulannya				

**III. PERTANYAAN TERBUKA**

**A. SIKAP**

1. Berikan contoh sistem kerja seperti apa yang anda jalankan dalam usaha *online shop*

.....  
.....

2. Jelaskan komitmen yang anda sepakati dalam menjalankan usaha *online shop*

.....  
.....

3. Berikan alasan bahwa anda harus jujur dalam menjalankan usaha *online shop*

.....  
.....

4. Berikan contoh berpikir yang kreatif dan inovatif yang sudah diterapkan dalam usaha *online shop* anda

.....  
.....

5. Berikan alasan bahwa anda harus mandiri saat mengambil keputusan dalam menjalankan usaha *online shop*

.....  
.....

**B. MOTIVASI**

1. Apa yang membuat anda termotivasi untuk membuka usaha *online shop*?

.....  
.....

2. Apakah anda sudah mencapai keberhasilan diri dalam menjalankan usaha online shop? (Jika sudah, berikan contoh keberhasilan diri yang anda capai)  
.....
3. Berikan contoh resiko yang sudah anda alami saat menjalankan usaha *online shop*  
.....  
.....
4. Berikan contoh prestasi apa yang anda inginkan dalam menjalankan usaha *online shop*  
.....  
.....
5. Apakah dengan adanya ketersediaan modal, informasi, dan sumber daya membantu anda dalam menjalankan bisnis *online shop*? ((Ya/Tidak, berikan alasannya)  
.....

**C. PENGETAHUAN TEKNOLOGI INTERNET**

1. Sejak kapan anda belajar tentang pengetahuan teknologi internet? (sebutkan usia) dan sejauh mana anda menguasai teknologi internet untuk mengembangkan usaha *online shop*?  
.....
2. Berapa lama anda mempunyai pengalaman menggunakan internet?  
.....
3. Berapa lama anda mempunyai pengalaman *online shopping* / belanja *online*?  
.....

**D. KEBERHASILAN USAHA**

1. Apakah rata-rata *cost* anda seimbang dalam menjalankan usaha *online shop*? (Ya/Tidak, berikan alasannya)

.....  
.....

2. Apakah peningkatan jumlah dan variasi produk dikarenakan permintaan konsumen? (Ya/Tidak, berikan alasannya)

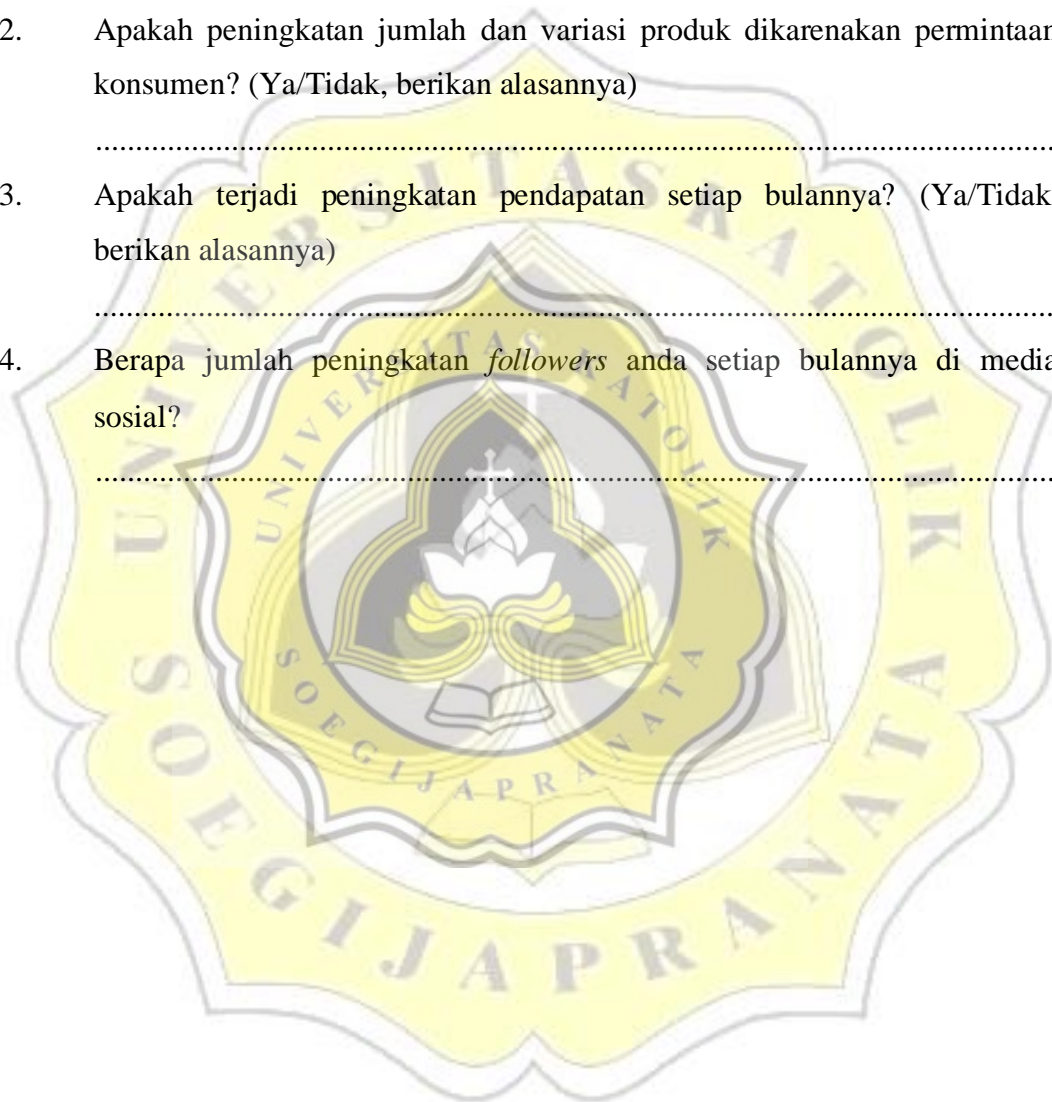
.....

3. Apakah terjadi peningkatan pendapatan setiap bulannya? (Ya/Tidak, berikan alasannya)

.....

4. Berapa jumlah peningkatan *followers* anda setiap bulannya di media sosial?

.....



**LAMPIRAN 2**

**Tabulasi Jawaban Responden Variabel Sikap, Motivasi, dan Pengetahuan Teknologi Internet**

NO	X1					Total_X1	X2					Total_X2	X3			Total_X3
	X1_1	X1_2	X1_3	X1_4	X1_5		X2_1	X2_2	X2_3	X2_4	X2_5		X3_1	X3_2	X3_3	
1	4	4	4	4	4	20	3	3	3	3	3	15	4	4	4	12
2	3	3	4	3	3	16	4	3	4	4	4	19	4	3	4	11
3	3	4	4	4	4	19	4	4	3	4	4	19	4	4	4	12
4	3	3	4	3	4	17	3	4	4	4	3	18	4	4	3	11
5	3	3	3	3	3	15	3	3	3	4	3	16	4	4	4	12
6	4	4	4	4	3	19	4	3	3	3	3	16	4	4	4	12
7	4	4	4	4	4	20	3	4	4	4	4	19	4	4	3	11
8	4	4	4	4	4	20	4	4	4	3	4	19	4	4	4	12
9	4	4	4	4	4	20	4	3	3	4	3	17	4	4	4	12
10	3	4	4	3	4	18	4	4	4	4	3	19	4	4	4	12
11	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
12	3	4	4	3	3	17	4	4	4	3	2	17	4	3	4	11
13	4	4	4	4	4	20	3	3	3	3	3	15	4	4	4	12
14	4	4	4	4	4	20	4	4	3	4	3	18	4	4	4	12
15	3	3	3	4	4	17	4	4	3	4	4	19	4	4	4	12
16	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
17	4	3	3	4	4	18	4	3	3	3	3	16	4	3	3	10
18	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
19	4	4	4	4	4	20	3	3	3	3	4	16	4	4	4	12
20	4	4	4	4	4	20	4	3	3	3	3	16	3	3	3	9
21	4	4	4	4	3	19	4	4	4	4	3	19	4	4	4	12
22	4	4	4	4	4	20	4	4	3	3	4	18	4	4	4	12
23	3	3	4	3	3	16	4	4	4	3	3	18	4	4	4	12
24	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9
25	4	4	4	4	4	20	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9
26	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12
27	3	4	4	3	3	17	3	3	3	3	3	15	4	4	4	12
28	3	3	4	3	4	17	4	4	4	4	4	20	3	3	3	9
29	4	4	4	4	3	19	4	4	4	4	4	20	4	3	3	10
30	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12



**LAMPIRAN 3****Tabulasi Jawaban Responden Variabel Keberhasilan Usaha**

NO	Y1				Total Y1
	Y1_1	Y1_2	Y1_3	Y4_4	
1	3	3	3	4	13
2	3	3	3	3	12
3	4	4	3	4	15
4	3	3	4	3	13
5	3	3	3	3	12
6	4	4	4	4	16
7	3	4	4	3	14
8	3	4	4	4	15
9	2	4	4	4	14
10	4	4	4	4	16
11	4	4	4	4	16
12	3	3	3	4	13
13	3	3	3	3	12
14	3	3	3	3	12
15	3	2	3	4	12
16	4	4	4	3	15
17	3	2	4	3	12
18	4	4	4	4	16
19	4	4	4	3	15
20	3	3	3	3	12
21	3	4	4	3	14
22	3	3	3	3	12
23	3	3	3	3	12
24	3	3	2	3	11
25	3	3	3	3	12
26	4	4	4	3	15
27	3	2	4	3	12
28	4	4	4	4	16
29	4	3	4	3	14
30	4	4	4	4	16

**LAMPIRAN 4**

**UJI VALIDITAS**

**SIKAP (X1)**

**Correlations**

		X1_1	X1_2	X1_3	X1_4	X1_5	TOTAL_X1
X1_1	Pearson Correlation	1	,636**	,312	,860**	,408*	,872**
	Sig. (2-tailed)		,000	,093	,000	,025	,000
	N	30	30	30	30	30	30
X1_2	Pearson Correlation	,636**	1	,650**	,592**	,263	,819**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,001	,160	,000
	N	30	30	30	30	30	30
X1_3	Pearson Correlation	,312	,650**	1	,171	,171	,562**
	Sig. (2-tailed)	,093	,000		,366	,366	,001
	N	30	30	30	30	30	30
X1_4	Pearson Correlation	,860**	,592**	,171	1	,524**	,862**
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,366		,003	,000
	N	30	30	30	30	30	30
X1_5	Pearson Correlation	,408*	,263	,171	,524**	1	,643**
	Sig. (2-tailed)	,025	,160	,366	,003		,000
	N	30	30	30	30	30	30
TOTAL_X1	Pearson Correlation	,872**	,819**	,562**	,862**	,643**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,001	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30	30

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## MOTIVASI (X2)

Correlations

		X2_1	X2_2	X2_3	X2_4	X2_5	TOTAL_X2
X2_1	Pearson Correlation	1	,505**	,364*	,308	,247	,643**
	Sig. (2-tailed)		,004	,048	,097	,188	,000
	N	30	30	30	30	30	30
X2_2	Pearson Correlation	,505**	1	,680**	,522**	,390*	,839**
	Sig. (2-tailed)	,004		,000	,003	,033	,000
	N	30	30	30	30	30	30
X2_3	Pearson Correlation	,364*	,680**	1	,471**	,298	,764**
	Sig. (2-tailed)	,048	,000		,009	,109	,000
	N	30	30	30	30	30	30
X2_4	Pearson Correlation	,308	,522**	,471**	1	,437*	,749**
	Sig. (2-tailed)	,097	,003	,009		,016	,000
	N	30	30	30	30	30	30
X2_5	Pearson Correlation	,247	,390*	,298	,437*	1	,670**
	Sig. (2-tailed)	,188	,033	,109	,016		,000
	N	30	30	30	30	30	30
TOTAL_X2	Pearson Correlation	,643**	,839**	,764**	,749**	,670**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30	30

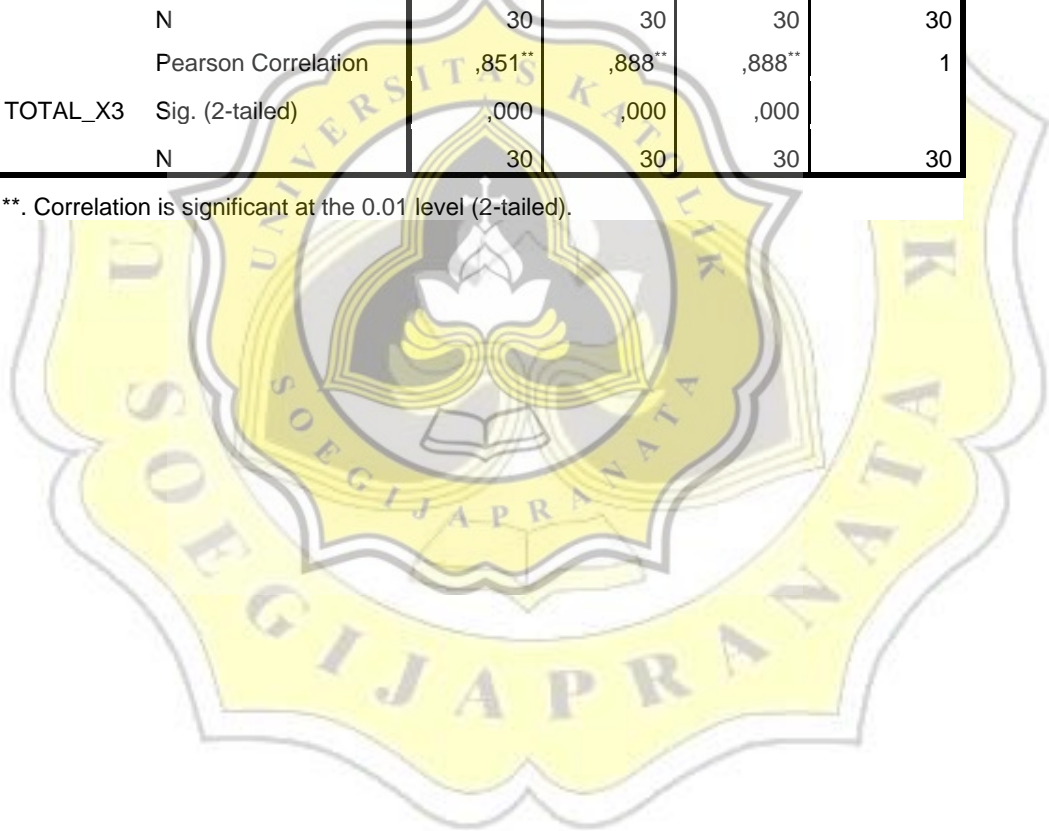
\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## PENGETAHUAN TEKNOLOGI INTERNET (X3)

		Correlations			
		X3_1	X3_2	X3_3	TOTAL_X3
X3_1	Pearson Correlation	1	,650**	,650**	,851**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000
	N	30	30	30	30
X3_2	Pearson Correlation	,650**	1	,659**	,888**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000
	N	30	30	30	30
X3_3	Pearson Correlation	,650**	,659**	1	,888**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000
	N	30	30	30	30
TOTAL_X3	Pearson Correlation	,851**	,888**	,888**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).



## KEBERHASILAN USAHA (Y)

Correlations

		Y1_1	Y1_2	Y1_3	Y1_4	TOTAL_Y1
Y1_1	Pearson Correlation	1	,503**	,405*	,253	,742**
	Sig. (2-tailed)		,005	,026	,177	,000
	N	30	30	30	30	30
Y1_2	Pearson Correlation	,503**	1	,463**	,373*	,834**
	Sig. (2-tailed)	,005		,010	,043	,000
	N	30	30	30	30	30
Y1_3	Pearson Correlation	,405*	,463**	1	,194	,718**
	Sig. (2-tailed)	,026	,010		,305	,000
	N	30	30	30	30	30
Y1_4	Pearson Correlation	,253	,373*	,194	1	,596**
	Sig. (2-tailed)	,177	,043	,305		,001
	N	30	30	30	30	30
TOTAL_Y1	Pearson Correlation	,742**	,834**	,718**	,596**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,001	
	N	30	30	30	30	30

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## LAMPIRAN 4

### UJI RELIABILITAS

#### SIKAP (X1)

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,815	5

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1_1	15,0000	1,655	,766	,724
X1_2	14,9000	1,817	,694	,751
X1_3	14,7667	2,323	,397	,830
X1_4	14,9333	1,720	,756	,729
X1_5	14,9333	2,064	,433	,830

#### MOTIVASI (X2)

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,782	5

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2_1	14,1000	2,576	,456	,772
X2_2	14,2000	2,166	,724	,685
X2_3	14,3000	2,286	,605	,725
X2_4	14,2333	2,323	,585	,732
X2_5	14,3667	2,378	,442	,785

**PENGETAHUAN TEKNOLOGI INTERNET (X3)**

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,842	3

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X3_1	7,4667	,671	,714	,795
X3_2	7,6000	,524	,720	,772
X3_3	7,6000	,524	,720	,772

## KEBERHASILAN USAHA (Y)

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,703	4

### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y1_1	10,3000	1,734	,527	,616
Y1_2	10,2667	1,375	,619	,547
Y1_3	10,1000	1,748	,475	,647
Y1_4	10,2333	2,047	,348	,714



**LAMPIRAN 5**

**UJI REGRESI LINEAR BERGANDA – UJI t – UJI F**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-2,361	3,542		-,666	,511
TOTAL_X1	,306	,144	,310	2,123	,043
TOTAL_X2	,475	,130	,530	3,641	,001
TOTAL_X3	,162	,225	,106	,719	,479

a. Dependent Variable: TOTAL\_Y1

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	39,265	3	13,088	8,160	,001 <sup>b</sup>
Residual	41,702	26	1,604		
Total	80,967	29			

a. Dependent Variable: TOTAL\_Y1

b. Predictors: (Constant), TOTAL\_X3, TOTAL\_X2, TOTAL\_X1

## LAMPIRAN 6

### Jawaban Essai

#### 1. Variabel Sikap

No	Berikan contoh sistem kerja seperti apa yang anda jalankan dalam usaha <i>online shop</i>	Jelaskan komitmen yang anda sepakati dalam menjalankan usaha <i>online shop</i>	Berikan alasan bahwa anda harus jujur dalam menjalankan usaha <i>online shop</i>	Berikan contoh berpikir kreatif dan inovatif yang sudah diterapkan dalam usaha <i>online shop</i>	Berikan alasan bahwa anda harus mandiri saat mengambil keputusan dalam menjalankan usaha <i>online shop</i>
1	Sebagai <i>reseller</i> mengambil barang dari distributor	Mandiri, memiliki penghasilan sendiri sehingga mampu membeli kebutuhan tana meminta orang tua	Jika tidak jujur konsumen akan marah dan menyebarkan ke masyarakat agar tidak belanja di <i>online shop</i> saya	Membantu mencari kebutuhan konsumen jika produk tersebut tidak dijual di <i>online shop</i> saya	Karena online shop ini milik saya sendiri, tidak ada campur tangan dari orang tua /orang lain
2	Menjalankan sistem kerja yang efisien	Harus jujur terhadap konsumen	Karena jujur adalah yang	Mencari produk yang sedang dibutuhkan oleh konsumen	Keputusan harus diambil secara mandiri agar

			terpenting untuk meningkatkan kepercayaan konsumen		tidak tergantung pada orang lain
3	Menggunakan sistem Pre Order karena butuh waktu untuk <i>reseller</i> mengirim barang, melakukan pembukuan	Aktif menawarkan produk melalui <i>word of mouth</i> agar orang-orang follow olshop saya	Jika jujur maka pembeli akan selalu berdatangan	Memberi harga promo contoh <i>buy 1 : 25k, buy 2 or more : only 15k</i>	Karena itu usaha pribadi dan keputusannya ada di tangan saya sendiri
4	Cepat merespon, ramah terhadap konsumen	Cepat, tanggap, ramah dalam segala hal	Kejujuran sebuah kepercayaan yang mahal harganya bila sekali tidak jujur sekali reputasi <i>online shop</i> akan jatuh	Melihat target pasar sesuaikan apa yang dibutuhkan sesuai trend	Usaha <i>online</i> butuh jg sistem cepat tanggap jd jangan terlalu banyak membutuhkan orang
5	Mengadakan adanya promo tiap produk	Tidak menipu kualitas produk	Orang akan membeli jika saya	Adanya <i>sale promo</i> disetiap produk, menggabungkan tiap	Karena ini usaha sendiri, tidak ingin mengambil

	dan memberikan harga murah tapi berkualitas sesuai dengan harga mahasiswa	karena dapat menurunkan usaha <i>online shop</i>	meyakinkan, kejujuran dapat membuat <i>online shop</i> berjalan lancar	produk menjadi satu dan membanting harga dengan harga murah tanpa rugi	keputusan dari pihak lain
6	Sistem kerja masi dijalankan semua oleh <i>owner</i> sendiri	Dikembangkan dan dipertahankan dengan mengeluarkan ide-ide baru	Karena kepercayaan dari <i>customer</i> itu penting untuk jangka panjang	<i>Dried flower bouquet, bloombox flower, micro bouquet</i> (hampir smuanya kreatif & inovatif)	Karena resiko ditanggung untuk keberlangsungan bisnis sendiri, maka lebih baik keputusan diambil sendiri. Selain itu lebih nyaman karna tidak bergantung org lain
7	Open PO setiap bulannya	Selalu rajin dan jujur	Agar banyak pelanggan yang percaya terhadap kualitas produknya	Memberikan diskon jika belinya banyak dan menambah jenis jenis produk	Sudah dewasa jadi harus mandiri dan cari modal sendiri
8	Memasarkan produk, dan memiliki asisten	Melakukan pengecekan	Karena jujur dalam pekerjaan akan	Membuat sesuatu yang berbeda dari pesaing dipasar	Karena usaha sendiri maka harus memutuskan

	<p>untuk melakukan pengiriman barang di Bogor karena ongkos kirim yang lebih terjangkau untuk pelanggan melalui jabodetabek</p>	<p>penjualan setiap hari dan melakukan promosi setiap minggu</p>	<p>membuat konsumen lebih merasa percaya kepada kita</p>	<p>seperti varian produk dan promosi</p>	<p>sesuatu dengan sendiri dan percaya produk yang di jual akan sukses di pasaran dengan mencari informasi terlebih dahulu</p>
9	<p>Sistem kerjanya pre order</p>	<p>Berkerja keras dan niat</p>	<p>Karena kejujuran menentukan keberhasilan</p>	<p>Memberikan <i>giveaway</i>, membuat <i>feeds</i> yg bagus</p>	<p>Karena kesuksesan atau kegagalan kita sendiri yang menanggung</p>
10	<p><i>Stock opname</i> tiap malam untuk <i>diupdate</i>, menerima pesanan, lalu ada <i>packaging</i> nya sendiri, pengiriman, pembukuan tiap bulan, dll</p>	<p>Bekerja secara jujur dan tidak merugikan orang lain</p>	<p>Kunci awal sukses bisnis dimulai dari kejujuran, jadi <i>customer</i> kalau mau belanja pun lebih nyaman karna sudah <i>trusted</i></p>	<p><i>Editing</i> video kalau ada <i>event-event</i> tertentu (sale, diskon, dll) sama lebih interaktif dengan customer</p>	<p>Pengambilan keputusan sangat berdampak sama usaha sendiri, untung ruginya, naik turunnya. Jadi bisa belajar lebih banyak disaat kita sendiri yang mandiri kontrol semua untuk menentukan</p>

11	<i>Upload feed</i> dan <i>story</i> untuk promosi	Menjadikan usaha banyak disukai dan dipercaya oleh orang yang hendak membeli	Jika tidak jujur , tidak akan sukses dan juga tidak bisa di percaya orang lain	Membuat promosi atau <i>feed</i> yang menarik	Jika sudah terjun di dalam usaha, harus mandiri di setiap mengambil keputusan
12	Rajin mencari <i>supplier</i> , rajin memasarkan produk yg dijual, tetap membuat jadwal kerja sendiri	Berusaha, tidak gampang menyerah	Saya pernah menjadi pembeli dan saya pasti akan merasa kecewa jika saya ditipu karena penjual tidak jujur. Saya tidak ingin konsumen saya kecewa dengan olshop saya	Mengedit foto2 produk , diberi <i>frame</i> atau tulisan yang lebih menarik pembeli	Karena yang menjalankan olshop itu diri kita sendiri, kita yang lebih mengerti
13	Reseller - open PO atau sudah ada produknya kemudian menawarkan kepada	Apapun itu kendalanya harus tetap berjuang dan diusahakan	Karena kejujuran itu mahal harganya dan supaya mendapat	Memperbanyak varian produk, memperbanyak promo	Ketika mandiri saat mengambil keputusan dalam menjalankan usaha <i>online shop</i> , dari

	masyarakat sekitar	semaksimal mungkin, ingin membuat produk sendiri tanpa harus <i>reseller</i> dari orang lain	kepercayaan dari para konsumen (pembeli)		situ belajar untuk bertanggung jawab atas keputusan yang telah dibuat, belajar menerima resiko dan konsekuensi yang ada, serta belajar untuk berani maju melangkah dengan yakin
14	Sistem preorder	Tetap konsisten dalam kualitas makanannya (tidak merubah)	Setiap apa yang dikerjakan harus jujur ke <i>customer</i> . Jadi <i>image</i> kita juga bagus. Apa yang disampaikan sesuai dengan kualitas makanan yang dijual	Menggunakan <i>design</i> dan tampilan <i>background</i> produk agar menarik konsumen, mengeluarkan produk baru yang sedang <i>trend</i> dikalangan sekarang	Kita yang menjalankan <i>online shop</i> kita sendiri, jadi harus dipikirkan matang-matang sendiri jika <i>release</i> produk baru/berkaitan dengan hal-hal yang mendukung kemajuan olshop
15	<i>Multilevel marketing</i>	Setiap hari mempelajari	Bila memberikan harga yang tepat,	Mempelajari pesaing di media sosial, mencari setiap hari di	Karena <i>online shop</i> ialah berwirausaha dimana

		pesaing di media sosial, mencari setiap hari di akun mana saja saya harus promosi, <i>fast respond</i> dalam membalas <i>customer</i> , packing setiap hari	maka <i>customer</i> akan loyal dan dipastikan <i>repeat order</i>	akun mana saja yang harus promosi	yang menjadi <i>leader</i> di olshop saya adalah saya, maka dari itu setiap keputusan harus dipikirkan matang matang secara mandiri
16	Mengambil barang dari distributor kemudian menjualnya kembali ke media sosial	Mandiri, tidak menipu konsumen, kerja keras	Kejujuran dapat meningkatkan kepercayaan konsumen, konsumen dapat melakukan <i>repeat order</i>	Melakukan promosi yang menarik	Dengan mandiri secara tidak langsung belajar tanggung jawab, belajar menanggung resiko
17	Terdapat SOP dan jadwal kerja yang teratur	Mengutamakan pekerjaan dan bersaing secara	Karena konsumen tidak mudah dibohongi dan	Membuat paket hampers dari mochi supaya orang lebih tertarik	Ketika tergantung dari orang lain, maka tidak percaya diri dengan



		sehat	untuk membuktikan kualitas produk kami		keputusan sendiri. Meminta pendapat dari orang lain tidak apa-apa, hanya saja keputusan terakhir tetap ada pada diri sendiri
18	Mempromosikan dengan mengupload di <i>feeds</i> instagram, memberikan paket yang mudah didapatkan dan terjangkau untuk orang yang akan mengadakan suatu acara, menawarkan produk melewati <i>word of mouth</i> , membuat aksesoris	Sabar, yakin, dan percaya serta melakukan semua yang terbaik dalam membuat suatu rancangan acara	Karena kejujuran merupakan suatu fondasi untuk <i>self control</i> atau mengendalikan diri sendiri, jujur itu mengarah ke arah positif, tentu dari situ akan menimbulkan hal yang positif serta memberikan dampak pada diri	Menyediakan souvenir, <i>dessert</i> dan <i>table planner</i> , <i>invitation</i> , bingkai foto, <i>table setting</i> untuk pelanggan yang menggunakan paperlink bisa langsung diatur mulai dari <i>engagement/widodaren/hingga</i> pernikahan bahkan acara dilain itu sudah dapat diaturnya dalam satu paket. Selain itu tidak hanya di Semarang melainkan kami bisa hadir di Wonosobo,	Keputusan tidak semuanya sama dalam tanggapan beberapa orang, sehingga harus membiasakan diri mandiri agar ketika ada tanggapan berbeda, sudah biasa bijak dan sudah biasa memikirkan bagaimana mengambil keputusan

	semenarik dan terjangkau		kita menjadi positif juga.	Jogja, dan Solo.	
19	Dipublish di instagram, buka gofood dan grabfood	<i>Quality over quantity</i>	Jika tidak jujur, rugi sendiri juga buat ke depan	<i>Packaging</i> bisa berubah jika ada <i>event</i> tertentu atau pada waktu musim tertentu	Pikiran yang kuat terkonsentrasi lahir dari diri sendiri, bukan perkataan atau motivasi org lain. Orang lain boleh bicara, tapi yang jalan tetap kita. Pertanggungjawaban tetap ada di kita sendiri
20	Dalam pemasaran produk dan juga pemesanan produk	Tetap teguh dan semangat dalam menjalani usaha <i>online shop</i> walaupun terdapat banyak rintangan	Agar dapat lebih dipercaya oleh konsumen	Membuat inovasi dalam produk seperti desain <i>packging</i> , varian menu, teknik pemasaran yang dapat menarik konsumen.	Karena usaha sendiri dan keputusan utama ada di dalam diri kita sebagai penentu utama yang merupakan pemilik usaha
21	Pendapatan pengeluaran	Harus tetap berusaha	Supaya tidak mengecewakan	Mengadakan promo <i>launching</i> Mengadakan paket <i>christmas</i>	Supaya keputusan cepat diambil dan cepat

	langsung di data	semaksimal mungkin demi mencapai kesuksesan walaupun kadang ada resiko yang harus dihadapi	pembeli, dngan jujur berarti juga membangun <i>image</i> baik pada olshop sehingga pembeli percaya dan dan dapat <i>repeat order</i>		terlaksana, melatih supaya dapat mengambil keputusan yang efektif dan efisien
22	Memiliki 2 karyawan dengan 2 bagian berbeda (stock, pembukuan dan operasional pengiriman)	Saling terbuka, tepat	Agar dapat dipercaya konsumen	Memberikan promo menarik setiap moment hari raya yang ada	Karena saya yang punya usaha sendiri
23	Fleksible	Tidak mudah putus asa	Agar mendapatkan loyalitas konsumen dan dapat menjaga hubungan dengan baik terhadap konsumen	Melihat apa yang sedang diminati orang – orang dan sebisa mungkin lebih cepat dalam memasarkan produk agar menjadi yang pertama menjual produk tersebut	Karena saya sendiri dalam menjalankan usaha <i>online shop</i> maka keputusan saya yang paling berpengaruh terhadap jalannya usaha

24	Memproduksi sendiri, memasarkan produk, packing sendiri hingga ke tangan konsumen	Pantang menyerah	Karena jika jujur pasti pelanggan akan <i>repeat order</i>	Memberi inovasi produk	Lebih efisien
25	Mengenai waktu kerja (datang/pulang jam berapa), keputusan tetap diambil oleh pemilik.	Memberikan pelayanan yang terbaik, memproduksi produk yang selalu <i>fresh</i>	Jujur merupakan kunci kesuksesan untuk bisa dipercaya orang lain.	Mengikuti <i>event-event</i> tertentu misalnya saat puasa membagikan takjil gratis, mengucapkan selamat hari raya, promo pembelian	Meningkatkan kualitas kerja tidak boleh dipengaruhi oleh orang lain. Tapi sudah diperhitungkan secara matang sebelumnya
26	Datang tepat waktu, rutin dalam setiap bulan membuka pesanan	Dapat <i>manage</i> waktu dan kegiatan lain	Kejujuran akan membuat usaha setiap orang berjalan lancar	Adanya <i>develop</i> produk baru	Karena dengan mandiri dapat belajar bertanggung jawab
27	<i>Reseller</i> dan MLM	Ingin mencapai pangsa pasar yang lebih luas	Agar dipercaya konsumen	Jika penjualan menurun, harus berpikir bagaimana penjualan naik, salah satunya promo, <i>giveaway, paid promote</i>	Karena bisnis ini saya sendiri bosnya, jadi saya mengambil keputusan sendiri

28	Mengirimkan barang dengan cepat	Pelayanan terbaik terhadap konsumen	Kunci keberhasilan	Menjual produk yang unik	Tanggung jawab
29	Memasarkan dengan <i>upload</i> di IG, menambah menu baru, menghasilkan produk terbaik, membuat konsumen nyaman dengan <i>request</i> dari keinginan konsumen	Menghasilkan makanan yang memiliki ciri khas sehingga dapat diingat konsumen, membuat <i>design</i> yang menarik	Jika tidak jujur memungkinkan resiko yang terjadi	Menambah varian menu, posting makanan, <i>combine</i> dengan <i>dish</i> agar menciptakan rasa yang khas	Saya yang mendirikan usaha ini jadi keputusan harus berada di tangan pemilik yang mengetahui proses bisnis kedepannya, agar tidak mempersulit keadaan
30	Mengambil produk dari <i>reseller</i> kemudian dijual kembali	Harus menjalankan usaha walaupun saat usaha sepi tetap kerja keras	Jujur akan mendapat kepercayaan dari konsumen	Memberikan promosi yang menarik ( <i>giveaway, games</i> )	Karena usaha ini saya sendiri, jadi harus sesuai dengan pikiran sendiri

2. Variabel Motivasi

No	Apa yang membuat anda termotivasi untuk membuka <i>online shop</i> ?	Apakah sudah mencapai keberhasilan diri? (Jika sudah, berikan contoh keberhasilan diri yang anda capai)	Berikan contoh resiko yang sudah dialami saat menjalankan usaha <i>online shop</i>	Berikan contoh prestasi yang diinginkan dalam menjalankan usaha <i>online shop</i>	Apakah dengan adanya ketersediaan modal, informasi, dan sumber daya membantu dalam menjalankan usaha <i>online shop</i> ? (Ya/Tidak, berikan alasannya)
1	Saya berjualan <i>online shop</i> karena kakak saya juga membuka <i>online shop</i> dan saya dimotivasi untuk ikut buka <i>online shop</i> sehingga uang	Belum, karena belum bisa menguasai pasar secara menyeluruh	Barang datang 1 karung dan pecah semua, dimana distributor tidak bisa mengganti karena bukan tanggung jawabnya	Online shop terkenal di Indonesia	Tidak, karena jaman sekarang banyak <i>online shop</i> yang tanpa modal bisa berjalan dengan sukses, contoh seperti <i>online shop</i> yang sistemnya

	jajan bertambah				<i>dropship</i> saja
2	Agar dapat belajar berwirausaha dan mendapatkan uang	Sudah, karena saya mendapatkan kepercayaan konsumen dan mendapat keuntungan	Mengalami kesalahan pengiriman barang oleh kurir	Mendapatkan untung banyak	Ya, karena dapat membantu kelancaran dalam menjalankan <i>online shop</i>
3	Untuk menambah uang jajan	Sudah, dengan menawarkan melalui <i>word of mouth</i> mendapatkan pelanggan lebih banyak, selalu memberikan produk dengan kualitas sesuai dengan harga	Ada panitia danusan pesan dengan jumlah 100pcs, tiba2 dibatalkan dengan alasan yang tidak jelas, untungnya panitia danusan lain memesan produk yg sama	Lebih dikenal banyak orang dan menjadi olshop besar yang diminati masyarakat luas	Ya, karena dengan semakin maju perkembangan jaman hal ini memudahkan untuk promosi dan berhubungan dengan calon konsumen
4	Untuk membiayai beberapa kebutuhan pribadi	Belum, karena masih jauh dari target yang di harapkan untuk	Konsumen suka tidak bertanggung jawab sudah	Membuka bazaar	Ya, karena mau bagaimanapun namanya

		<p>omset belum naik secara signifikan, masih belum bisa fokus</p>	<p>memesan tapi tidak di bayar</p>	<p>memasarkan produk pasti butuh media dalam menjualkannya jadi jika kita menguasai produk <i>knowledge</i> orang bertanya kita sebagai penjual dapat menjawab dan akan membuat orang percaya, modal jika tidak ada modal perputaran barang tidak akan semudah itu, sumber daya bila barang semakin banyak pasti butuh orang lagi untuk meningkatkan</p>
--	--	---	------------------------------------	--



					pelayanan
5	Butuh tambahan uang, butuh pengalaman kerja	Belum, karena beberapa <i>customer</i> masih meragukan kualitas barang <i>online shop</i> saya	<i>Hit and run</i>	Mendapat <i>compliment</i> dari <i>buyers</i>	Ya, dengan adanya modal, info, dan sumber daya, <i>online shop</i> akan berjalan dengan lancar tanpa hambatan
6	Mengisi waktu luang	Sudah, menjadi lebih produktif dan menjadi punya modal yang cukup untuk terus membesarkan bisnis	Bangun pagi, tangan luka karena bunga, menghadapi permintaan customer yang unik, harus terus <i>update</i> perkembangan jaman	Menjadi <i>florist</i> yg profesional di kota semarang dan memiliki <i>store</i>	Ya, sangat membantu dalam proses penjualan
7	Ingin memiliki usaha sendiri sehingga mendapatkan uang sendiri	Sudah, menutup modal awal	Saat ini belum ada, tetapi ada yang belum membayar	Dapat mendapatkan uang sendiri	Ya, karena hal itu sangat penting untuk menjalankan usaha

8	Waktu yang leluasa uang yang lebih cepat mengalir	Sudah, membeli barang tanpa meminta orang tua	Produk yang kadarluasa, produk yang gagal terjual di pasar, pengiriman ekspedisi yang kadang lama	Dapat membuka <i>offline store</i>	Ya, karena dapat membantu untuk mengembangkan usaha
9	Ingin mempunyai penghasilan sendiri	Belum, karena belum mencapai target yang dicapai	Barang rusak ketika pengiriman dan barang keliru	Bisa dikenal banyak orang	Ya, membantu karena dapat dibuat untuk <i>paidpromote</i> , <i>endorse</i> , dan media promosi lainnya
10	Tidak mau merepotkan orang tua	Belum, karena belum mencapai target yang diinginkan	Biasa berhubungan sama <i>customer</i> , harus sabar menghadapi berbagai macam jenis karakter mereka, ada barang yang kurang laku,	Sehari bisa kirim ratusan barang	Ya, karena itu sumber utama yang paling penting dalam menjalankan olshop

			jadi numpuk		
11	Menambah uang jajan serta ingin mengembangkan lagi	Sudah, mendapatkan untung	Belum ada	Ingin mempunyai stok barang sendiri dan <i>offline store</i>	Ya, karena modal akan sangat membantu dalam menjalankan olshop jika tidak ada modal tidak akan berjalan, juga informasi pada produk yang sedang <i>trend</i> bisa menjadi peluang untuk dijual
12	Ingin meringankan beban orang tua saya, setidaknya uang jajan sudah dari hasil sendiri walaupun tidak banyak	Belum, karena ada beebropa target yang belum sesuai dengan keinginan	Saat membeli produk pesanan konsumen, saya ditipu. Sudah transfer uang, dan setelah itu penjualnya tidak ada kabar	Bisa menjadi kepercayaan konsumen	Ya, karena hal tersebut sangat amat membantu dalam menjaalankan dan mengembangkan olshop
13	Ingin menabung	sudah, adanya	Mata menjadi perih	Dikenal lebih luas	Ya, jika ada modal

	<p>sejak dini untuk kehidupan yang lebih baik, belajar mandiri, membantu keluarga untuk kedepannya, mengenalkan dan membantu setiap mereka yang membutuhkan perawatan untuk kulit wajah</p>	<p>peningkatan pendapatan per bulan, semakin dikenal oleh masyarakat sekitar, varians produk lebih banyak, lebih banyak pesanan</p>	<p>karena terlalu sering membuka HP untuk <i>upload</i> produk dan mengawasi proses penjualan, harus lebih pintar untuk membagi waktu</p>	<p>oleh masyarakat sekitar melalui media sosial dan secara langsung, peningkatan pendapatan, memperbaiki kualitas masker dan kemasan, memberikan lebih banyak promo, banyak <i>reseller</i>, bisa membuat produk sendiri tanpa <i>reseller</i></p>	<p>untuk pengembangan produk akan lebih mudah dan dapat lebih bervariasi. Lalu untuk informasi dan sumber daya dapat dijadikan pengetahuan dan referensi dalam pengembangan produk</p>
14	<p>Berawal dari suka <i>dessert</i>, lalu suka masak-masak <i>dessert</i>. Akhirnya coba liat youtube</p>	<p>Belum, karena kadang kurang konsisten</p>	<p>Resiko <i>open preorder</i> dan sepi. Jika produk tidak laku kebuang, jadi rugi</p>	<p>Bisa lebih besar lagi menjangkau masyarakat semarang, punya <i>box design</i> sendiri</p>	<p>Ya, karena sangat membantu</p>

	dan dijual alhasil banyak yang suka jadi lanjut jualan				
15	Tidak ingin terikat jam kerja kantor dan bekerja dimana saja kapan saja	Ya, bisa membayar kuliah mandiri, mengajak sekeluarga, pacar, keluarga pacar pergi keluar negeri, membantu perekonomian keluarga, membiayai diri sendiri tanpa meminta orangtua, mengerti kepemimpinan, belajar berkomitmen, berinovasi <i>think out</i>	<i>Paidpromote</i> puluhan juta tidak balik modal, di fitnah maupun dibicarakan yang tidak baik oleh rekan seperjuangan.	Ingin membeli rumah dan meciptakan produk baru yang dipasarkan secara global	Ya, karena hal-hal itu penting bagi jalannya sebuah usaha

		<i>of the box</i> setiap hari, memotivasi diri sendiri			
16	Mempunyai pengalaman, menambah uang jajan sendiri	Sudah, dapat membeli barang yang saya inginkan dengan hasil kerja keras sendiri	Ada yang masih berhutang	Dapat membuka toko handphone sendiri	Ya, karena modal, informasi, dan sumber daya merupakan kunci utama untuk menjalankan usaha
17	Jaman sekarang semakin modern dan maju. Banyak sekali masyarakat bahkan hampir seluruh dunia menggunakan internet, banyak sekali peluang yang masih ada	Sudah, dapat membuka <i>stand bazaar</i> sendiri	Berani mengambil tindakan untuk mengganti <i>packaging</i> mochi, biaya yang dikeluarkan tidak sedikit, tetapi yakin dengan <i>packaging</i> baru meningkatkan penjualan	Pendapatan semakin meningkat dan menjaring orang-orang baru	Ya, karena hal itu membantu penjual untuk mempromosikan produk

18	Jaman sekarang banyak orang menggunakan internet, media sosial, sehingga ya salah satu peluangnya disini	Sudah, beberapa orang mengenal paperlink, lalu juga beberapa souvenir per bulannya masuk dalam jumlah kecil atau besar	karena pesaing yang banyak, tentu tidak selalu memesan di paperlink, sehingga masih perlu banyak lagi yang dikembangkan dan juga mencari pelanggan	Ingin per bulannya memiliki pemesanan dalam jumlah yang besar, adanya pemesanan dari luar kota, sehingga dapat dikenal di daerah Jawa Tengah	Ya, karena ketiga hal itu penting untuk menjalankan olshop agar lebih bervariasi lagi
19	Bewirausaha, mengembangkan talenta	Belum, karena kurang fokus sering ditinggal keluar kota padahal sebetulnya harusnya ada yang mengontrol	Bahan bahan sudah dipersiapkan, tapi kurang laku. Bahan baku tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama. Terpaksa di buang. Buang bahan = buang uang = buang waktu buat nunggu	Berpenghasilan sampai punya resto sendiri dari hasil olshop	Ya, sangat mebantu. Modal untuk berani melangkah, informasi untuk megetahui kebutuhan apa yang diminati konsumen, sumber daya digunakan untuk membantu agar tidak

					terlalaikan yang ahli dalam bidangnya
20	Agar dapat menghasilkan pendapatan sendiri dan mandiri secara <i>financial</i>	Sudah, terdapat beberapa konsumen tetap dan juga produk yang sudah cukup dikenal dipasaran	Adanya pembatalan pemesanan produk dari konsumen, bahan baku yang tidak tercukupi	Usaha <i>online shop</i> dapat lebih berkembang lagi dalam segi pemasaran dan produk	Ya, karena dengan adanya ketersediaan tersebut memudahkan pengembangan produk untuk lebih luas. Terutama ketersediaan informasi yang dapat memberikan informasi mengenai produk lebih luas
21	Menambah uang saku pribadi dan sampingan ketika sudah bekerja	Sudah, menambah tabungan yang digunakan untuk membeli barang yang dibutuhkan	Ada <i>customer</i> yang tidak cocok dengan bahan produk yg dijual, sehingga harus <i>refund</i> uang	Pendapatan bersih min 500rb per bln	Ya, karena aspek-aspek tersebut penting dalam menjalankan olshop, modal untuk



			Ada produk datang yang <i>defect</i>		perputaran transaksi, informasi untuk mengetahui apa yang harus ditingkatkan dalam bisnis supaya dapat bersaing, sumber daya untuk menggerakkan kegiatan dalam bisnis
22	Awalnya supaya punya uang lebih lama-lama jadi pekerjaan menghasilkan	Sudah omzet diatas 50 jt	Ada beberapa <i>stock</i> yang tidak terlalu laku dengan masa exp pendek	Kosmetik <i>online</i> termurah original di Semarang	Ya, karena hal itu dapat digunakan untuk mengembangkan dan guna memperlancar suatu usaha
23	Ingin memenuhi kebutuhan sendiri dan mengurangi	Belum, karena belum merasa puas karena sudah	Barang belum laku, maka belum menerima modal	Menjadi contoh olshop yang baik dan berhasil	Ya, karena sangat penting untuk menjalankan usaha

	beban orang tua	beberapa kali berganti usaha <i>online shop</i> dikarenakan tidak tekunnya saya. Maka ingin terus berusaha sampai berhasil	kembali		
24	Menambah uang jajan	Sudah, dapat mencukupi keinginan dengan uang yang saya diperoleh	Sepi orderan	Dapat membeli HP	Ya, karena memudahkan dalam menjalankan olshop
25	Bekerja dengan fleksibel	Sudah, selalu ada produksi serta pesanan setiap harinya	Terrjadi kerusakan mesin sewaktu-waktu, berefek pada proses produksi	Tambah dikenal orang lebih lagi, selalu ada pesanan setiap hari dalam jumlah tertentu	Ya, untuk meningkatkan kualitas olshop
26	Menambah uang,	Sudah, dapat meraih	Sulit untuk	Dikenal banyak	Ya, karena

	pengetahuan baru, pengalaman baru	keuntungan, dapat meringankan beban orang tua walaupun tidak banyak	mengantarkan pesanan	orang	ketersediaan modal, informasi, dan sumber daya akan sangat amat membantu menjalankan olshop
27	Banyak teman yang berhasil di bisnis <i>online</i>	Sudah, dapat membeli <i>handphone</i> dengan uang sendiri	Jualan sepi, banyak pesaing	Dapat membeli mobil, rumah	Ya, karena sangat membantu
28	Tidak terikat	Sudah, menambah produk setiap bulannya	Barang rusak samapi tujuan	Penjualan meningkat setiap bulannya	Ya, karena hal itu dapat meningkatkan olshop
29	Jaman sekarang orang-orang menggunakan HP, internet bahkan media sosial sehingga akan lebih luas lagi	Sudah, sesuai ekspetasi pendapatan, beberapa juga sudah mengetahui usaha catering seperti BCA	Waktu, karena memasak perlu banyak waktu sehingga perlu menyediakan waktu yang pas dan memminute dengan	Ingin membuka restoran yang terjangkau, lezat, porsi pas, nyaman	Ya, karena dengan menerapkan ketersediaan itu akan membentuk olshop semakin berkualitas

	pemasarannya jika menggunakan sosmed untuk memasarkan catering		baik. Resikonya makanan tdk sesuai ekspetasi, pengiriman lambat		
30	Agar dapat mandiri, punya pengalaman, menambah uang jajan tidak bergantung pada orang tua	Sudah, dapat membeli barang-barang yang diinginkan tanpa meminta ortu	Barang salah sampai ke konsumen, sehingga harus ganti rugi	Membuka bazaar	Ya, agar memperlancar usaha

### 3. Variabel Pengetahuan Teknologi Internet

No	Sejak kapan anda belajar tentang penguasaan teknologi internet dan sejauh mana anda menguasai teknologi internet untuk mengembangkan usaha <i>online shop</i> ?	Berapa lama anda mempunyai pengalaman menggunakan internet?	Berapa lama anda mempunyai pengalaman <i>online shopping</i> / belanja <i>online</i> ?
1	15 tahun, mengetahui pembuatan blog,	7 tahun	4 tahun

	membuat akun sosial media, <i>browsing</i>		
2	13 tahun, membuat akun sosial media, membuat konten di youtube	6 tahun	3 tahun
3	15 tahun, mengerti dalam hal membuat akun sosial media, <i>browsing</i> , membuat blog	8 tahun	4 tahun
4	12 tahun, <i>browsing</i> , membuat akun sosial media	8 tahun	2 tahun
5	15 tahun, membuat akun sosial media, membuat blog	15 tahun	3 tahun
6	7 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i>	13 tahun	7 tahun
7	13 tahun, <i>browsing</i> , membuat akun sosial media	8 tahun	5 tahun
8	13 tahun, membuat akun untuk e-commerce, sosial media, dan <i>browsing</i>	13 tahun	9 tahun
9	16 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i>	7 tahun	5 tahun

10	15 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i>	15 tahun	5 tahun
11	10 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i>	10 tahun	5 tahun
12	11 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i>	9 tahun	6 tahun
13	12 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i> , membuat blog	9 tahun	4 tahun
14	15 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i> , membuat blog	7 tahun	4 tahun
15	15 tahun, membuat akun e-commerce, membuat akun sosial media, <i>browsing</i> , membuat blog, membuat konten	6 tahun	4 tahun
16	12 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i> , membuat blog	12 tahun	8 tahun
17	11 tahun, hanya bisa membuat akun sosial media, <i>browsing</i>	10 tahun	7 tahun
18	17 tahun, membuat akun sosial media,	4 tahun	3,5 tahun

	<i>browsing</i>		
19	12 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i>	12 tahun	5 tahun
20	12 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i> , mendaftarkan usaha di grabfood dan gofood, membuat blog	9 tahun	6 tahun
21	17 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i> , membuat akun untuk e- <i>commerce</i>	9 tahun	6 tahun
22	13 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i> , membuat akun untuk e- <i>commerce</i>	10 tahun	9 tahun
23	12 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i>	8 tahun	7 tahun
24	16 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i> , membuat blog	10 tahun	3 tahun
25	13 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i> , dapat melihat perkembangan	9 Tahun	5 tahun

	kue lewat sosial media, cara pembuatan lewat youtube, paham googlemaps, iklan sosial media		
26	16 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i> , membuat blog	13 tahun	5 tahun
27	18 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i> , membuat <i>design</i> untuk <i>feed</i>	10 tahun	5 tahun
28	17 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i>	8 tahun	3 tahun
29	17 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i>	5 tahun	3 tahun
30	13 tahun, membuat akun sosial media, <i>browsing</i>	13 tahun	5 tahun



4. Variabel Keberhasilan Usaha

No	Apakah biaya input dan output anda seimbang?	Apakah peningkatan jumlah dan variasi produk dikarenakan permintaan konsumen?	Apakah terjadi peningkatan pendapatan setiap bulannya?	Berapa jumlah peningkatan <i>followers</i> setiap bulannya?
1	Ya, karena dari sistem packaging saya meminimalisir kan biaya, sehingga harga produk yang di jual cenderung lebih murah dan otomatis konsumen banyak yang minat karena lebih murah	Tidak, karena kemauan konsumen itu banyak dan belum tentu sama. Jadi penambahan produk berdasarkan hasil survey, banyak/tidaknya produk tersebut terjual dipasaran	Ya, tapi terkadang tidak menentu	15-25
2	Ya, karena kebanyakan yang saya pesan melalui distributor sesuai	Ya, karena konsumen menginginkan barang yang bervariasi	Ya, karena pembeli terus berdatangan dari mana saja	10

	keinginan konsumen			
3	Ya, karena saya selalu mencatat input dan output agar tidak ada ketimpangan	Ya, karena banyak mereka yang <i>request</i> untuk dicarikan beberapa barang dan hal itu menjadi banyak dicari orang	Ya, karena sekarang panitia danus di kampus juga sering membeli barang dari saya	5
4	Ya, karena saya memperhitungkan semuanya	Tidak, karena produk yang dipasarkan terpusat di satu supplier utama jadi untuk pemasok barang baru itu sesuai dengan supplier utama	Ya, karena banyak pembeli yang terus berdatangan	2-10
5	Ya, karena sudah ada target jadi seimbang	Ya, karena dari berbagai konsumen memiliki berbagai minat, untuk itu menambahkan produk yang sebelumnya tidak terjual	Ya, karena pembeli terus meningkat	5
6	Ya, semua seimbang	Ya, karena permintaan	Ya, karena konsumen yang	100

	karena permintaan konsumen juga	konsumen yang dibutuhkan sehingga harus menyesuaikan	selalu tertarik dengan produk yang dijual	
7	Ya, karena sudah mengetahui target-targetnya	Ya, karena beberapa konsumen membutuhkan barang yang tidak dijual dalam <i>online shop</i> saya sehingga berinisiatif untuk mencari barang yang dibutuhkan	Ya, karena konsumen membutuhkan produk yang dijual	10
8	Ya, bahkan output lebih besar dari input dikarenakan konsumen yang berdatangan	Ya, karena permintaan konsumen yang selalu meningkat	Ya, konsumen selalu tertarik dengan produk saya dan kebanyakan mereka membutuhkan	300-2000
9	Sudah, karena sudah dihitung-hitung	Ya, karena permintaan konsumen adalah nomer satu	Ya, karena adanya permintaan konsumen juga setiap bulannya	1-5
10	Ya, output bahkan lebih besar dari input karena	Ya, karena makin tinggi permintaan konsumen	Ya, karena adanya konsumen yang selalu	5

	tingginya penjualan	semakin tinggi pula laba yang didapat	memesan produk yang dijual	
11	Ya, karena yang dikeluarkan untuk promosi dan keuntungan yang didapat selalu seimbang	Ya, permintaan konsumen yang tinggi juga beragam	Ya, karena sering mempromosikan olshop sehingga banyak kosumen yang tertarik	100
12	Ya, karena keuntungan yang didapat selalu lebih tinggi dari input	Ya, bahkan konsumen membutuhkan barang yang tidak dijual namun tetap saya carikan	Ya, adanya permintaan konsumen	10
13	Ya, karena memang dari awal sebelum menjalankan usaha <i>online shop</i> sudah diperhitungkan terlebih dahulu, supaya tidak menimbulkan kerugian	Ya, karena beberapa konsumen memberikan kritik dan saran untuk adanya peningkatan jumlah dan variasi produk	Ya, karena adanya pengembangan produk sendiri, permintaan konsumen semakin meningkat, kebutuhan konsumen, keteraturan dalam memasarkan produk dan perhitungan secara detail antara input dan	1-2

			output	
14	Ya, karena tingginya keuntungan yang didapat juga	Ya, karena permintaan konsumen yang bermacam-macam	Ya, karena konsumen selalu membeli produk yang dijual	10
15	Ya, karena tingginya penjualan bahkan input lebih tinggi dari output	Tidak, karena produk yang dijual berasal dari supplier utama jadi sesuai dengan supplier pertama	Ya, karena rajin promosi sehingga banyak konsumen berdatangan	1000
16	Ya, karena berusaha memenuhi kebutuhan konsumen sehingga penjualan meningkat	Ya, karena konsumen adalah raja sehingga sebisa mungkin menuruti permintaan konsumen selama masih sanggup	Ya, karena adanya penjualan meningkat dari konsumen	10
17	Ya, karena melakukan promosi sehingga pendapatan meningkat	Tidak, selama ini belum merasa adanya permintaan konsumen yang menyimpang dari produk yang dijual	Ya, karena konsumen banyak yang memesan	10-30
18	Ya, jika tidak seimbang	Ya, karena meningkatnya	Ya, walaupun angka yang	5

	aka akan rugi	konsumen menyukai kekinian jadi harus memenuhi apa yang diinginkan konsumen	didapat tidak menentu tapi hal itu dikarenakan konsumen yang selalu berdatangan	
19	Ya, karena sering masih <i>safe</i> di spekulasi yang beli per harinya berapa	Ya, beberapa permintaan konsumen juga beberapa ide dari penjual	Ya, karena permintaan konsumen juga	1-2
20	Tidak, karena ketidakstabilan bahan baku	Ya, peningkatan jumlah variasi produk ditingkatkan agar konsumen tidak bosan mengkonsumsi produk	Ya, terjadi peningkatan walaupun saat ini hanya 1-5%	10
21	Ya, karena melakukan promosi untuk mendapatkan profit supaya dapat melakukan <i>supply</i> barang	Ya, karena konsumen yang memiliki tipe bermacam-macam	Ya, karena semakin banyak yang mengetahui maka semakin meningkat juga pendapatannya	10
22	Ya, karena selalu rajin untuk mempromosikan	Ya, karena dengan adanya permintaan konsumen	Ya, karena wanita pencinta makeup selalu	10-20

	dan memenuhi keinginan konsumen sehingga pendapatan meningkat	maka keuntungan yang didapat akan tinggi	membutuhkan produk yang dijual	
23	Ya, karena selalu memenuhi permintaan konsumen sehingga pendapatan yang didapat juga selalu meningkat	Ya, karena selama masih bisa memenuhi permintaan konsumen, maka konsumen akan terus melakukan <i>repeat order</i>	Ya, karena berusaha meningkatkan kualitas produk sehingga konsumen berdatangan	5
24	Ya, karena selalu memperhitungkan agar tidak mengalami kerugian	Ya, karena permintaan konsumen bervariasi sehingga produk yang bertambah juga variasi	Ya, orderan selalu bertambah	50
25	Ya, karena sering melakukan promosi sehingga mendapat keuntungan	Ya, agar konsumen tidak bosan	Ya, karena disetiap bulannya ada beberapa konsumen yang menjadi pelanggan tetap	10
26	Ya, karena sudah memiliki target	Tidak, karena permintaan konsumen bermacam-macam sehingga belum	Ya, karena berusaha mengikuti <i>trend</i> sek roti sekarang sehingga	15

		bisa memenuhi kebutuhan mereka	konsumen tertarik	
27	Ya, karena sudah terhitung	Ya, minat konsumen menjadi pelopor atau acuan untuk menambah variasi produk	Ya, karena ada beberapa pelanggan tetap	30
28	Ya, karena sebelumnya sudah terencana dan memiliki target	Ya, karena ada beberapa konsumen memberikan saran agar produk semakin bervariasi	Ya, karena adanya permintaan konsumen	25
29	Ya, karena ingin menghasilkan porsi yang pas bahkan banyak	Ya, karena tuntutan jaman sekarang yang selalu berganti-ganti <i>trend</i>	Ya, karena konsumen tertarik dan menyukai produk yang dijual	5
30	Ya, karena melakukan promosi melalui <i>paidpromote</i> , menawarkan ke teman-teman sehingga mendapatkan keuntungan yang lebih	Ya, ada konsumen yang membutuhkan barang yang tidak dijual namun tetap dicari	Ya, karena melakukan promosi maka banyak konsumen tertarik	5





**7.19%** PLAGIARISM  
APPROXIMATELY

## Report #9844830

BAB I PENDAHULUAN Latar Belakang Kewirausahaan merupakan hal yang sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi suatu negara yang berkembang. Dengan adanya perkembangan teknologi, sosial, dan ekonomi menentukan kesejahteraan masyarakat. Kewirausahaan dapat membantu menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat yang membutuhkan sehingga tidak terlalu bergantung kepada orang lain dan lebih lagi meningkatkan kesejahteraan negara. Menjadi seorang wirausaha bukanlah persoalan yang sulit jika ia ulet, berani mengambil resiko, dan dapat melihat jelas kesempatan yang ada. Di era modern sekarang ini bukan hanya orang dewasa saja yang berani membuka usaha, tetapi anak-anak muda juga dapat membuka usaha sendiri seperti bisnis online. Melalui media tersebut mereka menjual berbagai jenis usaha seperti kuliner, asesoris, pakaian, barang elektronik, dan lain-lain. Bisnis online sangat banyak dilakukan oleh kebanyakan masyarakat dari usia tua hingga muda, dari yang berprofesi sebagai pelajar, ibu rumah tangga, hingga pekerja. Dengan adanya kemajuan teknologi dan komunikasi, online shop kini semakin berkembang secara pesat. <sup>11</sup> Menurut Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) pengguna internet di Indonesia tahun 2019 mencapai 171,17 jiwa dari 264 juta jiwa penduduk Indonesia atau sekitar 64,8 persen. (