BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Kondisi Bisnis Online di Tengah Wabah Covid-19 dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga di Desa Sikkuale Kabupaten Pinrang

1. Gambaran Umum Lokasi penelitian

Desa Sikkuale salah satu desa yang ada di Kecamatan Cempa Kabupaten Pinrang, yang mempunyai batas wilayah: sebelah barat Kota Pinrang. Desa Sikkuale terbagi atas 3 dusun, diantaranya Dusun Sikkuale, Dusun Sikkuledeng, dan Dusun Bakkoko. Jumlah penduduk Desa Sikkuale sebanyak 1.867 Jiwa diantaranya 917 Laki-laki dan 950 perempuan. Jumlah penduduk Dusun Sikkuale sebanyak 917 jiwa diantaranya 448 Laki-laki dan 469 perempuan dengan jumlah KK 235. Jumlah penduduk Dusun Sikkuledeng sebanyak 559 jiwa diantaranya 283 Laki-laki dan 276 perempuan dengan jumlah KK 136. Jumlah penduduk Dusun Bakkoko sebanyak 391 jiwa diantaranya 186 Laki-laki dan 205 perempuan dengan jumlah KK 83. Jarak Desa Sikkuale ke Ibukota Kabupaten berjarak sekitar 15 km Yang dimana sebagian besar wilayahnya adalah lahan pertanian dan lahan perkebunan yang menjadikan mata pencaharian mayoritas masyarakat Sikkuale sebagai petani dan pekebun. Lokasi yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah tepatnya Dusun Sikkuale.

2. Gambaran ekonomi keluarga Dusun Sikkuale

Hasil observasi dari penelitian ini dapat digambarkan bahwa kondisi ekonomi keluarga di Desa Sikkuale tepatnya Dusun Sikkuale berbeda-beda, ada yang kondisi ekonominya tinggi, sedang dan ada juga yang kondisi ekonominya rendah. Dalam penelitian ini, ada 10 jumlah informan yang diteliti diantaranya 7 pelaku usaha bisnis online dan 3 pembeli/konsumen. Dimana 7 informan tersebut yang merupakan pelaku

bisnis online yang sebelumnya bekerja sebagai pedagang, karyawan konveksi dan guru honorer yang ada di Dusun Sikkuale memiliki kondisi ekonomi yang sedang dan rendah. Beberapa pernyataan dari pelaku bisnis online yang didapatkan dari hasil wawancara untuk mengetahui bagaimana kondisi ekonomi keluarganya di tengah wabah covid-19, pernyataan yang didapat langsung dari pelaku usaha di Desa Sikkuale yang bernama Ibu Masriana, mengungkapkan bahwa:

"Pekerjaan saya sebagai pedagang pakaian di pasar dan suami saya sebagai petani, apalagi kan hasil panen itu diterima selam 6 bulan sekali, itu saja belum cukup untuk membiayai hidup kami, jadi saya berdagang di pasar dengan menjual pakaian, dan Alhamdulillah dengan berdagang saya dapat memenuhi kebutuhan keluarga saya. Tapi dengan kondisi seperti ini di tengah wabah covid-19 sangat berdampak terhadap pendapatan saya di pasar, apalagi kan pakaian yang saya jualitu seragam sekolah, nah dimana sekarang sekolah ditutup dan hanya melalui *daring* jadi permintaan baju seragam berkurng drastis dan saya sangat bingung saya harus bagaimana untuk mendapatkan penghasilan tambahan, akhirnya saya memutuskan untuk menjalankan bisnis online makanan karena hanya itu yang saya bisa. ¹

Hal serupa juga diungkapkan oleh Sanawiah dari hasil wawancara dengan peneliti, ia mengatakan bahwa:

"saya bekerja sebaga<mark>i karyawan konyeksi baju s</mark>eragam sekolah di Toko Setia kawan karena tuntutan ekonomi yang kurang,,,saya hidup bersama bapak dan 2 adek saya yang masih sekolah, pekerjaan bapak saya hanya tukang ojek dimana dari penghasilan yang <mark>bap</mark>ak sa<mark>ya dapatka</mark>n t<mark>ida</mark>k bisa membiayai kami, makanya saya juga bekerja seb<mark>aga</mark>i penjahit di salah satu took konveksi baju seragam sekolah yang kebetula<mark>n sekampung jadi s</mark>aya bisa mengurus bapak saya dan adek saya juga, gaji saya itu kira-kira Rp500 ribu – Rp 1 juta perbulan, dari gaji saya, Alhamdulillah saya bisa bantu bapak saya membiayai kebutuhan kami, tapi sejak adanya virus corona saya kesulitan untuk memnuhi kebutuhan sehari-hari, dimana penghasilan yang saya dapatkan dari tempat saya bekerja kurang dari biasanya dan pernah juga di istirahtkan karna konveksi tempat saya bekerja sepi orderan dan bapak saya juga pusing mencari uang karena pendapatan sebelum corona saja belum cukup membiayai kami apalagi sekarang dengan adanya virus corona ini, jadi saya yang harus berfikir bagaimana saya bisa mendapatkan uang untuk memenuhi kebutuhan kami, jadi berfikir bagaimana kalau saya berbisnis online tapi dengan modal yang sedikit, maka dari itu saya mencoba berbisnis online kacamata tapi dengan sistem dropshipper jadi saya tidak perlu membeli dulu, saya hanya perlu mempromosikan saja, kalau ada yang mau membeli saya

¹Masriana, Pelaku bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 22 Juni 2021.

yang akana membertahu toko yang tempat saya beli kacamata untuk melaakukan pengiriman.²"

Hal serupa juga dirasakan oleh ibu Nurdiana dalam wawancara dengan peneliti, ia mengatakan bahwa:

"keaadan ekonomi saya sebelum berbisnis online bisa dibilang rendah karena sejak suami saya sakit saya kesulitan keuangan, jadi saya memberanikan diri mulai berdagang pakaian, setidaknya dengan keuntungan kira-kira 2 juta perbulannya yang saya dapat dari berdagang dapat membantu saya memenuhi kebutuhan keluarga tapi sejak adanya corona membuat pendapatan mengalami penurunan sekitar 500-800 ribu dan dengan keadaan saya yang seperti ini maka saya berfikir untuk memulai bisnis online karena sekarang peluangnya besar "3"

Berdasarkan dari pernyataan Ibu Masriana dan Sanawia dari hasil wawancara dengan peneliti dapat disimpulkan bahwa keadaan ekonomi dari ibu Masriana dan Sanawia termasuk rendah dikarenakan pekerjaannya itu sebagai sumber pendapatan keluarganya dan jika pekerjaan tersebut mengalami kemacetan sangat berpengaruh terhadap pemenuhan kebutuhan keluarganya.

Hal serupa juga dirasakan oleh Wisnah syari dari wawancara yang dilakukan dengan peneliti ia mengatakan bahwa:

"Sejak adanya wabah covid-19 ini mengakibatkan gaji yang saya peroleh sebagai guru honorer dari sekolah sedikit bermasalah karena disebabkan sekolah ditutup dan hanya mengggunakan system daring, sebelumnya gaji saya lancar tapi sejak adanya covid meberikan masalah dimana gaji saya baru diterima setelah tiga bulan jadi saya mencoba berbisnis online untuk mendapatkan penghasilan tambahan" 4

Berbeda dengan Ibu Masriana, Sanawia dan Wisnah syari, Ibu parida mengatakan bahwa:

"Saya seorang ibu rumah tangga dan pekerjaan saya sebagai pedagang campuran di pasar dan suami saya sebagai petani, dengan berdagang di pasar sangat memberikan penghasilan yang cukup lebih baik bagi saya dan saya tidak kesulitan keuagan karena saya juga memiliki lahan pertanian yang cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga saya dan dari hasil dari berdagang ini saya gunakan untuk membeli mobil walaupun cuma di cicil, nah dari penghasilan berdagang tentunya juga dipakai untuk membayar cicilan dan sebagainya, semenjak ada virus corona ini tentu memberikan dampak terhadap penghasilan

² Sanawiah, Pelaku bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 23 Juni 2021.

³Nurdiana, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale 23 Juni 2021.

⁴Wisnah Syari, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 24 Juni 2021.

saya sebagai pedagang, sebelumnya penghasilan yang saya dapatkan dari pasar itu sekitar 20 jutaan perbulan tapi dengan kondisi seperti ini penghasilan saya menurun hingga 7 juta dimana kredit saya juga banyak, dan pada awal adanya wabah corona itu belum panen padi jadi dampak dari penurunan pendapatan saya sangat terasa. Tapi untuk memenuhi kebutuhan keluarga saya Alhamdulillah saya tidak kesulitan "5"

Hal serupa juga diungkapkan oleh Ibu Nurhayati dari hasil wawancara dengan peneliti, ia mengatakan bahwa:

"Sejujurnya dengan adanya wabah covid-19 ini tidak terlalu memberikan kesulitan ekonomi dalam pemenuhan kebutuhan keluarga saya tapi dampak dari adanya covid ini juga saya rasakan sebagai pedagang kosmetik di pasar karena penghasilan saya menurun, saya melakukan bisnis online karena melihat peluang yang ada di kondisi seperti ini untuk meningkatkan ekonomi keluarga saya"⁶

Berdasarkan pernyataan dari narasumber Ibu Farida dan Ibu Nurhayati bahwa ia covid-19 tidak terlalu memberikan dampak negative terhadap keadaan ekonominya, hal tersebut juga dirasakan oleh Ibu Hj.sutry dalama wawancara dengan peneliti, ia mengatakan bahwa:

"Bagi saya, adanya corona tidak memberikan saya pengaruh terhadap pendapatan saya dari berdagang campuran karena yang saya jual merupakan kebutuhan pokok dan kira-kira pengeluaran saya sekitar 5 juta perbulannya pendapatan saya dari berdagang juga kira-kira 7 juta. Sejak adanya virus corona saya terfikir untuk berbisnis online seperti yang dilakukan kebanyakan orang, dan saya mencoba ikut berbisnis online".

Berdasarkan pernyataan dari narasumber diatas dapat disimpulkan bahwa di kondisi seperti ini dengan adanya wabah Covid-19 memberikan dampak terhadap perekonomian masyarakat sikkuale yang memiliki kondisi ekonomi yang rendah dan juga memberikan peluang bisnis bagi yang kondisi ekonomi sedang dengan memanfaatkan peluang berbisnis online untuk meningkatkan ekonomi keluarganya di tengah pandemi covid-19. Di kondisi seperti ini dengan adanya wabah Covid-19 memberikan dampak terhadap perekonomian masyarakat sikkuale yang memiliki kondisi ekonomi yang sedang dan rendah, jadi mereka memanfaatkan media sosial

⁶ Nurhayati, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 22 Juni 2021.

⁵Farida, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale 22 Juni 2021.

⁷ Hj. sutri, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 23 Juni 2021

untuk berbisnis online dalam meningkatkan ekonomi keluarganya di tengah pandemi covid-19.

3. Peluang Bisnis Online di tengah wabah covid-19 dalam meningkatkan ekonomi keluarga di Desa Sikkuale Kabupaten Pinrang

Pada dasarnya penduduk atau masyarakat Dusun Sikkuale termasuk dalam kategori masyarakat modern dan bukan masyarakat primitif dalam artian rata-rata masyarakat Dusun Sikkuale pada umumnya telah mengikuti perekmbangan zaman, teknologi bukan lagi benda serta bahasa asing yang terdegar di masyarakat Sikkuale sendiri. Penggunaan teknologi sudah menjadi bagian dari aktivitas sehari-hari oleh masyarakat, dilihat dari usia dini atau bisa di katakan anak di bawah umur yag rata-rata usianya baru menginjak usia 4-5 tahun sudah mengenal alat teknologi canggih seperti handphone. Taraf pendidikan di Desa Sikkuale sendiri sudah di atas standar dalam hal pendidikan dikarenakan pemahaman orang tua tentang pendidikan sangat menunjang keberhasilan hidupnya.⁸

Pendidikan merupakan hak asasi manusia dan hak setiap warga negara untuk dapat mengembangkan potensi dirinya melalui proses belajar. Setiap warga negara Indonesia berhak memperoleh pendidikan yang bermutu sesuai dengan minat dan bakat yag dimiliki tanpa memandang status sosial, status ekonomi, suku, etnis, agama, gender dan lokasi geografis.

Dijelaskan pada pula dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional "bahwa sistem pendidikan nasional harus mampu menjamin pemerataan kesempatan pendidikan, peningkatan mutu, serta revelansi dan efesiensi manajemen pendidikan untuk menghadapi tantangan sesuai

⁸Hasil Observasi Peneliti *pada Tanggal 20 juni 2021*, Desa Sikkuale Kecamatan Cempa Kabupaten Pinrang.

dengan tuntutan perubahan kehidupan lokal, nasional, dan global sehinga perlu dilakukan pembaharuan pendidikan secara terencana, terarah, dan berkesinambungan.⁹

Tahun 2020 merupakan tahun yang berat bagi dunia ketika tiba tiba muncul wabah Covid-19. Covid-19 atau dikenal pula dengan Corona Virus merupakan penyakit zoonosis yang ditularkan dari hewan ke manusia. Yang awalnya muncul secara lokal di Wuhan-China, lalu merebak dan memporakporandakan sendi-sendi perekonomian dunia. Ketika Covid-19 mulai muncul pada akhir tahun 2019 mulai mewabah dan meledak secara lokal di China pada akhir Januari 2020, kemudian merembet ke seluruh dunia.

Kasus pertama virus corona diumumkan oleh Presiden Joko Widodo pada 2 Maret 2020, yaitu 2 kasus infeksi pada dua orang WNI. Setelah itu, kasus-kasus baru virus corona pun terus dilaporkan dari berbagai daerah dan mulai mengalami lonjakan. Sulawesi Selatan merupakan salah satu provinsi dengan kasus corona terbanyak di luar Jawa. Laju penularannya masih naik turun. Meski demikian, angka infeksi virus corona tercatat terus bertambah dari berbagai daerah. ¹⁰

Pandemi COVID-19 tidak hanya berdampak pada kesehatan masyarakat, tetapi juga memengaruhi kondisi perekonomian, pendidikan, dan kehidupan sosial masyarakat. Pandemi ini menyebabkan beberapa pemerintah daerah menerapkan kebijakan yang berimplikasi terhadap pembatasan aktivitas masyarakat, termasuk aktivitas ekonomi, aktivitas pendidikan, dan aktivitas sosial lainnya. Melihat situasi sekarang ini, dengan adanya Wabah Pandemi *Covid-19* telah memberikan dampak

¹⁰https://www.kompas.com/tren/read/2020/10/02/140000265/melihat-peningkatan-kasus-corona-di-indonesia-selama-7-bulan-pandemi?page=all_diakses pada tanggal (13 juni 2021).

⁹Endik Arya Budi, *"Kendala-Kendala Yang Dihadapi Masyarakat Miskin Dalam Mengakses Pendidikan Formal"*, Jurnal Sosiologi, Vol. 15, No. 1 : 63-71 63, Pada http//Jurnal Pemberdayaan Masyarakat.Com, (Diakses Pada 16 Juni 2021), h. 64

negatif terhadap perekonomian termasuk perekonomian masyarakat desa. Wabah Covid-19 memiliki dampak besar pada perekonomian masyarakat desa Sikkuale. Berdasarkan hasil observasi, beberapa pelaku usaha mengaku penurunan penjualan yang signifikan.

Meskipun di satu sisi perekonomian melemah, namun di sisi lain, perkonomian juga mengalami peningkatan, yaitu bidang perdangangan elektronik (*electornic commerce atau e-commerce*). Pendapatan beberapa website ritel dunia memperlihatkan pertumbuhan signifikan selama pandemi Covid-19.¹¹

Situasi seperti sekarang ini ditengah wabah covid-19 telah memberikan dampak negative terhadapat perekonomian masyarakat, khususnya masyarakat di dusun Sikkuale. Dengan perkembangan zaman, masyarakat Sikkuale mulai memanfaatkan keadaan yang ada, seperti Bisnis *Online*, Terlebih bagi yang terkena dampak covid-19, menjadikan bisnis online sebagai pekerjaan sampingan dan juga bisa dijadikan peluang dalam meningkatkan ekonomi keluarganya. Dalam penelitian ini, ada 10 jumlah informan yang diteliti diantaranya 7 pelaku usaha bisnis online dan 3 pembeli/konsumen. Beberapa pernyataan dari pelaku bisnis online yang didapatkan dari hasil wawancara untuk mengetahui bagaimana kondisi bisnis online di tengah wabah covid-19, pernyataan yang didapat langsung dari pelaku usaha di Desa Sikkuale yang bernama Ibu Masriana, mengungkapkan bahwa:

"Bisnis *online* yang saya jalankan yaitu bisnis kuliner berupa makanan cemilan/jajanan pesan antar. Saya memasarkan jualan saya melalui media sosial *facebook* dan *Whatsapp*. Karena sasaran saya hanya orang-orang di sekitar kampung yang jaraknya tidak terlalu jauh dari rumah, tapi belum bisa menjangkau yang jauh seperti di kota karena jaraknya lumayan jauh. Dengan

¹¹ Sandra Ayu dan Ahmad Lahmi, "Peranan E-Commerce Terhadap Perekonomian Indonesia Selama Pandemi Covid19", Jurnal Kajian Manajemen Bisnis, Vol. 9 No.1 (2020), h.115

jualan makanan secara online bisa menambah penghasilan saya di tengah wabah covid-19 selain berdagang di pasar. 12

Ibu Masriana memulai bisnis *online* melalui media sosial *facebook* dengan akun (Masriana ana) dan melalui *whatsapp* pribadi. Ia berbisnis kuliner makanan berupa kue kering yang dibuat setelah ada pesanan, jajanan yang dijual melalui akun media sosial facebook dan whatsapp miliknya. Sebelum berbisnis online ibu Masriana bekerja sebagai pedagang pakaian di pasar tetapi karena adanya wabah covid-19 maka pendapatannya menurun dan ia memulai bisnis *online* untuk mendapatkan penghasilan tambahan, berdasarkan dari pernyataan ibu Masriana, ia bisa mendapatkan penghasilan tambahan dari bisnis online yang ia jalankan.

Hal senada juga dirasakan oleh Sanawiah sebagai *dropshipper* kacamata jenis *photocromi*c, berdasarkan dari hasil wawancara yang dilakukan, ia mengatakan bahwa: "Berawal kurangnya pendapatan yang saya terima sejak adanya wabah covid-19 jadi membuat saya mulai menjalankan bisnis online sebagai *Dropshipper* kacamata jenis photocromic, saya mempromosikannya hanya lewat instagram saja, bagi saya bisnis ini mudah karena saya tidak perlu harus repot-repot melakukan packing, karena urusan packing dan pengiriman ditanggung oleh toko yang saya tempati ambil kacamata setelah pembeli melakukan pembayaran dengan transfer uang terlebih dahulu"

Berdasarkan pernyataan dari Sanawiah sebagai *Dropshipper* kacamata yang menggunakan media sosial *Instagram* dengan nama akun (@Ongglasses_) dalam memasarkan produknya. Ia memulai bisnis *Dropshipper* sejak adanya wabah covid-19, dalam memulai bisnis tersebut ia tidak mengeluarkan modal yang besar, hanya bermodal kuota dan karena ia hanya menerima pesanan terus melanjutkan pesanan tersebut ke *e-commerce shopee* yang ditempati mengambil barang yang dipesan calon pembeli, nah dari toko yang ditempati membeli kacamata yang akan melakukan pengiriman pesanan tersebut ke alamat calon pembeli, untuk menarik pembeli saya memberikan jaminan *free* ongkir seluruh Indonesia, garansi uang kembali apabila ada

¹²Masriana, Pelaku bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 22 Juni 2021.

kecacatan dan ketidak sesuaian dengan barang yang dipesan, ini merupakan strategi bagi Suriani dalam menarik calon pembeli. Ia juga menetapkan satu harga yaitu Rp 240.000 pada semua jenis kacamata yang dijual, dan keuntungan yang didapatkan oleh Sanawia tergantung dari harga kacamata yang dipesan. Ia juga mengatakan bahwa penjualan kacamata *photocromic* mengalami penurunan seiring perkembangan tren terbaru karena pada awal usahanya kacamata jenis *photocromic* masih *booming-booming*nya, dalam sehari ia biasa menerima 3-4 pesanan, tpi sekarang mengalami penurunan drastis.

Bisnis online dijalankan dengan baik maka akan menghasilkan penghasilan yang baik dari keuntungan berbisnis *online*. Apalagi dihadapkan dengan situasi seperti sekarang ini ditengah wabah covid-19 maka bisnis online bisa dijadikan pekerjaan sampingan dalam menambah penghasilan. Kuncinya adalah sebisa mungkin dari kita memanfaatkan data internet untuk mempromosikan jualan kita. Karena selain memiliki jangkauan yang luas, juga relatif murah dan efisien. Sebaiknya kita lakukan secara *continue* karena hasil tidak akan menghianati usaha. Dari kemudahan-kemudahan berbisnis *online*, tidak semua orang mampu menjalankan dengan baik. Secara teori memang bisnis *online* sangat menjanjikan. Ada banyak potensi untuk dikembangkan secara *online*. Tapi pada prakteknya bisnis *online* tidak semudah yang dibayangkan. hal ini diungkapkan pula oleh ibu Hj.sutri, mengatakan bahwa:

"Saya berbisnis online berawal dari tahun kemarin. Bisnis saya jalani itu bisnis MLM dari msi. Disini saya menjual produk dari msi tersebut melalui media sosial *facebook* dan *whatsapp*. Pada awal awal saya jalankan itu sangat banyak peminatnya, mungkin pada saat itu produk dari msi masih *booming* dikalangan masyarakat apalagi pada kalangan pengguna *facebook*, jadi sangat menguntungkan bagi saya untuk menambah penghasilan di tengah wabah covid-19. Tetapi makin kesini, terjadi penurunan terhadap penjualan saya. Itu mungkin disebabkan karena saya tidak konsisten dalam menjalankan bisnis ini. Selain itu, ketatnya persaingan jadi membuat saya tidak fokus dan saya

terkadang malas dalam hal promosi. Itulah mengapa penghasilan yang saya peroleh tidak seberapa". ¹³

Berdasarkan dari pernyataan ibu Hj.sutri dengan akun media sosial *facebook* (Tryzhutry) yang kini telah memiliki jaringan 25:21, ia mengungkapkan bahwa bisnis online yang ia jalani tidak sesuai dengan ekspektasi yang diharapkannya karena pada awalnya ia hanya berbisnis online karena melihat bahwa produk yang ia jual booming jadi ia berasumsi bahwa ia akan terus mendapatkan keuntungan dari bisnis yang dijalani tetapi pada kenyataanya terjadi penurunan penjualan itu dikarenakan ia tidak konsisten dalam hal promosi dan tidak mampu melawan persaingan yang ada, bukan masalah barang yang di jual booming atau tidaknya.

Pernyataan dari ibu Hj.sutri bisa disimpulkan bahwa Hal tersebut biasa terjadi dalam dunia bisnis. Sama halnya dengan bisnis offline, bisnis offline pun memiliki persaingan yang ketat. Itu merupakan tantangan/ motivasi untuk kita lebih inovatif dan kreatif dalam menjalankan suatu bisnis. Seperti halnya yang dilakukan oleh Ibu Parida dalam menjalankan bisnisnya sebagai pelaku bisnis *online*. Hal tersebut diungkapkan oleh ibu Farida dalam wawancara dengan peneliti, ia mengatakan bahwa:

"Untuk dapat bersaing dengan produk yang lain, saya juga mengikuti berbagai tren terkini agar tidak ketinggalan jaman. Seperti mempromosikan melalui media sosial yang sekarang booming seperti tik tok, yaitu dengan membuat video semenarik mungkin agar konsumen tertarik membeli produk yang saya tawarkan dan terus aktif mempromosikan produk yang saya jual setiap harinya, dan sekarang usaha yang saya jalani bisa dibilang cukup dikenal oleh pengguna facebook dan sekarang saya memiliki akun shopee jadi lebih memudahkan pembeli jika berada di luar daerah, dan saya juga menggunakan kurir dari kota kalau pesanan saya berada di sekitaran kota." 14

Berdasarkan dari pernyataan ibu Parida dengan akun media sosial *facebook* (Farida Dhea Fnshop) dalam bio akun *facebook* nya tertera Agen Dinskincare yang dijalankan ia mengungkapkan bahwa dalam hal persaingan tidak membuatnya

-

¹³ Hj.sutri, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 23 Juni 2021

¹⁴Farida, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale 22 Juni 2021.

semangatnya menurun tetapi memotivasinya untuk lebih kreatif dalam mengembangkan usahanya, mulai dari memanfaatkan media sosial tiktok yang kini lagi tren, dan ia juga mempunyai akun *shopee* (farida.dhea) agar produk yang ia jual bisa dilihat oleh semua pengguna *shopee* dan bisa menjangkau pembeli di seluruh Indonesia.

Lain halnya dengan ibu Nurdiana selaku *reseller* NRL ia mengatakan bahwa:

"Produk yang saya jual banyak yang berminat karena sekarang sudah banyak penggunanya bahkan pesanan saya sampai di Kendari, tetapi yang menjadi kendala saya itu soal jasa pengantaran, karena dalam mengantar pesanan biasanya saya sendiri yang mengantarkan tetapi tergantung dari jarak dan jumlah barang yang dipesan, ini yang menjadi masalah dalam penjualan saya karena terkendala oleh jasa kurir, kalau pesanan dari luar daerah tidak masalah karena bisa menggunakan jasa pengantaran J&T atau kargo tapi kalau dalam daerah jaraknya yang jauh itu sulit bagi saya karena tidak memiliki kurir pribadi, kalaupun harus memakai kurir itu biayanya mahal "15"

Berdasarkan dari pernyataan dari ibu Nurdiana selaku *reseller* dari produk kecantikan NRL dengan nama akun *facebook* (Nurdiana Idris) ia mengaku bahwa jasa pengantaran atau kurir menjadi suatu kendala bagi usahanya karena jarak dari kota dan desa Sikkuale cukup jauh jadi mengakibatkan ia tidak menggunakan jasa kurir karena biaya yang cukup mahal jika menggunakan kurir dari kota.

Beberapa pernyataan d<mark>ari hasil wawanca</mark>ra <mark>yan</mark>g dilakukan oleh peneliti dengan konsumen, ibu indrawati selaku konsumen yang sering melakukan belanja secara online di *facebook* mangatakan bahwa :

"Dalam berbelanja online, saya sering belanja melalui facebook, karena saya kurang tau menggunakan shopee atau aplikasi belanja online lainnya jadi saya sering beli baju lewat facebook karna pembayarannya bisa COD, tetapi yang jadi masalahnya ongkos kirimnya cukup mahal jadi biasanya saya hanya pesan di orang-orang terdekat yang kebetulan jualan online "16"

Hal senada juga diungkapkan oleh ibu kartini terkait berbelanja lewat online, ia mengatakan bahwa:

¹⁵Nurdiana, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale 23 Juni 2021.

¹⁶ Indrawati, Konsumen, *Wawancara* di Desa Sikkuale 25 juni 2021.

"Sekarang dengan adanya jualan secara online, memudahkan saya karena hanya tinggal pesan saja lalu diantar sampai kerumah, biasanya saya sering beli makanan siap saji dan jajanan, biasanya dalam sehari, saya menghabiskan uang sebanyak 10-20 ribu hanya untuk membeli makanan secara online. Kalau saya mau pesan makanan biasanya jaraknya dari rumah tidak terlalu jauh supaya bisa bebas ongkir, karena lumayan juga ongkirnya kalau jauh." ¹⁷

Lain halnya yang disampaikan oleh Indriyani selaku konsumen yang sering melakukan pembelanjaan secara online ia mengatakan bahwa:

"Saya pribadi sering menggunakan *e-commerce* seperti *shopee* ketika ingin belanja karena ongkirnya murah kecuali kalau barang yang saya cari juga dijual oleh sekampung saya yang juga berjualan online maka saya pesan sama dia. Biasanya saya sering belanja baju pesta, dalam sekali belanja saya mengeluarkan uang 150 ribu untuk satu baju, belum lagi pesanan yang lainnya." ¹⁸

Berdasarkan Dari semua hasil wawancara yang didapatkan peneliti dari yang disampaikan informan diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa kondisi bisnis *online* ditengah wabah covid-19 di Desa Sikkuale masih bisa dikembangkan dengan baik namun terbatas oleh pengatahuan para pelaku usaha dalam memanfaatkan media sosial yang ada untuk memasarkan barang yang dijual serta jasa pengantaran atau kurir yang menjadi kendala dalam menjalankan bisnis online.

B. Faktor yang Mempengaruhi Bisnis Online di Tengah Wabah Covid-19 dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga di Desa Sikkuale Kabupaten Pinrang

Faktor yang mempengaruhi pelaku usaha menjalankan bisnis *online* ditengah wabah covid-19 di Desa Sikkuale Kabupaten Pinrang dapat diketahui melalui hasil wawancara dengan narasumber. Berikut hasil wawancara dari beberapa pelaku bisnis *online* ditengah wabah covid-19 di Desa Sikkuale dalam meningkatkan ekonomi keluarga:

¹⁷ Kartini, Konsumen, *Wawancara* di Desa Sikkuale 26 juni 2021.

¹⁸ Indriyani, Konsumen, *Wawancara* di Desa Sikkuale 26 juni 2021.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Masriana yang berbisnis kuliner mengatakan bahwa:

"Saya sebagai ibu rumah tangga dan suami saya sebagai petani, sebelum saya memulai bisnis online saya bekerja sebagai pedagang pakaian di pasar, tapi sejak adanya wabah covid-19 ini mengakibatkan pendapatan saya menurun karena kurangnya pembeli di masa pandemi ini dan juga adanya kebijakan pembukaan pasar yang diberikan batas waktu, dan saya bingung harus mendapatkan penghasilan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarga saya karena jika hanya mengandalkan dari hasil panen padi, itu tidak dapat mencukupi kebutuhan keluarga jadi saya mencoba menjalankan bisnis online karena setahu saya bisnis secara *online* mudah dijalankan karena hanya memerlukan media sosial dan jaringan pertemanan yang luas, akhirnya saya memulai bisnis *online* berupa bisnis kuliner seperti makanan cemilan/jajanan karena melihat situasi sekarang ini dengan adanya wabah covid-19 beberapa orang malas keluar rumah dan lebih suka pesan melalui media sosial seperti yang saya gunakan itu facebook dan whatsapp. Karena usaha saya berupa makanan maka sasaran penjualan saya hanya sekitaran desa ."19

Berdasarkan pemaparan hasil wawancara diatas yang dilakukan oleh Ibu Masriana dapat disimpulkan bahwa sebelum adanya wabah covid-19 Ibu Masriana bekerja sebagai pedagang pakaian di pasar untuk memenuhi kebutuhan keluarganya, di sisi lain suami dari Ibu masriana bekerja sebagai petani tetapi pendapatan yang diperoleh dari hasil panen tidak bisa mencukupi kebutuhan keluarganya sehari-hari, maka Ibu Masriana memilih berdagang, tetapi sejak adanya wabah covid-19 mengakibatkan pendapatannya mengalami penurunan jadi ia memilih menjalankan bisnis online kuliner yaitu makanan cemilan/jajanan karena melihat situasi yang ada. Jadi dapat disimpulkan bahwa bisnis online dapat dijadikan peluang untuk mendapatkan penghasilan di tengah wabah covid-19 dengan memanfaatkan media sosial.

Hal senada juga dirasakan oleh Suriani sebagai *dropshipper* kacamata jenis *photocromic* dalam bisnis online di tengah wabah covid-19, berdasarkan dari hasil wawancara yang dilakukan, ia mengatakan bahwa:

"Bisnis *online* yang saya jalani ini tidak pernah saya pikirkan sebelumnya tetapi dengan adanya wabah covid-19 memberikan dampak negatif pada penghasilan

¹⁹ Masriana, Pelaku bisnis *online, Wawancara* Desa Sikkuale, 22 Juni 2021.

saya karena saya hanya sebagai karyawan konveksi baju seragam sekolah, ditengah wabah covid-19 ini membuat koveksi tempat saya bekerja sepi orderan, jadi saya berpikir untuk melakukan bisnis *online*, saya memilih jadi *dropshipper* karena saya sering menggunakan *E-Commerce Shopee* jadi saya lebih paham cara menggunakannya dan juga tidak memerlukan modal yang besar dan saya memilih menjual kacamata *photocromic* karena kacamata tersebut sedang *booming* dan harga lebih murah dari harga di toko-toko ²⁰"

Berdasarkan pemaparan hasil wawancara diatas yang dilakukan oleh Sanawia (@ongglasses_) dapat disimpulkan bahwa ia memulai bisnis online disebabkan kondisi ekonominya tidak menentu karena konveksi baju seragam sekolah yang ia tempati bekerja sepi orderan. Menurutnya dalam memulai bisnis online tidak hanya selalu bergantung pada modal yang besar,tetapi juga pada pengetahuan dari bisnis yang akan dijalankan dan pengalaman yang didapatkan seputar bisnis *online*.

Berbeda dengan pernyataan dari Suriani, Hasil wawancara yang diperoleh dari Ibu Farida sebagai pelaku bisnis *online* dengan berbagai bisnis yang dijalankan. Ia mengatakan bahwa:

"Berbicara mengenai bisnis *online*, sangat tidak asing bagi saya karena sewaktu saya masih sekolah bisnis *online* sudah ada tetapi belum banyak yang menjalankan tidak seperti sekarang yang ini sudah populer, saya juga banyak belajar mengenai bisnis sejak sekolah di smk. Ini menjadi dasar bagi saya dalam menjalankan bisnis *online* apalagi berbisnis secara *online* menurut saya mudah dilakukan seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin pesat dan dengan berbagai platform media sosial yang menunjang kegiatan bisnis *online*²¹"

Berdasarkan pemaparan hasil wawancara diatas yang dilakukan oleh Ibu Farida (Farida Dhea Fnshop) dapat disimpulkan bahwa ia memulai bisnis *online* karena memiliki dasar pengetahuan mengenai bisnis dari Pendidikan yang didapatkan. Sebenarnya banyak cara yang bisa dilakukan untuk mempelajari cara bisnis online baik dari media sosial maupun dari *workshop*. Pada zaman sekarang dengan Perkembangan Media Sosial yang semakin pesat, maka semakin banyak pelaku usaha yang memanfaatkan Media sosial untuk mengembangkan bisnisnya.

-

²⁰ Sanawiah, Pelaku bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 23 Juni 2021.

²¹ Farida, Pelaku bisnis *online, Wawancara* di Desa Sikkuale, 22 Juni 2021.

Hal senada juga dirasakan oleh ibu Nurdiana dengan akun *facebook* (Nurdiana Idris) dalam bisnis online di tengah wabah covid-19, berdasarkan dari hasil wawancara yang dilakukan, ia mengatakan bahwa:

"Saya mempelajari cara berjualan online secara otodidak, dan memperhatikan orang lain dalam memasarkan barang yang dijual seperti yang sering saya lihat di beranda *facebook*, sebenarnya saya masih awam mengenai bisnis *online*. Tetapi makin kesini saya lebih paham dan sekarang saya mulai berjualan melalui *facebook* sebagai *reseller* Nrl. Sampai saat ini saya hanya menggunakan media sosial *facebook* untuk menjual produk saya karena hanya *facebook* yang saya paham ²²"

Berdasarkan pernyataan dari hasil wawancara diatas yang dilakukan oleh Ibu Nurdiana melalui akun *facebook* (Nurdiana Idris) dapat disimpulkan bahwa dalam menjalankan bisnis online, ibu Nurdiana belajar secara otodidak tanpa ada pengetahuan sebelumnya mengenai cara menjalankan bisnis *online*, ia hanya memperhatikan cara orang lain dalam memasarkan produknya melalui akun pribadi. Maka dari situ ia mencoba menjalani bisnis online sebagai *reseller* Nrl yang merupakan Merek sebuah *skincare*. Tetapi dalam pemasaran yang dilakukan oleh ibu Nurdiana, ia hanya menggunakan satu media sosial saja yaitu *facebook*. Menurutnya karena ia tidak paham cara menggunakan media sosial lain.

Berdasarkan hasil waw<mark>ancara yang dipe</mark>rol<mark>eh</mark> dari Ibu Hj sutri sebagai pelaku bisnis online MSI. Ia mengatakan bahwa :

"Sejak adanya wabah covid-19 banyak orang yang menjalankan bisnis online untuk mendapatkan penghasilan tambahan karena saya lihat sangat mudah hanya tinggal rajin memposting, jadi saya mencoba juga berbisnis online tetapi bisnis yang saja jalankan berupa bisnis MLM dari MSI karena bisnis tersebut banyak keuntungan yang bisa didapatkan bukan hanya dari hasil penjualan tetapi dari reward juga. Banyak teman saya yang sukses dalam bisnis ini jadi saya juga ikut dalam bisnis ini dengan harapan saya juga bisa sukses seperti mereka ²³"

Berdasarkan pemaparan hasil wawancara diatas yang dilakukan oleh Ibu Hj.Sutri yang memiliki akun *Facebook* (Tryzhutry) dapat disimpulkan bahwa dalam

²² Nurdiana, Pelaku bisnis *online, Wawancara* di Desa Sikkuale, 23 Juni 2021.

²³ Hj. sutri, Pelaku bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 23 Juni 2021.

menjalankan bisnis online, ibu Hj.Sutri melihat banyak teman yang sukses dalam berbisnis online jadi ingin mencoba berbisnis online.

Berdasarkan dari semua hasil wawancara yang didapatkan peneliti dari yang disampaikan informan diatas maka peniliti menyimpulkan beberapa faktor yang mempengaruhi bisnis *online* ditengah wabah covid-19 di Desa Sikkuale Kabupaten Pinrang dalam meningkatkan ekonomi keluarga itu disebabkan oleh:

a. Faktor Perekonomian

Maksud peneliti mengatakan perekonomian ialah kurangnya penghasilan yang didapatkan selama wabah covid-19, sehingga tidak mecukupi kebutuhan sehari-hari. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Masriana yang memiliki akun *facebook* (Masriana Ana) dalam keterangan hasil wawancara oleh peneliti mengatakan bahwa:

"Sejak adanya wabah covid-19 ini mengakibatkan pendapatan saya menurun karena kurangnya pembeli di masa pandemi ini dan juga adanya kebijakan pembukaan pasar yang diberikan batas waktu, dan saya bingung harus mendapatkan penghasilan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarga saya karena jika hanya mengandalkan dari hasil panen padi, itu tidak dapat mencukupi kebutuhan keluarga jadi saya mencoba menjalankan bisnis online berupa kuliner makanan seperti kue kering yang dipesan secara *pre order* dan jajanan "²⁴"

Berdasarkan pernyataan dari pemilik akun *facebook* (Masriana Ana), ia mengatakan bahwa wabah covid-19 memberikan dampak *negative* bagi penghasilan yang ia dapatkan selama berdagang di pasar. Jadi hal ini membuat ibu Masriana melakukan bisnis online berupa kue kering yang dipesan denngan cara *pre order* dan jajanan yang ia jual melalui media sosial *facebook* miliknya.

Hal Senada yang dikatakan oleh ibu Masriana, Wisnah sebagai pelaku bisnis online pakaian dan peralatan rumah tangga yang memiliki akun *facebook* (Wisnah Syari). Ia juga mengatakan bahwa :

"Sejak adanya wabah covid-19 ini mengakibatkan gaji yang saya peroleh sebagai guru honorer dari sekolah sedikit bermasalah karena disebabkan sekolah ditutup

²⁴Masriana, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 22 Juni 2021.

dan hanya mengggunakan system daring, jadi saya mencoba berbisnis online untuk mendapatkan penghasilan tambahan "25"

Berdasarkan pernyataan dari hasil wawancara kedua informan diatas mengenai faktor ekonomi yang mempengaruhi bisnis online ditengah wabah covid-19 dalam meningkatkan ekonomi keluarga di desa Sikkuale Kabupaten Pinrang dapat disimpulkan bahwa dalam bisnis online yang kini dijalani oleh beberapa pelaku usaha di desa Sikkuale Kabupaten Pinrang sebagian besar dipengaruhi oleh faktor ekonomi.

b. Faktor Pendidikan

Yang dimaksud peneliti adalah karena didasari oleh sekolah atau pendidikan yang ditempuh oleh pelaku usaha dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis *online*. Berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh dari Ibu Farida (Farida Dhea Fnshop) sebagai pelaku bisnis online dengan berbagai bisnis yang dijalankan. Ia mengatakan bahwa:

"Berbicara mengenai bisnis *online*, sangat tidak asing bagi saya karena sewaktu saya masih sekolah bisnis *online* sudah ada tetapi belum banyak yang menjalankan tidak seperti sekarang yang ini sudah populer, saya juga banyak belajar mengenai bisnis sejak sekolah di smk. Ini menjadi dasar bagi saya dalam menjalankan bisnis *online* apalagi berbisnis secara *online* menurut saya mudah dilakukan seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin pesat dan dengan berbagai platform media sosial yang menunjang kegiatan bisnis *online*²⁶"

Hal senada diungkapk<mark>an pula oleh ibu Sana</mark>wia sebagai *dropshipper* dalam keterangan hasil wawancara oleh peneliti mengatakan bahwa:

"Mengenai dunia bisnis, jujur saya tidak pernah mempelajari selama bersekolah berhubung karena saya hanya tamatan smp. Saya mempelajari bisnis online melalui internet dan dari pengalaman saya selama menggunakan shopee dalam berbelanja apalagi di shopee ada yanag namanya *dropshipper* jadi saya bisa jadikan sebagai usaha saya dalam mendapatkan penghasilan^{2,7}"

Berdasarkan pernyataan dari pemilik akun *facebook* Farida Dhea Fnshop bahwa dalam mengembangkan bisnisnya itu tidak luput dari pengetahuan ilmu bisnis yang ia

²⁵Wisnah Syari, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 24 Juni 2021.

²⁶ Farida, Pelaku bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 22 Juni 2021.

²⁷ Sanawia, Pelaku bisnis *online, Wawancara* di Desa Sikkuale, 23 Juni 2021.

dapatkan dalam pendidikan terakhirnya dari smk, dan terus mencoba mengembangkan bisnisnya melalui berbagai media sosial yang ada. Sedangkan pernyataan dari ibu Sanawia pemilik akun *Instagram* (@ongglasses_) bahwa dalam menjalankan bisnis online ia hanya belajar dari pengalamannya sebagai *costumer* di salah satu *e-commerce* yang sekarang lagi tren yaitu *Shopee* karena ia hanya tamatan SD. Dari hasil wawancara dari informan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam memulai bisnis *online* yang perlu pelaku bisnis ketahui hanya cara mengoperasikan media sosial saja demi kelancaran bisnis yang dijalankan, tidak memerlukan keterampilan khusus tapi dengan adanya dasar dari pendidikan maka akan lebih mudah dalam menjalankan suatu bisnis/usaha.

c.Faktor Sosial

Faktor ini yang membuat sebagian dari masyarakat yang ada di Sikkuale untuk menjadi pebisnis *online* adalah karena ikut-ikutan, karena melihat dan menyaksikan langsung beberapa orang sukses dalam menjalankan bisnis *online*.

Sebagaimana dikatakan oleh ibu Hj.sutri dengan nama akun *facebook*, (Tryzhutry) dalam keterangan hasil wawancara oleh peneliti mengatakan bahwa:

"Sejak adanya wabah covid-19 banyak orang yang menjalankan bisnis online untuk mendapatkan penghasilan tambahan karena saya lihat sangat mudah hanya tinggal rajin memposting, jadi saya mencoba juga berbisnis online tetapi bisnis yang saja jalankan berupa bisnis MLM dari MSI karena bisnis tersebut banyak keuntungan yang bisa didapatkan bukan hanya dari hasil penjualan tetapi dari reward juga" ²⁸

Berdasarkan pemaparan hasil wawancara diatas yang dilakukan oleh Ibu Hj.Sutri yang memiliki akun *Facebook* (Tryzhutry) dapat disimpulkan bahwa dalam menjalankan bisnis online, ibu Hj.Sutri melihat banyak teman yang sukses dalam berbisnis online jadi ingin mencoba berbisnis online.

²⁸ Hj. sutri, Pelaku bisnis online, *Wawancara*, di Desa Sikkuale, 23 Juni 2021.

Hal senada diungkapkan pula oleh Ibu Hayati dengan nama akun *facebook* (Nurhayati_cipere) pelaku usaha bisnis kuliner dalam keterangan hasil wawancara oleh peneliti mengatakan bahwa:

"Awal mula menjalanlankan bisnis kuliner ini karena saya melihat secara langsung banyak peminat makanan siap saji di *facebook* di masa sekarang karena disebabkan banyak orang tetap di rumah jadi permintaan akan makanan meningkat jadi saya mencoba ikut berbisnis online makanan " ²⁹

Hal ini diungkapkan karena ia beranggapan bahwa dimasa sulit sekarang di tengah wabah covid-19 orang-orang lebih memilih memesan secara online daripada ia harus keluar untuk membeli.

C. Efektivitas Bisnis Online di Tengah Wabah Covid-19 dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga di Desa Sikkuale Kabupaten Pinrang

Pandemi Covid-19 pertama kali dinyatakan mewabah di Indonesia pada Maret 2020, tak bisa dipungkiri Covid-19 telah mengubah kehidupan banyak orang dan menciptakan berbagai kebiasaan baru. Salah satu dampak yang sangat terasa adalah perubahan ekonomi dari masyarakat desa. Dampak yang dirasakan adanya perubahan tersebut yaitu beberapa masyarakat yang mengalami penurunan pendapatan bahkan ada yang kehilangan pekerjaan akibat dari pandemi covid-19. Di sisi lain, perkembangan teknologi yang pesat dan jaringan internet membawa berkah tersendiri karena di masa krisis seperti sekarang mampu memberikan dampak positif yakni bermunculan berbagai peluang usaha *online* yang bisa ditekuni untuk mendapatkan penghasilan seperti yang sekarang dijalankan oleh beberapa masyarakat Desa Sikkuale dalam mendapatkan penghasilan yaitu dengan berbisnis online ditengah wabah covid-19. Oleh karena itu, untuk mengetahui efektiv atau tidaknya bisnis online ditengah wabah covid-19 dalam meningkatkan ekonomi keluarga di Desa Sikkuale dapat diukur dengan

²⁹ Nurhayati, Pelaku bisnis online, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 22 Juni 2021.

menggunakan indikator dari teori efektifitas dengan Tingkat ekonomi sebuah keluarga. Dimana tingkat ekonomi sebuah keluarga ditentukan dengan besar pendapatan dan pengeluaran yang dilakukan oleh sebuah keluarga. Keluarga yang tidak kesulitan dalam memenuhi kebutuhan dikatakan tingkat ekonomi tinggi sedangkan keluarga yang masih kesulitan dalam memenuhi kebutuhannya dikatakan tinggkat ekonomi masih kurang.

1. Pemanfaatan sumber daya

Sumber daya yang dimaksud disini adalah sumber daya manusia dalam menjalankan bisnis *online* seperti penggunaan jasa pengantaran atau sering disebut kurir. Dalam memulai usaha, apalagi usaha yang dijalankan secara online, keberadaan kurir sangat dibutuhkan untuk memudahkan pesanan sampai ke tangan konsumen. Hampir semua pelaku bisnis online yang ada di Desa Sikkuale menggunakan jasa pengantaran /kurir. Pemilihan jasa kurir yang digunakan dalam menjalankan bisnis tersebut berbeda-beda sesuai dengan jenis bisnis yang dijalankan. Seperti halnya yang dilakukan oleh ibu Nurhayati dengan akun *facebook* (Nurhayati_cipere) sebagai penjual online makanan siap saji dalam hal pengantaran pesanan ke pembeli, ia mengatakan bahwa"

"Saya memiliki kurir sendiri dalam mengantarkan pesanan ke pembeli, jadi lebih memudahkan saya jika menerima pesanan. Untuk pengantaran yang agak jauh dikenakan ongkir sesuai jarak, biasanya untuk daerah disekitara desa sikkuale saya berikan bebas ongkir tetapi untuk diluar dusun Sikkuale saya kenakan ongkir sesuai jarak mulai dari 5 ribu" ⁵³⁰

Hal senada juga diungkpakan oleh Ibu Parida dengan akun *facebook* (Farida Dhea Fnshop) dan *shopee* (Farida.Dhea) sebagai Agen Dinskincare menggunakan beberapa jasa pengantaran yang lain untuk menjalankan bisnisnya. Hal ini di ungkapkannya dari hasil wawancara yang dilakukan. Ia mengatakan bahwa:

³⁰ Nurhayati, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 22 Juni 2021.

"Saya menggunakan jasa ekspedisi J&T untuk mengirimkan barang kepada pembeli dari luar daerah, tetapi jika pesanan dari daerah sekitar saya, saya hanya menggunakan kurir lepas yang diupah sesuai dengan jarak yang diantarkan. Biasanya saya membayar kurir 10 ribu per titik"³¹

Pernyataan yang diungkapkan oleh Ibu Farida dengan nama akun *facebook* (Farida Dhea Fnshop) dan *shopee* (Farida.Dhea) , dapat disimpulkan bahwa dalam menjalankan usahanya ia harus memikirkan jasa pengiriman apa yang akan dipakai jika pesanannya dari *facebook*, tapi jika pesanan dari *shopee* ia tidak terlalu memikirkan soal pengiriman karena semuanya diatur oleh pihak *shopee* Berbeda dengan Ibu Parida , Sanawiah selaku pebisnis online yang menjalankan bisnis *Dropshipper* mengatakan bahwa:

"Dalam urusan pengiriman barang ke konsumen saya tidak berhubungan langsung dengan pihak ekspedisi karena saya hanya memawarkan barang berupa gambar maupun video di media social. Jika ada pesanan yang saya terima saya teruskan kepada penjual untuk dilakukan pengiriman kepada pembeli ."³²

Reseller dan Dropshipper merupakan bisnis online yang memerlukan adanya jasa pengantaran/kurir maupun ekspedisi pengiriman barang ke pembeli. Terdapat perbedaan antara Reseller dan Dropshipper dalam hal pengantaran pesanan ke pembeli. Jika Reseller berurusan langsung dengan jasa pengantaran/kurir, berbeda halnya dengan Dropshipper dimana dalam urusan pengiriman barang ke pembeli ditanggung oleh pihak pemilik barang.

Berbeda dengan pernyataan dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan ibu Nurdiana yang menggunakan nama akun *facebook* (Nurdiana_idris), ia mengatakan bahwa:

"Kalau ada pesanan yang saya terima, saya sendiri yang mengantarkan ke pembeli, misalnya pesanan saya satu tapi jaraknya tidak jauh maka bisa diantarkan tapi jika jaraknya lumayan jauh dari rumah biasanya saya batalkan karena saya merasa rugi klo pakai kurir tapi juga tergantung dari berapa banyak

³²Sanawia, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 23 Juni 2021

³¹ Farida, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 22 Juni 2021.

yang dipesan, kalau yang yang dipesan jumlahnya banyak, itu bisa diantarkan. Lain lagi ketika pesanan saya dari luar provinsi saya pakai jasa J&T "33"

Berdasarkan dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada pelaku bisnis *online* yang ada di Desa Sikkuale dalam hal pemanfaatan sumber daya seperti penggunaan jasa pengiriman/kurir dalam mengantarkan pesanan ke pembeli. Para pebisnis online yang ada di Sikkuale terkendala pada jasa kurir. Dikarenakan jasa kurir rata-rata di kota jadi biayanya cukup mahal karena jarak antara desa sikkuale dengan pusat kota cukup jauh, maka dari itu rata-rata para pebisnis online yang ada menggunakan kurir pribadi dalam mengantar pesanan di dalam daerah.

2. Sarana

Sarana adalah alat yang dapat digunakan untuk melancarkan atau memudahkan manusia dalam mencapai tujuan tertentu. Sarana berhubungan langsung dan menjadi penunjang utama dalam suatu aktivitas. Sarana yang dimaksud disini adalah alat yang digunakan dalam menjalankan kegiatan bisnis *online* seperti Laptop/ *hanphone* dan *Media sosial* yang digunakan. Dengan sarana yang ada sangat memudahkan dalam menjalankan suatu bisnis online. Ada berbagai macam media sosial yang dapat digunakan dalam berbisnis online. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Masriana sebagai penjual online makanan berupa jajanan, ia mengatakan bahwa:

"Saya hanya menggunakan media sosial *Facebook* dan *whatshapp* untuk mempromosikan jualan saya, karena fokus penjualan saya hanya sekitaran desa saja." ³⁵

Pernyataan ibu Masriana denagan nama akun *facebook* (Masriana Ana) dari hasil wawancara yang dilakukan dengan peneliti bisa di simpulkan bahwa dalam menggunakan media sosial, ia hanya menggunakan media sosial *facebook* dan

³³Nurdiana, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 23 juni 2021.

³⁴ Salamadian, "Hubungan Ekonomi Keluarga Dengan Pendidikan Agama Islam", https://salamadian.com/pengertian-sarana-dan-prasarana/, diakses pada tanggal (10 Juni 2021).

³⁵ Masriana, Pelaku bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 22 Juni 2021.

whatsapp, dikarenakan fokus penjualannya hanya sekitaran desa.. Hal yang berbeda di ungkapan oleh ibu Farida dengan nama akun *facebook* (Farida Dhea Fnshop) dan *shopee* (Farida.Dhea), mengatakan bahwa:

"Dalam memasarkan produk yang saya jual, saya menggunakan beberapa media sosial yang ada seperti *facebook, whatsapp, shopee,* namun sekarang ini saya juga memanfaatkan media sosial *tiktok* yang lagi *booming* digunakan untuk memudahkan memasarkan produk, dan ini sanagat berpengaruh terhadap pendapatan yang saya terima selama menggunakan beberapa media sosial dalam bisnis online saya ."³⁶

Dari hasil wawancara dari ibu Parida dengan nama akun *facebook* (Farida Dhea Fnshop) dan *shopee* (Farida.Dhea), ia mengatakan sejak menggunakan beberapa media sosial yang ada, itu sangat membantu dalam meningkatkan pendapatan dari bisnis *online* yang ia jalankan, karena media sosial yang digunakan menjadikan bisnis *online* nya memeiliki jangkauan yang luas, tidak hanya dari dari sekitaran desa tetapi bisa menjangkau pembeli dari berbagai daerah di Indonesia.

Berdasarkan Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada pelaku bisnis online di Desa Sikkuale, dapat kita simpulkan bahwa sarana yang digunakan dalam berbisnis online rata-rata menggunakan media sosial facebook saja dalam memasarkan barang yang dijual jadi hanya berputar di facebook saja . Dari sini dapat dikatakan bahwa sarana sangat berpengaruh pada efektivitas dalam menjalankan bisnis online agar bisnis online yang kita jalani bisa berkembang .

3. Prasarana

Prasarana adalah segala sesuatu yang menunjang secara langsung atau tidak langsung segala jenis sarana. Umumnya prasarana dimiliki dan dibangun oleh pemerintah dalam bentuk benda tidak bergerak. Pada dasarnya Sarana dan Prasarana merupakan dua hal yang saling menunjang antara yang satu dengan yang satunya lagi.

³⁶ Farida, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 22 Juni 2021.

Sarana dan prasarana memiliki keterkaitan yang tidak dapat dipisahkan. Keduanya sering didefinisikan sebagai satu hal yang sama alias satu kesatuan. Dua hal ini adalah fasilitas penunjang manusia untuk dapat melakukan suatu pekerjaan dengan mudah dan efisien.³⁷

Prasarana yang dimaksud disini adalah sesuatu yang menunjang secara langsung atau tidak langsung segala jenis sarana dalam menjalankan bisnis online, Seperti Koneksi/jaringan internet.

Hampir seluruh daerah yang ada di Kabupaten Pinrang bisa mengakses jaringan internet. Seiring dengan perkembangan teknologi, mengakses internet pun sangat mudah. Hal tersebut membuat masyarakat sikkuale tidak perlu khawatir masalah jaringan dalam menjalankan bisnis online.

Tabel.4.1 Prasarana yang digunakan dalam mengakses internet di Desa Sikkuale

Kabupaten Pinrang

No	Nama	Akses internet	
1	Masriana	Voucher wifi, Kuota data	
2	Hj. Sutri	Menggunakan Wifi	
3	Parida	Mengguna <mark>kan</mark> Wifi	
4	Nurhayati	Menggunakan Wifi	
5	Sanawiah	Menggunakan Wifi	
6	Wisnah Syari	Voucher wifi, Kuota data	
7	Nurdiana	Menggunakan Wifi	

Sumber Data: Hasil observasi dan wawancara Desa Sikkuale Kecamatan Cempa Kabupaten Pinrang, 2021

Berdasarkan dari tabel yang diatas dapat dilihat bahwa akses internet di desa Sikkuale telah memadai karena rata-rata menggunakan wifi kabel. berdasarkan hal tersebut, Ibu Nurdiana dengan nama akun *facebook* (Nurdiana Idris) sebagai pelaku bisnis online mengatakan bahwa:

 $^{^{37}}$ Salamadian, "Hubungan Ekonomi Keluarga Dengan Pendidikan Agama Islam", https://salamadian.com/pengertian-sarana-dan-prasarana/, diakses pada tanggal (10 Juni 2021).

"jaringan lancar karena saya menggunakan jaringan wifi sehingga memudahkan saya dalam menjankan bisnis online. harga pemasangan wifi juga murah, hanya Rp200.000, saya hanya membayar Rp40.000 dalam sebulan, makanya banyak masyarakat yang memasang wifi daripada harus membeli kuota internet."³⁸

Dari pernyataan ibu Nurdiana, ia mengatakan bahwa dalam mengakses internet ia menggunakan jaringan wifi dimana pembayaran perbulannya hanya Rp40.000, menurutnya sangat menguntungkan daripada harus membeli kuota data. Jaringan yang ada di Sikkuale bisa dikatakan memadai karena sebagian besar dari pelaku bisnis *online* menggunkan jaringan wifi, ini sangat membantu dalam menjalankan bisnis *online*.

Berdasarkan Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada pelaku bisnis online di Desa Sikkuale, dapat kita simpulkan bahwa prasarana dalam menjalankan bisnis online yang ada di desa Sikkuale memadai, apalagi kini sudah banyak yang menggunakan Jaringan Wifi.

4. Kegiatan yang dijalankan

Virus corona sedang mewabah dan menjadi pandemi di seluruh dunia, termasuk Indonesia. Kondisi ini memaksa semua orang harus tetap di rumah mengisolasi diri agar tidak terkena virus. Oleh karena itu, semua aktivitas menjadi terhambat, terutama yang berhubungan dengan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Walaupun banyak kegiatan yang tidak dapat berjalan seperti biasanya, namun kita harus tetap optimis untuk mengambil peluang usaha. Ada banyak cara yang bisa di lakukan untuk mengembangkan bisnis di tengah pandemi Covid-19. Salah satunya dengan memanfaatkan media sosial. Jenis bisnis online yang dijalankan di beberapa masyarakat Desa Sikkuale dalam meningkatkan ekonomi keluarganya bermacammacam, mulai dari jual beli online, bisnis mlm sampai binis sebagai *dropshipper*.

Berikut data masyarakat yang menjalankan bisnis online di Desa Sikkuale.

³⁸ Nurdiana, Pelaku bisnis *online, Wawancara* di Desa Sikkuale, 23 Juni 2021.

Tabel.4.2. Data Pelaku usaha Bisnis online di Desa Sikkuale Kabupaten Pinrang

No	Nama	Umur	Jenis bisnis	Keterangan
			online	
1	Masriana	30 tahun	Makanan	Facebook (Masriana ana)
2	Hj. Sutri	25 tahun	Bisnis MSI	Facebook (Tryzhutry)
3	Parida	28 tahun	Agen	Facebook
				(Farida Dhea Fnshop)
				shopee
				(farida.dhea)
4	Nurhayati	35 tahun	Makanan	Facebook
				(Nurhayati_Cipere)
5	Sanawiah	25 tahun	Dropshipper	Instagram (@Ongglasses_)
6	Wisnah	21 tahun	Bisnis pakaian dan	Facebook
	Syari		alat rumah tangga	(Wisnah Syari)
7	Nurdiana	32 tahun	Reseller	Facebook
				(Nurdiana Idris)
			400	

Sumber Data: Hasil observasi dan wawancara Desa Sikkuale Kecamatan Cempa Kabupaten Pinrang, 2021

Berdasarkan data diatas, terdapat beberapa jenis bisnis *online* yang dijalankan oleh beberapa masyarakat Sikkuale dalam mencari penghasilan di tengah wabah covid-19, dari ibu Masriana dengan akun facebook (Masriana Ana), ia memulai bisnis dengan berjualan online makanan berupa jajanan seperti burger, sosis ayam, tahu isi, dan berbagai jenis jajanan lainnya. Sama halnya dengan ibu Masriana, ibu Nurhayati dengan akun facebook (Nurhayati_cipere) juga berjualan *online* makanan, mulai dari janajan hingga makanan berat seperti mie pedas, mie titi, mie kungfu, bakso, sosis, ubi. Selanjutnya ibu Hj.sutri dengan akun facebook (Tryzhutry) ia memulai bisnis online dengan menjadi member dari bisnis msi, dengan modal awal Rp400.000 sudah mendapatkan produk. Selanjutnya, ibu Parida dengan akun facebook (Farida Dhea Fnshop) dan shopee (farida.dhea) ia memulai bisnis *online* dengan menjadi reseller dari Din skincare dan kini menjadi agen dengan modal awal untuk bergabung menjadi reseller itu hanya cukup membeli 2 paket dengan harga Rp180.000/paket. Seperti

halnya dengan ibu Nurdiana dengan akun facebook (Nurdiana Idris) ia juga memulai bisnis online dengan menjadi reseller dari NRL yaitu salah satu produk kecantikan, untuk bergabung menjadi reseller itu hanya cukup membeli 5 paket dengan harga Rp120.000/paket. Selanjutnya Wisnah syari dengan akun facebook (Wisnah Syari), ia menjalankan bisnis online dengan cara mempromosikan barang, mulai dari pakaian, aksesoris sampai alat rumah tangga dengan cara *Pre order*. Terakhir Sanawia dengan akun Instagram (@Ongglasses_), ia menjalankan bisnis online dengan cara mempromosikan barang berupa kacamata photocromic melalui media sosial, sanawia disini bertindak sebagai dropshipper dengan menggunakan e-commerce shopee, dimana dropshipper artinya memungkinkan pengguna untuk membeli produk di Shopee dan menjual kembali atas nama Penjual yang menggunakan fitur *Dropshipper*. Produk yang dibeli dari Shopee akan dikirim langsung ke Pembeli.

Beberapa pernyataan di atas yang diungkapkan oleh para pelaku bisnis *online* dalam memlilih jenis usaha yang dijalankan. Dapat disimpulkan bahwa jenis bisnis *online* yang mereka jalani berbeda-beda sesuai dengan passionnya masing-masing. Penghasilan yang diidapatkan dari bisnis *online* pun berbeda-beda, diketahui dari beberapa pernyataan pelaku bisnis online. Seperti yang diungkapkan oleh ibu Masriana dalam wawancara dengan peneliti mengatakan bahwa:

"Penghasilan yang saya dapatkan selama berbisnis online belum seberapa tapi bisalah untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarga saya, biasanya penghasilan yang saya dapatkan ±Rp500.000 perbulan." ³⁹

Hal senada juga diungkapkan oleh ibu Nurhayati dalam wawancara dengan peneliti mengatakan bahwa:

"Dari penghasilan yang saya dapatkan selama berbisnis online itu sekitar $\pm Rp700.000$ perbulan, bisa dikatakan cukuplah untuk memenuhi kebutuhan saya sekeluarga." 40

⁴⁰ Nurhayati, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 28 Juni 2021.

³⁹ Masriana, Pelaku bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 22 Juni 2021.

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan ibu Masriana dan ibu Nurhayati sebagai pelaku bisnis *online* makanan dapat disimpulkan bahwa bisnis yang dijalani cukup untuk memenuhi kebutuhannya dengan keluarga. Lain halnya dengan ibu Hj.sutri dari hasil wawancara dengan peneliti mengatakan bahwa:

"Penghasilan saya awalnya kira-kira sekitar Rp300.000 perhari dari hasil jualan produk msi tapi makin kesini kadang pendapatan saya hanya Rp300.000 perbulan, pernah juga tidak ada penjualan dalam satu bulan, waktu tidak pernah posting-posting lagi di *facebook* sama *whatsapp*, apalagi sekarang sudah banyak persaingan jadi penjualan saya tidak seberapa" ⁴¹

Hal senada juga diungkapkan oleh Sanawia dalam wawancara dengan peneliti mengatakan bahwa:

"Bisnis yang saya jalani tidak merlukan modal yang besar, hanya dengan aktif memposting di media sosial seperti yang saya gunakan itu instagram, saya menawarkan berbagai kemudahan jika memesan idi banyak orang tertarik membeli dengan kemudahan yang saya berikan seperti free ongkir seluruh indonesia dan garansi uang kembali apabila ada kecacatan atau barang tidak sesuai pesanan. Keuntungan yang saya dapatkan berbeda beda di setiap jenis kacamata yang dipesan tetapi saya memberikan harga tetap pada semua model kacamata yang saya jual yaitu Rp 240.000. Pada awal merintis bisnis ini, banyak peminat dari kacamata photocromic dari berbagai daerah bahkan ada yang dari luar pulau seperti jawa, penjualan dari kacamata photocromic pada awalnya biasa 3-4 pesanan perharinya karena kacamata jenis photocromic ini masih booming-boomingnya, tapi sekarang ini pesanan yang saya dapatkan mulai berkurang, sekarang yang terjual kadang 3-5 perbulan. Hasil dari penjualan kacamata pada awalnya dalam sebulan itu saya dapatkan sekitar Rp1.000.000-Rp2.000.000 tapi seiring dengan berjalannya waktu dengan penurunan permintaan kacamata ini, pesanan kacamata saya berkurang, keuntungan yang saya dapatkan tidak tetap kadang hanya Rp300.000, kadang juga tidak ada pesanan.⁴²

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan narasumber diatas yang mengaku pendapatannya tidak menentu selama menjalankan binis online, adapula pelaku bisnis online yang mengatakan bahwa dengan bisnis online yang dijalankan sangat

⁴¹ Hj.sutri, Pelaku bisnis online, *Wawancara*, di Desa Sikkuale, 29 Juni 2021.

⁴² Sanawia, Pelaku bisnis *Online, Wawancara* di Desa Sikkuale 28Juni 2021.

berdampak positif terhadap pendapatan yang didapatkan, seperti yang diungkapkan oleh ibu Farida dari hasil wawancara dengan peneliti ia mengatakan bahwa:

"Sejak berbisnis online skincare, saya bisa mendapatkan keuntungan yang lebih besar, yang awalnya saya hanya reseller dan sekarang saya menjadi agen di daerah saya, itu semua karena bisnis skincare ini laris apalagi di jaman sekarang skincare sangat trend dikalangan remaja dan ibu-ibu, seperti yang terjadi di kampung kita bahwa sudah banyak orang yang mencarai-cari skincare yang dapat mengatasi masalah kulit, dan dengan adanya hasil yang nyata maka orang-orang akan tertarik membeli tanpa ragu, seperti yang saya lakukan. Dalam menarik konsumen untuk membeli skincare saya, maka saya yang harus jadi bukti kalau yang saya jual memang benar-benar bagus dan prosenya tidak butuh lama, penjualan saya perbulannya selalu banyak dari berbagai kalangan, pernah penjualan saya diatas Rp40.000.000 dan tentunya keuntungan yang saya dapatkan dari penjualan skincare ini biasanya Rp8.000.000-Rp15.000.000 perbulan, "43"

Hal senada juga diungkapkan oleh Ibu Nurdiana dalam wawancara dengan peneliti mengatakan bahwa:

"Dengan berbisnis online skincare ternyata bisa mendaptkan keuntungan yang besar asalkan rajin memposting, Apalagi kalau produknya sudah terkenal dan sudah banyak testi jadi lebih mudah mendapat konsumen, seperti contohnya bisnis Skincare NRL ini yang semakin hari peminatnya bertambah, pelanggan di daerah ini saja (dusun Sikkuale) banyak yang tidak kebagian berhubung juga reseller di sikkuale saja hanya saya jadi peluang untuk saya mendapat keuntungan yang lebih banyak juga besar, modal awal dalam menjalankan bisnis ini hanya Rp600.000. keuntungan yang bisa saya peroleh dalam bisnis online ini sekitar Rp2.000.000-Rp4.000.000 perbulan. Ini sangat membantu saya dalam meningkatkan ekonomi saya di kondisi sperti ini ditengah wabah covid-19"

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan ibu Farida dan Ibu Nurdiana, dapat disimpulkan bahwa bisnis online yang ia jalankan memberikan dampak positif terhadap ekonominya. Dari hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan ternyata hal tersebut dikarenakan peminat akan Skincare sangat tinggi mulai dari kalangan remaja sampai ibu-ibu mulai mempercantik diri. Seperti yang diungkapkan oleh ibu Indrawati selaku konsumen dari skincare NRL, ia mengatakan bahwa:

⁴³ Farida , Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 03 Juli 2021.

⁴⁴ Nurdiana, Pelaku usaha bisnis *online*, *Wawancara* di Desa Sikkuale, 05 Juli 2021.

"Saya mulai mengenal skincare sejak pandemi covid-19, sebenarnya dari dulu banyak orang yang menawarkan skincare sama saya tapi baru sekarang saya minat mempercantik diri karena dorongan dari suami dan juga skincare ini juga bagus apalagi sudah ada buktinya itu tetangga saya yang pake jadi saya tergiur juga dan harganya kemarin yang saya beli itu hanya Rp120.000 tapi sekarang harganya naik jadi Rp150.000, mungkin sudah terkenal jadi begitu dan saya sekarang beli semu produk dari NRL mulai dari skincare sampai bodycare nya karena saya rasakan sendiri, yang dulunya dikatakan hitam dekil kini jadi putih, sampai-sampai keluarga saya yang jauh tidak percaya dengan kulit saya sekarang, jadi saya sekarang jadi pelanggan tetap skincare NRL."

Pernyataan dari ibu Indrawati tersebut menjadi alasan dari beberapa orang membeli skincare karena adanya bukti dan harga tidak terlalu mahal menjadikan skincare trend di kampung dan jadi omongan masyarakat, ini juga membatu pelaku bisnis skincare dalam hal promosi agar produknya dikenal lebih luas oleh semua orang dan bukan hanya di sekitaran desa saja. Itulah mengapa bisnis online skincare lebih banyak peminatnya dan berpeluang mendapatkan keuntunagan yang besar jika sudah dikenal dari pada bisnis yang lainnya, karena skincare merupakan kebutuhan para wanita untuk merawat diri. Tidak seperti kalau makanan, itu tidak harus dipesan kadang juga bisa dibuat sendiri, kalau pakaian dan lain lainnya bisa dibeli kapan saja, tapi kalau soal kecantikan/merawat diri itu menjadi suatu kebutuhan bagi semua wanita dan tidak bisa ditunda-tunda.

Berdasarkan penjelasan diatas, bisnis online yang dijalankan di tengah wabah covid-19 dalam meningkatkan ekonomi di Desa Sikkuale belum dapat dikatakan efektif berdasarkan hasil dari wawancara yang telah dilakukan peneliti kepada 7 pelaku usaha bisnis online, didapatkan bahwa hanya ada 2 (dua) pelaku usaha yang mengaku bahwa ekonomi keluarganya meningkat setelah berbisnis online dan 5 (lima) lainnya tidak mengalami pningkatan terhadap ekonominya, itu dikarenakan berbagai kendala yang dihadapi oleh beberapa pelaku usaha seperti lokasi yang lumayan jauh dari

⁴⁵ Indrawati, Konsumen, *Wawancara* di Desa Sikkuale 25 juni 2021.

perkotaan, tidak adanya jasa pengantaran/kurir dikarenakan jarak dari kota ke desa lumayan jauh, penggunaan media sosial yang berfokus pada 1 saja jadi tidak efektif dalam menjangkau banyak orang, dan juga tidak konsisten dalam menjalankan bisnisnya.

