

SKRIPSI

**ANALISIS PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL DALAM
MEMPEROLEH PENGHASILAN PADA MAHASISWA FEBI
IAIN PAREPARE**



OLEH

HISYAM BOLKIAH

NIM: 18.2400.099

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2023

SKRIPSI

**ANALISIS PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL DALAM
MEMPEROLEH PENGHASILAN PADA MAHASISWA FEBI
IAIN PAREPARE**



OLEH

**HISYAM BOLKIAH
NIM: 18.2400.099**

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
pada Program Studi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri
(IAIN) Parepare

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2023

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Analisis Pemanfaatan Media Sosial Dalam
Memperoleh Penghasilan Pada Mahasiswa FEBI IAIN
Parepare
Nama Mahasiswa : Hisyam Bolkiah
NIM : 18.2400.099
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Dasar Penetapan Pembimbing : B.4759/In.39.8/PP.00.9/10/2022

Disetujui Oleh:

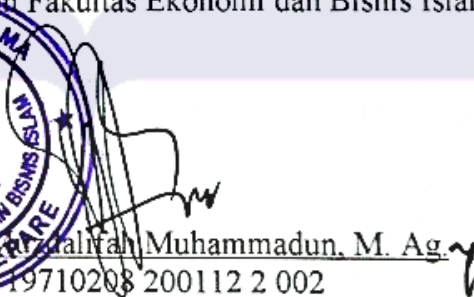
Pembimbing Utama : Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.
NIP : 19610320 199403 1 004
Pembimbing Pendamping : Umaima, M. EI.
NIP : 19890717 201801 2 002



Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Muhammad, M. Ag.
19710208 200112 2 002

PERSETUJUAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Analisis Pemanfaatan Media Sosial Dalam
Memperoleh Penghasilan Pada Mahasiswa FEBI IAIN
Parepare

Nama Mahasiswa : Hisyam Bolkiah

NIM : 18.2400.099

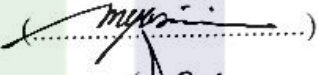



Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : B.4759/In.39.8/PP.00.9/10/2022

Tanggal Kelulusan : 31 Juli 2023

Disahkan Oleh Komisi Penguji

Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.	(Ketua)	
Umaima, M. El.	(Sekretaris)	
Dr. Andi Bahri, S. M.E., M.Fil.I.	(Anggota)	
Sulkarnain, M.Si.	(Anggota)	

Mengetahui:

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Muhammadun, M. Ag.
NIP. 19710208 200112 2 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
 الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ
 وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِمَا جَمْعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah swt. berkat hidayah, taufik dan maunah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibunda dan Ayahanda tercinta dimana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari bapak Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. dan ibu Umaima, M. EI. selaku Pembimbing I dan Pembimbing II, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag. sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare
2. Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag., sebagai “Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam atas pengabdianya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Bapak dan ibu dosen program studi Ekonomi Syariah yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.

4. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang selama ini telah memberikan ilmunya kepada penulis hingga dapat menyelesaikan studinya.
5. Seluruh pegawai dan staf yang bekerja pada lembaga IAIN Parepare atas segala bantuan dan arahnya mulai dari penulis melakukan kuliah di lembaga tersebut sampai proses penyelesaian studi penulis.
6. Seluruh informan penulis yang berada di sekitar wilayah Insistitut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan informasi yang peneliti butuhkan.

Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun material hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt. berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariyah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 24 Juni 2023

Penulis



Hisyam Bolkiah

NIM. 18.2400.099

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Hisyam Bolkiah

NIM : 18.2400.099

Tempat/Tgl. Lahir : Parepare, 14 September 1999

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : Analisis Pemanfaatan Media Sosial Dalam Memperoleh Penghasilan Pada Mahasiswa FEBI IAIN Parepare

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 24 Juni 2023

Penyusun,



Hisyam Bolkiah
NIM. 18.2400.099

ABSTRAK

HISYAM BOLKIAH. *Analisis Pemanfaatan Media Sosial Dalam Memperoleh Penghasilan Pada Mahasiswa FEBI IAIN Parepare* (dibimbing oleh Moh. Yasin Soumena, dan Umaima)

Media Sosial telah dimanfaatkan sebagian orang untuk memperoleh penghasilan bahkan beberapa mahasiswa FEBI IAIN Parepare juga telah memperoleh penghasilan dengan memanfaatkan media sosial tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui cara dan proses pemanfaatan media sosial yang dilakukan mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh penghasilan, dan juga untuk mengetahui manfaat yang diperoleh mahasiswa tersebut, serta untuk mengetahui hambatan-hambatan yang dialami dalam meningkatkan penghasilan.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dan dalam mengumpulkan data menggunakan teknik wawancara. Adapun teknik analisis data yang digunakan terdiri dari tiga kegiatan yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian dapat dikemukakan bahwa proses penggunaan media sosial oleh mahasiswa FEBI IAIN Parepare memiliki beragam cara tersendiri dalam memperoleh penghasilan seperti berbisnis online, menjadi reseller, bertransaksi di game online, mempromosikan produk, serta mempromosikan dan menawarkan jasa. Adapun manfaat yang diperoleh yaitu mendapatkan informasi, ilmu pengetahuan, pengalaman, serta mendapatkan teman atau relasi. Selain itu, hambatan yang dialami yaitu belum maksimal dalam mengelola dan memanfaatkan media sosial dengan baik sehingga dapat menghambat dalam meningkatkan penghasilan.

Kata Kunci: Mahasiswa, Media Sosial, Penghasilan

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
BAB I. PENDAHULUAN	i
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan penelitian	4
D. Kegunaan penelitian	4
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	5
A. Tinjauan Penelitian Relevan.....	5
B. Tinjauan Teori	7
1. Media Sosial	7
2. Penghasilan dan Sumber-Sumbernya	15
3. Penghasilan dalam Pandangan Islam	17
C. Kerangka Konseptual	22
1. Media Sosial	22
2. Sumber Penghasilan.....	22
D. Kerangka Pikir.....	24

BAB III. METODE PENELITIAN.....	25
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	25
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	26
C. Fokus Penelitian	26
D. Jenis dan Sumber Data	26
E. Teknik Pengumpulan Data	277
F. Teknik Pengolahan Data.....	288
G. Uji Keabsahan Data.....	30
H. Teknik Analisis Data	32
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	34
A. Hasil Penelitian.....	34
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	56
BAB V. PENUTUP.....	65
A. Kesimpulan.....	65
B. Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA.....	67
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	71

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.1	Kerangka Pikir	24



DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
1	Surat Permohonan Pelaksanaan Penelitian	72
2	Surat Izin Penelitian dari Kantor Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu	73
3	Surat Keterangan Selesai Meneliti	74
4	Instrumen Penelitian	75
5	Pedoman Wawancara	75
6	Data Hasil Wawancara	77
7	Gambaran Umum Lokasi Penelitian	86
8	Surat Keterangan Wawancara	87
9	Foto Dokumentasi	96
10	Biodata Penulis	104

Transliterasi

1. Konsonan

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada halaman berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ŝa	Ŝ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ħ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ŝad	Ŝ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)

ع	'ain	'	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

2. Vokal

Vocal bahasa Arab, seperti vocal bahasa Indonesia, terdiri atas vocal tunggal atau monoftong dan vocal rangkap atau diftong. Vocal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	<i>Fathah</i>	A	A
اِ	<i>Kasrah</i>	I	I
اُ	<i>Dammah</i>	U	U

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
يَ	<i>fathah</i> dan <i>yá'</i>	A	a dan i
وُ	<i>fathah</i> dan <i>wau</i>	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هُوْلٌ : *ḥaula*

3. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
تَا تِى	<i>fathah</i> dan <i>alif</i> dan <i>yá'</i>	Ā	a dan garis di atas
يِى	<i>kasrah</i> dan <i>yá'</i>	Î	i dan garis di atas
وُ	<i>dammah</i> dan <i>wau</i>	Û	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : *māta*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَمُوتُ : *yamūtu*

4. Tā' Marbutah

Transliterasi untuk *tā' marbutah* ada dua, yaitu:

1. *tā' marbutah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah [t].
2. *tāmarbūtah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *tāmarbûtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tāmarbûtah* itu ditransliterasikan dengan *ha* (*h*).

Contoh:

رَوْضَةُ الْجَنَّةِ	:	<i>rauḍah al-jannah</i> atau <i>rauḍatul jannah</i>
الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ	:	<i>al-madīnah al-fāḍilah</i> atau <i>al-madīnatul fāḍilah</i>
الْحِكْمَةُ	:	<i>al-hikmah</i>

5. *Syaddah* (*Tasydid*)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydid* (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh :

رَبَّنَا	:	<i>Rabbanā</i>
نَجَّيْنَا	:	<i>Najjainā</i>
الْحَقُّ	:	<i>al-haqq</i>
الْحُجُّ	:	<i>al-hajj</i>
نُعَمُّ	:	<i>nu'ima</i>
عُدُّوْ	:	<i>'aduwwun</i>

Jika huruf ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (ِ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi (î).

عَلِيٌّ	:	'Ali (bukan 'Aliyy atau 'Aly)
عَرَبِيٌّ	:	'Arabi (bukan 'Arabiyy atau 'Araby)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ل (alif lam ma'arifah). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiyah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ	:	<i>al-syamsu</i> (bukan <i>asy-syamsu</i>)
الزَّلْزَلَةُ	:	<i>al-zalzalāh</i> (bukan <i>az-zalzalāh</i>)
الْفَلْسَفَةُ	:	<i>al-falsafah</i>
الْبِلَادُ	:	<i>al-bilādu</i>

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ	:	<i>ta'muruna</i>
النَّوْعُ	:	<i>al-nau'</i>
شَيْءٌ	:	<i>syai'un</i>
أُمْرٌ	:	<i>umirtu</i>

8. Kata Arab yang lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata Al-Qur'an (dari *Qur'an*), *Sunnah*, *alhamdulillah*, dan *munaqasyah*. Namun, bila

kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian kosa kata Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh :

Fī zilāl al-qur'an

Al-Sunnah qabl al-tadwin

Al-ibārat bi 'umum al-lafz lā bi khusus al-sabab

9. **Lafz al-jalalah (الله)**

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf *jarr* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

بِئِنَّا اللهُ : *dīnullah*

بِالله : *billah*

Adapun *ta' marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t].

Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللهِ : *hum fī rahmatillāh*

10. **Huruf Kapital**

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenal ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*). Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lalladhī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadan al-ladhī unzila fih al-Qur'an

Nasir al-Din al-Tusī

Abū Nasr al-Farabi

Al-Gazali

Al-Munqiz min al-Dalal

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abu (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi. Contoh:
 Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walid Muhammad Ibnu)
 Naṣr Ḥamīd Abū Zaid, ditulis menjadi: Abū Zaid, Naṣr Ḥamīd (bukan: Zaid, Naṣr Ḥamīd Abū)

A. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	:	<i>subhānahū wa ta'āla</i>
saw.	:	<i>ṣhallallāhu 'alaihi wa sallam</i>
a.s.	:	<i>'alaihi al-sallām</i>
H	:	Hijrah
M	:	Masehi
SM	:	Sebelum Masehi
l.	:	Lahir tahun (untuk tahun yang masih hidup saja)
w.	:	Wafat tahun
QS /.....: 4:		QS al-Baqarah/2:187 atau QS Ibrāhīm/..., ayat 4
HR	:	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

ص	=	صفحة
دم	=	بدون مكان
صلعم	=	صلى الله عليه وسلم
ط	=	طبعة
دن	=	بدون ناشر

الخ = إلى آخرها/آخره

ج = جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referens perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

- ed. : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor). Karena dalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu
- et al. : atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s). “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk.
- Cet. : (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.
- Terj. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.
- Vol. : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama pengarangnya. Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau
- No. : ensiklopedia dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz. Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan teknologi yang terjadi dan terus berkembang hingga sekarang membuat masyarakat harus beradaptasi. Salah satu perkembangan teknologi yang terjadi dan terus berkembang saat ini yaitu *Smartphone*. Kata “*Smartphone*” sudah tidak asing lagi bagi masyarakat umum bahkan *Smartphone* telah banyak digunakan oleh masyarakat. *Smartphone* merupakan salah satu alat komunikasi yang sering dipakai saat ini, mulai dari kalangan anak-anak, remaja, dewasa, dan orang tua. Pada awalnya handphone atau telepon genggam hanya untuk berkomunikasi saja, tetapi dengan seiring perkembangan zaman teknologi hingga bisa mengirim data dan menambah aplikasi yang disukai. Penggunaan media komunikasi merupakan kebutuhan pokok bagi individu, kelompok, maupun sebuah organisasi. Pada saat ini, peran handphone sudah menjadi kebutuhan primer sehari-hari.¹ *Smartphone* adalah telepon genggam yang memiliki sistem operasi bagi masyarakat luas dengan fungsinya yang tidak hanya untuk SMS dan telepon saja, tetapi pengguna juga dapat dengan bebas menambah aplikasi, menambah fungsi-fungsi atau mengubahnya sesuai keinginan pengguna. Dengan kata lain *Smartphone* atau telepon cerdas merupakan komputer mini yang mempunyai kapabilitas sebuah telepon.²

Dengan *Smartphone* terdapat media sosial yang biasa digunakan sebagai media hiburan. Bukan hanya orang dewasa, anak kecilpun sekarang banyak yang

¹ Werner J. Severin dan James W. Tankard, Jr, *Teori Komunikasi* (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 55.

² Zaki Baridwan, “*Intermediate Accountin*”, Yogyakarta: Universitas Gajah Maada, 2010, hlm. 83.

menggunakan media soisal. Secara umum media sosial memiliki peran yakni sebagai alat berdialog atau interaksi antar manusia dengan menggunakan internet dan teknologi web, untuk menjaga silaturahmi, saling tukar informasi dan lain sebagainya.³ Dengan media sosial, seseorang dapat menemukan teman lama, dan memiliki teman baru, bergabung disebuah komunitas, mengupload foto dan video. Media sosial juga dapat memudahkan seseorang dalam mencari informasi atau berita secara praktis dan cepat. Selain sebagai sarana komunikasi, mencari informasi, berita, dan hiburan, media sosial juga dapat menjadi sumber penghasilan.⁴

Media sosial dalam memperoleh penghasilan telah dirasakan banyak orang dengan berbagai cara pemanfaatannya seperti bisnis online, *vlogger*, *conten creator*, menyediakan berbagai jasa online, dan sebagainya. Media sosial juga telah dimanfaatkan para Pembisnis, Influencer, bahkan Artis untuk menambah atau meningkatkan penghasilannya. Contoh beberapa orang yang memperoleh penghasilan dengan memanfaatkan media sosial yaitu seperti influencer yang sering disapa dengan nama Tante Lala melalui live video di aplikasi Tiktok untuk endorsment produk⁵, Youtuber dengan nama panggilan Tanboykun dengan konten videonya tentang makanan⁶, Artis yang sering dipanggil dengan nama Deddy Corbuzier

³ Husnul Khatima, 'Posisi dan Peran Media Dalam Kehidupan Masyarakat', *Tasamuh: Jurnal Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat Islam*, 16.1 (2018), hlm. 133.

⁴ Imam Suhartadi, "Media Sosial Harus Dimanfaatkan untuk Dapatkan Pendapatan Tambahan", *Investor.id*, 1 November 2022.

⁵ Abidin MR, "Mengenal Tante Lala TikTokers Sukses Dengan Gayanya yang Nyentrik", *Info Redaksi*, 26 Mei 2022.

⁶ Fitri Nursaniyah, "Profil Tanboy Kun, Youtuber Spesialis Konten Makan Besar", *Kompas.com*, 9 Juni 2022.

melalui video podcastnya di Youtube⁷, seorang pebisnis yang bernama Hendry Tan juga meningkatkan penghasilannya dengan memanfaatkan media sosial.⁸

Beberapa mahasiswa juga sudah ada yang memanfaatkan media sosial sebagai sumber penghasilan bahkan beberapa mahasiswa FEBI di IAIN Parepare yang penulis temui juga telah memanfaatkan media sosialnya untuk memperoleh penghasilan walaupun jumlah mahasiswa yang didapatkan tersebut untuk saat ini masih 9 orang, dan salah satu contoh mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang bernama Fachriza Nugraha telah memperoleh penghasilan kurang lebih 2 juta rupiah dengan memanfaatkan media sosialnya melalui jasa kurir selama 3 bulan dan juga memperoleh penghasilan 2,4 juta rupiah melalui media sosial virtual game selama 1 tahun. Hal ini juga bisa menjadi peluang bagi mahasiswa lainnya yang belum melakukan hal tersebut karena sudah banyak mahasiswa diantaranya ingin kuliah sambil kerja untuk memiliki penghasilan sendiri tetapi belum kunjung diperoleh, padahal mereka juga dapat menjadi seperti orang-orang yang telah memperoleh penghasilan sendiri melalui media sosial dan seharusnya mahasiswa yang belum melakukan hal tersebut bisa ikut mencoba memanfaatkan media sosialnya juga untuk memperoleh penghasilan. Oleh karena itu, penulis tertarik melakukan penelitian kepada mahasiswa-mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang telah memanfaatkan media sosialnya sebagai salah satu tempat untuk menambah pendapatan atau penghasilan mereka.

⁷ Fitria Dwi Astuti, "Perjalanan Karir Deddy Corbuzier, Dari Mentalis Hingga Bikin Podcast", *Okezone*, 1 Maret 2023.

⁸ Agung Nugroho, "Hendry Tan Sukses Manfaatkan Peluang Bisnis Skincare Lewat Medsos dan E-Commerce", *Tribun Tangerang*, 19 Mei 2023.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana proses penggunaan media sosial oleh mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam meningkatkan penghasilan ?
2. Apa saja manfaat yang diperoleh mahasiswa FEBI IAIN Parepare selama menggunakan media sosialnya untuk berpenghasilan ?
3. Hambatan apa yang dialami mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam meningkatkan penghasilan melalui media sosial ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan memahami proses penggunaan media sosial oleh mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam meningkatkan penghasilan.
2. Agar dapat mengetahui manfaat-manfaat yang diperoleh mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam menggunakan media sosialnya untuk berpenghasilan.
3. Untuk dapat mengetahui hambatan-hambatan yang telah di alami mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam meningkatkan penghasilannya melalui media sosial.

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoritis

Penelitian ini dapat menjadi literatur penelitian selanjutnya yang relevan dengan judul penelitian serta dapat menambah wawasan pembaca terkait Pemanfaatan Media Sosial dalam Memperoleh Penghasilan.

2. Secara Praktis

Penelitian ini dapat menjadi informasi dan media rujukan bagi mahasiswa baik untuk keperluan akademis maupun non akademis.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Tinjauan penelitian relevan merupakan deskripsi mengenai kajian penelitian terdahulu yang mirip dengan masalah yang diteliti. Penelitian yang akan ditulis merupakan upaya untuk mengembangkan pengetahuan dari hasil pengelolaan penelitian sebelumnya. Adapun penelitian-penelitian sebelumnya yang relevan dengan penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

Pertama yaitu penelitian yang pernah dilakukan oleh Pradana Yoga Chris Adi Tri pada tahun 2021 dengan judul penelitian “Pemanfaatan Media Sosial terhadap Peningkatan Jumlah Pendapatan Pada Bisnis Portal Berita Media Online (Studi Kasus Pada Portal Berita Media Online Siswanesia.com)”. penelitian tersebut memiliki tujuan untuk mendeskripsikan strategi pemasaran dengan media sosial dan untuk mengetahui manfaat strategi pemasaran menggunakan media sosial terhadap peningkatan jumlah pendapatan Siswanesia.com.⁹

Persamaan penelitian relevan dengan penelitian yang akan ditulis yaitu bertujuan untuk mengetahui pemanfaatan dari media sosial dalam meningkatkan penghasilan atau pendapatan. Perbedaannya terletak pada objek penelitian yang dimana penelitian relevan meneliti masalah mengenai strategi pemasaran menggunakan media sosial dalam meningkatkan jumlah pendapatan Siswanesia.com sedangkan penelitian yang akan ditulis meneliti tentang proses pemanfaatan media sosial yang dilakukan mahasiswa untuk memperoleh penghasilan.

⁹ Pradana Yoga Chris Adi Tri, “Pemanfaatan Media Sosial terhadap Peningkatan Jumlah Pendapatan pada Bisnis Portal Berita Media Online (Studi Kasus pada Portal Berita Media Online Siswanesia.com)” (*Skripsi: Jurusan Manajemen Bisnis Syariah: Tulungagung*, 2021), hlm. 5

Kedua, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Sandriani pada tahun 2022 dengan judul “Analisis Pemanfaatan Media Sosial dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Pasca Pandemi di Desa Wawonduru Woja Dompus NTB”. Penelitian tersebut membahas tentang bagaimana pemanfaatan media sosial dalam meningkatkan pendapatan pelaku UMKM pasca pandemi di Desa Wawonduru Woja Dompus NTB. Kesimpulan hasil penelitian tersebut yakni media sosial adalah bagian dari upaya pelaku UMKM di Desa Wawonduru untuk meningkatkannya pendapatan sehingga keberadaan media promosi dalam sistem ekonomi digital sebagai langkah majunya juga suatu teknologi.¹⁰

Persamaan penelitian relevan dengan penelitian yang akan ditulis yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif. Perbedaannya terletak pada rumusan masalah yang dimana salah satu masalah penelitian tersebut meneliti tentang kendala yang dialami pelaku UMKM dalam mempertahankan bisnis pasca pandemi. Sedangkan penelitian yang akan ditulis meneliti tentang salah satu masalah mengenai hambatan yang dialami mahasiswa dalam meningkatkan penghasilan.

Ketiga, penelitian yang dilakukan pada tahun 2022 oleh Aldy Fikardi dengan judul “Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Pendapatan Produk Keab Durian Daeng Mappako”. Kesimpulan dari hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa strategi pemasaran melalui media sosial dalam meningkatkan pendapatan produk keab durian mappakoe ini mampu meningkatkan penjualan sebesar 40% dari sebelumnya yang tidak menggunakan media sosial.¹¹

¹⁰ Sandriani, “Analisis Pemanfaatan Media Sosial dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Pasca Pandemi di Desa Wawonduru Woja Dompus NTB” (*Skripsi*: Jurusan Ekonomi Syariah: Mataram, 2022), hlm. 58.

¹¹ Aldy Fikardi, “Pemanfaatan Media Sosial sebagai Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Pendapatan Produk Keab Durian Daeng Mappako” (*Skripsi*: Jurusan Ekonomi Islam: Bengkulu, 2022), hlm. 63.

Persamaan penelitian relevan dengan penelitian yang akan ditulis yakni memasukan jenis atau aplikasi media sosial yang akan memberi dampak dalam memperoleh atau meningkatkan penghasilan. Sedangkan perbedaannya terletak pada tujuan yang ingin dicapai. Tujuan penelitian relevan memiliki tujuan untuk mengenalkan produk Keab Durian Daeng Mappakoe di daerah Bengkulu dan di luar daerah Bengkulu melalui media sosial agar bisa diminati oleh seluruh masyarakat. Sedangkan penelitian yang akan ditulis memiliki tujuan lain yaitu untuk mengetahui manfaat, cara, dan proses penggunaan jenis atau aplikasi media sosial dalam memperoleh penghasilan.

B. Tinjauan Teori

1. Media Sosial

a. Pengertian Media Sosial

Media sosial adalah sebuah media online yang para penggunanya dapat dengan mudah berpartisipasi, berbagi menciptakan isi meliputi blog, wiki, jejaring sosial, forum, dan dunia virtual. Blog, wiki, dan jejaring sosial merupakan bentuk media sosial paling umum yang digunakan oleh masyarakat di seluruh dunia. Pendapat lain mengatakan bahwa media sosial merupakan media online yang mendukung interaksi sosial menggunakan teknologi berbasis web yang dapat mengubah komunikasi menjadi dialog interaktif.

Pengertian media sosial adalah seperangkat alat komunikasi dan kolaborasi baru yang memungkinkan terjadinya berbagai jenis interaksi yang sebelumnya tidak tersedia bagi orang awam.¹² Media sosial adalah instrumen yang memfasilitasi

¹² Tongkotow Liedfray, Fonny J. Waani dan Jouke J Lasut, 'Peran Media Sosial Dalam Mempererat Interaksi Antar Keluarga Di Desa Esandom Kecamatan Tombatu Timur Kabupaten Minahasa Tenggara', *Jurnal Ilmiah Society*, 2.1 (2022), hlm. 2.

komunikasi, jaringan, dan atau kolaborasi secara daring. Dengan bantuan media sosial, orang-orang dapat menikmati hidup mereka dengan lancar dan tetap terhubung dengan relasi mereka, dan juga memberi banyak informasi penting untuk berbagi tujuan.¹³

b. Jenis Media Sosial

Kaplan dan Haenlein menciptakan skema klasifikasi untuk berbagai jenis media sosial dalam artikel di *Horizons Bisnis* mereka yang diterbitkan pada tahun 2010. Menurut Kaplan dan Haenlein ada enam jenis media sosial yaitu:

1) Proyek Kolaborasi (*Collaborative Projects*)

Dalam proyek kolaborasi, seseorang membedakan antara wiki yaitu, situs web yang memungkinkan pengguna untuk menambah, menghapus, dan mengubah konten berbasis teks dan aplikasi bookmark sosial yang memungkinkan pengumpulan dan penilaian berbasis grup tautan Internet atau konten media. Contoh aplikasi dalam kategori ini termasuk ensiklopedia online Wikipedia.¹⁴

2) Blog

Blog, yang mewakili bentuk paling awal dari Media Sosial, adalah jenis situs web khusus yang biasanya menampilkan entri dengan stempel tanggal dalam urutan kronologis terbalik. Mereka adalah Media Sosial yang setara dengan halaman web pribadi dan dapat datang dalam banyak variasi yang berbeda, dari buku harian pribadi yang menggambarkan kehidupan penulis hingga ringkasan semua informasi yang

¹³ Danang Sanggabuwana dan Susi Andriani, 'Dampak Media Sosial Terhadap Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Sentra Industri Plered, Kabupaten Purwakarta', *Jurnal Komunikasi*, 2.2 (2017), hlm. 173.

¹⁴ A.M. Kaplan, M. Haenlein, *Users of the World, Unite! The Challenges and Opportunities of Social Media* (Paris: Business Horizons, 2010), hlm. 62

relevan dalam satu bidang konten tertentu. Blog biasanya dikelola oleh satu orang saja, namun memberikan kemungkinan interaksi dengan orang lain melalui penambahan komentar.

3) Komunitas Konten (*Content Communities*)

Tujuan utama komunitas konten adalah berbagi konten media antar pengguna. Komunitas konten ada untuk berbagai jenis media yang berbeda, termasuk teks, foto, video, dan presentasi. Pengguna di komunitas konten tidak diharuskan membuat halaman profil pribadi; jika mereka melakukannya, halaman ini biasanya hanya berisi informasi dasar, seperti tanggal mereka bergabung dengan komunitas dan jumlah video yang dibagikan. Aplikasi Youtube adalah contoh dari jenis media sosial ini.

4) Situs Jejaring Sosial (*Social Networking Sites*)

Situs jejaring sosial adalah aplikasi yang memungkinkan pengguna untuk terhubung dengan membuat profil informasi pribadi, mengundang teman dan kolega untuk memiliki akses ke profil tersebut, dan saling mengirim email dan pesan instan. Profil pribadi ini dapat mencakup semua jenis informasi, termasuk foto, video, file audio, dan blog. Situs jejaring sosial terbesar adalah Facebook.¹⁵

5) Dunia Game Virtual (*Game World*)

Dunia virtual adalah platform yang mereplikasi lingkungan tiga dimensi di mana pengguna dapat muncul dalam bentuk avatar yang dipersonalisasi dan berinteraksi satu sama lain seperti di kehidupan nyata. Dalam pengertian ini, dunia maya mungkin merupakan manifestasi utama dari Media Sosial, karena mereka memberikan tingkat kehadiran sosial dan kekayaan media tertinggi dari semua aplikasi yang dibahas

¹⁵ A.M. Kaplan, M. Haenlein, hlm. 63

sejauh ini. Dunia virtual hadir dalam dua bentuk. Pertama, dunia game virtual, mengharuskan penggunanya untuk berperilaku sesuai aturan ketat dalam konteks MMORPG (*Massively Multiplayer Online Role-Playing Game*) atau biasa dikenal dengan game online multi pemain. Contoh dunia game virtual yaitu "World of Warcraft".

6) Dunia Sosial Virtual (*Virtual Social World*)

Kelompok kedua dunia virtual, sering disebut sebagai dunia sosial virtual, memungkinkan penghuninya untuk memilih perilaku mereka dengan lebih bebas dan pada dasarnya menjalani kehidupan virtual yang mirip dengan kehidupan nyata mereka. Seperti di dunia game virtual, pengguna dunia sosial virtual muncul dalam bentuk avatar dan berinteraksi dalam lingkungan virtual tiga dimensi namun, di alam ini, ada aturan yang membatasi rentang kemungkinan interaksi, kecuali hukum fisika dasar seperti gravitasi. Hal ini memungkinkan untuk berbagai strategi presentasi diri yang tidak terbatas, dan telah ditunjukkan bahwa dengan meningkatnya intensitas penggunaan dan pengalaman konsumsi, pengguna dunia sosial virtual atau penghuni, sebagaimana mereka lebih suka disebut menunjukkan perilaku yang semakin mencerminkan satu yang diamati dalam pengaturan kehidupan nyata. Boleh dibilang, contoh paling menonjol dari dunia sosial virtual adalah aplikasi Second Life.¹⁶

Adapun beberapa aplikasi media sosial yang sering digunakan masyarakat Indonesia yaitu:

1) Media Sosial Youtube

¹⁶ A.M. Kaplan, M. Haenlein, hlm. 64.

Media sosial youtube adalah sebuah situs web video sharing yang populer dimana para pengguna dapat memuat, menonton, berbagai klip video. Dalam hal ini perlu kita ketahui bersama bahwasanya youtube didirikan oleh 3 orang mantan karyawan paypal pada bulan Februari 2005. Youtube biasanya berisikan video-video klipfilm, TV, serta video buatan penggunanya sendiri.

2) Media Sosial Instagram

Media sosial instagram merupakan salah satu platform yang sering digunakan oleh sebagian kalangan milenial di dunia terutama di indonesia. Media sosial ini menyediakan ruang untuk berbagi foto dan video serta mampu menerapkan filter digital dan hal ini tentu memancing banyaknya pengguna yang penasaran akan manfaat dari instagram ini.

3) Media Sosial Whatsapp

Whatsapp merupakan sebuah aplikasi olah pesan terpopuler diseluruh dunia pada oktober 2019 berdasarkan jumlah aktif bulanan. Melalui media sosial whatsapp ini lah banyak orang diseluruh dunia melakukan komunikasi secara virtual sehingga dapat memungkinkan untuk saling berkirim pesan, video, audio, gambar dan panggilan.¹⁷

4) Media Sosial Facebook

Facebook adalah website jaringan sosial dimana para pengguna dapat bergabung dalam komunitas berdasarkan negara, hobi, kota, kerja, sekolah dan daerah untuk melakukan komunikasi. Besarnya jumlah pengguna facebook menjadi daya tarik

¹⁷ Hendra Junawan dan Laugu, 'Eksistensi Media Sosial Youtube, Instagram dan Whatsapp ditengah Pandemi Covid-19 dikalangan Masyarakat Virtual Indonesia', *Baitul Ulum: Jurnal Ilmu Perpustakaan dan Informasi*, 4.1 (2020), hlm. 49.

tersendiri bagi sebagian orang untuk menjadikannya sebagai media komunikasi dalam kehidupan sehari-hari.¹⁸

c. Fungsi dan Manfaat Media Sosial

Fungsi media sosial dapat diketahui melalui sebuah kerangka kerja honeycomb. Pada tahun 2011, Jan H. Kietzmann, Kritopher Hermkens, Ian P. McCarthy dan Bruno S. Silvestre menggambarkan hubungan kerangka kerja honeycomb sebagai penyajian sebuah kerangka kerja yang mendefinisikan media sosial dengan menggunakan tujuh kotak bangunan fungsi yaitu:

- 1) *Identity*, menggambarkan pengaturan identitas para pengguna dalam sebuah media sosial yang menyangkut nama, jenis kelamin, usia, profesi, lokasi serta foto.
- 2) *Conversations*, yang menggambarkan pengaturan para pengguna berkomunikasi dengan pengguna lainnya dalam media sosial.
- 3) *Sharing*, menggambarkan pertukaran, pembagian, serta penerimaan konten berupa teks, gambar, atau video yang dilakukan oleh para pengguna.
- 4) *Presence*, yang menggambarkan apakah para pengguna dapat mengakses pengguna lainnya.
- 5) *Relationship*, yang menggambarkan para pengguna terhubung atau terkait dengan pengguna lainnya.
- 6) *Reputation*, yang menggambarkan para pengguna dapat mengidentifikasi orang lain serta dirinya sendiri.

¹⁸ Syaharullah, "Penggunaan Facebook Dalam Promosi Produk Barang Jadi (Studi pada Desa Padangloang Kecamatan Dua Pitue Kabupaten Sidenreng Rappang)" (*Skripsi*; Program Studi Ilmu Komunikasi: Makassar, 2021), hlm. 22.

7) *Groups*, yang menggambarkan para pengguna dapat membentuk komunitas dan sub-komunitas yang memiliki latar belakang, minat, atau demografi.¹⁹

Selain itu, media sosial juga memiliki beragam manfaat dalam kehidupan yaitu diantaranya sebagai berikut:

1) Sebagai Media Bersosialisasi

Manfaat media sosial tentunya sebagai media bersosialisasi antar individu karena mempermudah yang jauh menjadi dekat. Dan sosialisasi dengan media tentunya mudah dilakukan kapan saja, dimana saja tidak terbatas oleh waktu dan tempat.

2) Sebagai Tempat Curhat Dan Media Penyimpanan

Tentunya dengan adanya media sosial dapat anda gunakan sebagai tempat curhat dalam segala sisi. Anda bisa mencurahkan perasaan senang maupun sedih apabila saat itu tidak ada teman di sisi anda. Tidak hanya itu, media sosial dapat sebagai media penyimpanan untuk menyimpan dokumen berupa foto dan video.

3) Mempertemukan Teman Lama Dan Teman Baru

Media sosial saat ini difasilitasi dengan mengumpulkan alumni dan teman-teman anda SD, SMP, SMA maupun kuliah. Dengan begitu akan dengan mudah menemukan teman anda saat kehilangan kontak mereka. Selain dapat menemukan teman lama, tentunya anda dapat menemukan teman baru dengan mudah. Dengan begitu, akan memperbanyak teman disekeliling Anda.²⁰

¹⁹ Danang Sanggabuwana dan Susi Andriani, 'Dampak Media Sosial Terhadap Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Sentra Industri Plered, Kabupaten Purwakarta', *Jurnal Komunikasi*, 2.2 (2017), hlm. 174.

²⁰ Adminyl, "Manfaat dan Kegunaan Media Sosial Pada Kehidupan Anda", *TribrataNews*, 7 Maret 2022.

4) Sebagai Hiburan

Dengan bermedia sosial tentunya dapat sebagai hiburan karena anda dapat melihat status teman, cerita yang menarik maupun gambar yang lucu. Dengan begitu pastinya akan membuat galau dan menghilangkan penat anda digantikan tertawa maupun tersenyum.

5) Penyaluran Hobi

Jika anda memiliki hobi yang menarik tentunya media sosial ini dapat sebagai penyaluran hobi. Karena media sosial dapat digunakan sebagai berkumpulnya komunitas-komunitas untuk menyalurkan hobi anda.

6) Memperoleh Informasi

Media sosial dapat digunakan sebagai media informasi. Tentunya anda memperoleh informasi maupun anda bisa memberi informasi kepada orang lain. Informasi ini dapat sebagai meminta bantuan, membantu pencarian orang hilang dan juga dapat menambah wawasan dibidangnya.

7) Bisnis dan Promosi

Perkembangan yang pesat membuat media sosial ini dimanfaatkan sebagai tempat bisnis online dan promosi. Karena melakukan transaksi pembelian maupun penjualan online saat ini dianggap lebih mudah dilakukan hemat waktu dan tenaga pula.²¹

d. Manfaat Media Sosial dalam Kegiatan Ekonomi

²¹ Adminyl, "Manfaat dan Kegunaan Media Sosial Pada Kehidupan Anda", *TribrataNews*, 7 Maret 2022.

Pemanfaatan media sosial di kalangan masyarakat memiliki tujuan beragam dari wadah mengekspresikan diri hingga mendapatkan penghasilan. salah satu faktor yang mendorong pengembangan media digital atau media sosial adalah untuk kebutuhan bisnis. Lahirnya media sosial sebetulnya justru karena adanya keinginan berinteraksi dalam hal jual beli, transaksi, dan sebagainya. Media sosial lahir dari transisi bentuk komunikasi media digital generasi pertama yaitu Web 1.0 yang bersifat satu arah menjadi Web 2.0 yang lebih interaktif sehingga memungkinkan para pelaku bisnis untuk menjalin interaksi dengan konsumen dalam proses jual beli.

Banyak masyarakat Indonesia yang terbantu keadaan ekonominya berkat pemanfaatan media sosial untuk melakukan kegiatan ekonomi seperti berdagang. Hal penting yang harus diperhatikan masyarakat ketika menjalankan bisnis yang memanfaatkan media sosial adalah membangun kepercayaan konsumen. Meskipun bisnis tidak dilakukan secara tatap muka dengan konsumen, para pelaku bisnis harus tetap menjaga kualitas produk yang dijual serta tidak menipu konsumen. Selain itu, menjaga komunikasi dengan konsumen agar tetap beretika juga menjadi hal penting untuk membangun bisnis pada media digital. Eksistensi peran media sosial sebagai media untuk kegiatan ekonomi dipengaruhi oleh para pelaku di dalamnya. Jika pelaku bisnis dapat menjalankan bisnisnya dengan jujur dan mementingkan kualitas maka media sosial akan terus menjadi wadah untuk menggerakkan perekonomian masyarakat.²²

2. Penghasilan dan Sumber-Sumbernya

a. Pengertian Penghasilan

²² Yuniardi Ferdinan, "Manfaat Media Sosial untuk Kegiatan Ekonomi", *Antaraneews*, 10 Juni 2023.

Dalam kamus besar bahasa Indonesia penghasilan atau pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya).²³ Sedangkan penghasilan atau pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos, dan laba.²⁴

Pendapatan (revenue) dapat diartikan sebagai total penerimaan yang diperoleh pada periode tertentu". Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau faktor-faktor produksi yang telah disumbangkan.²⁵

Pendapatan masyarakat adalah penerimaan dari gaji atau balas jasa dari hasil usaha yang diperoleh individu atau kelompok rumah tangga dalam satu bulan dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sedangkan pendapatan dari usaha sampingan adalah pendapatan tambahan yang merupakan penerimaan lain dari luar aktifitas pokok atau pekerjaan pokok. Pendapatan sampingan yang diperoleh secara langsung dapat digunakan untuk menunjang atau menambah pendapatan pokok.

Tinggi rendahnya pengeluaran sangat tergantung kepada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya. Selain itu pengalaman berusaha juga mempengaruhi pendapatan. Semakin baiknya pengalaman berusaha seseorang maka semakin berpeluang dalam meningkatkan pendapatan. Karena seseorang atau kelompok memiliki kelebihan keterampilan dalam meningkatkan aktifitas sehingga pendapatan turut meningkat.²⁶

²³ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (Jakarta: Balai Pustaka, 1998), hlm.185.

²⁴ Marbun B.N., "*Kamus Manajemen*", Jakarta : Bina Grafika, 2004, hlm. 79.

²⁵ Reksoprayitno, "*Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*", Jakarta: Bina Grafika, 2004, hlm. 79.

²⁶ Sudarman Toweulu, "Ekonomi Indonesia", *Jakarta: Raja Grafindo*, 2001, hlm. 3.

Pendapatan adalah uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri atau usaha perorangan dan pendapatan dari kekayaan.²⁷

b. Jenis-Jenis Penghasilan dan Sumbernya

Rahardja dan Manurung membagi pendapatan menjadi tiga bentuk yaitu pendapatan ekonomi, pendapatan uang, dan pendapatan personal.

1) Pendapatan Ekonomi

Pendapatan ekonomi adalah pendapatan yang diperoleh seseorang atau keluarga yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan tanpa mengurangi atau menambah asset bersih. Pendapatan ekonomi meliputi upah, gaji, pendapatan bunga deposito, pendapatan transfer dan lain-lain.

2) Pendapatan Uang

Pendapatan uang adalah sejumlah uang yang diperoleh seseorang atau keluarga pada suatu periode sebagai balas jasa terhadap faktor produksi yang diberikan. Misalnya sewa bangunan, sewa rumah, dan lain sebagainya.

3) Pendapatan Personal

Pendapatan personal adalah bagian dari pendapatan nasional sebagai hak individu-individu dalam perekonomian, yang merupakan balas jasa terhadap keikutsertaan individu dalam suatu proses produksi.

Menurut cara perolehannya, pendapatan dibedakan menjadi 2 yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih:

²⁷ Djojohadikusumo Sumitro, *“Sejarah Pemikiran Ekonomi”*, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 1990, hlm.27.

- 1) Pendapatan kotor, yaitu pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi dengan pengeluaranbiaya-biaya.
- 2) Pendapatan bersih, yaitu pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi dengan pengeluaranbiaya-biaya.²⁸

Adapun sumber-sumber penghasilan antara lain yaitu:

- 1) Pendapatan dari gaji dan upah, yaitu imbalan dari jabatannya sebagai pekerja atau buruh.
- 2) Pendapatan dari usaha, yaitu imbalan dari jabatannya sebagai pemilik usaha.
- 3) Pendapatan dari transfer rumah tangga lain yang terdiri dari uang kiriman, warisan sumbangan, hadiah, hibah dan bantuan.
- 4) Pendapatan dari lainnya yang meliputi pendapatan dari sewa, bunga deviden, pension, beasiswa dan sebagainya.²⁹

Selain itu, faktor-faktor yang mempengaruhi penghasilan atau pendapatan yaitu: Pertama, jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada hasil-hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian. Kedua, harga per unit dari masing-masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi. Ketiga, hasil kegiatan oleh anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.³⁰

3. Penghasilan dalam Pandangan Islam

Dalam pandangan Islam, penghasilan adalah penghasilan dari usaha yang jelas dan halal. Penghasilan halal bisa mendatangkan berkah yang diberikan Allah.

²⁸ Jafar Nurnasih, "Alokasi Pendapatan Dalam Perspektif Ahli Ekonomi Islam", (*Skripsi Sarjana*; Jurusan Ekonomi Syariah: Bengkulu, 2019), hlm. 23.

²⁹ Faisal H. Basri, "*Perekonomian Indonesia Menjelang Abad XXI*", Jakarta : Erlangga, 1995, hlm. 186.

³⁰ Boediono, "*Pengantar Ekonomi*", Jakarta: Erlangga, 2002, hlm. 150.

Kekayaan dari kegiatan seperti pencurian, korupsi bahkan transaksi ilegal telah menyebabkan bencana di dunia dan bahkan hukuman di akhirat. Padahal harta halal membawa berkah dunia dan membawa keamanan akhirat.³¹

Perolehan harta dilakukan dengan cara usaha (amal) atau mata pencaharian (malayah) yang halal dan sesuai dengan aturan Allah SWT. Ayat al-Quran dan hadits Nabi banyak yang mendorong atau menganjurkan manusia untuk berusaha. Salah satunya terdapat dalam QS. Al- Mulk; 15 dan QS. Al- Baqarah; 267. Usaha ini merupakan usaha yang paling baik, yaitu memperoleh harta dengan tangan dan tenaga sendiri. Hal ini seperti yang disabdakan oleh Rasulullah SAW. yang diriwayatkan oleh Rifaah bin Rafi'; Bahwa Nabi SAW pernah ditanya tentang usaha apa yang paling baik. Nabi SAW menjawab: "Setiap usaha seseorang dengan tangannya (tenaganya) sendiri, dan setiap jual beli yang baik".

Cara memperoleh harta yaitu dengan cara yang diperbolehkan, manusia dianjurkan untuk berusaha terlebih dahulu, sebagaimana yang ditegaskan Allah dalam QS. AlJumu'ah; 10. Baru setelah berusaha, manusia dianjurkan untuk berdoa agar diberi rezeki atau limpahan karunia Allah SWT dalam bentuk rezeki, hal ini sebagaimana yang dijelaskan oleh Allah dalam QS. An- Nisa; 32. Jadi, dengan demikian, maka Allah akan memperkenankan rezeki bagi siapa yang dikehendaknya, hal ini ditegaskan dalam QS. Al- Jumu'ah; 4. Islam tidak membatasi cara perolehan harta, selama itu dilakukan dalam prinsip umum yaitu halal dan baik. Islam tidak

³¹ Almalia, "Strategi Pendidikan dan Pendapatan dalam Strategi Manajemen Keuangan Keluarga Ditinjau dari Perspektif Islam" (*Skripsi Sarjana*; Program Studi Ekonomi Islam: Lampung, 2015), hlm. 32.

melarang mencari harta sebanyak mungkin, karena hak Allah untuk menetapkan rezeki.³²

Manusia dapat mengusahakan perolehan kekayaan, namun tetap meyakini dan mempercayai bahwa semua kekayaan dan harta adalah mutlak milik Allah dan manusia hanya dipercayai sebagai wakil yang dipercayakan untuk menggunakan dan mengelola harta tersebut dengan sebaik-baiknya. Jika dikaitkan dengan halnya harta, maka bentuk usaha atau cara memperoleh kekayaan atau harta dalam perspektif Islam ada dua bentuk, yaitu:

- a. Memperoleh kekayaan secara langsung sebelum dimiliki oleh orang lain. Contoh, menggarap tanah yang mati yang belum dimiliki (ihya al-mawat).
- b. Memperoleh harta yang telah dimiliki oleh orang lain atau seseorang melalui transaksi. Hal ini dapat dilakukan melalui dua cara, yaitu:
 - 1) Perolehan harta yang terjadi secara langsung dengan sendirinya atau yang disebut dengan ijabary, dan siapapun tidak mampu menolaknya. Contohnya adalah harta yang diperoleh melalui warisan.
 - 2) Perolehan harta langsung namun terjadi dengan tidak sendirinya, dengan kehendak sendiri, yang disebut dengan ikhtiyari. Contohnya adalah kehendak sepihak (hibah), atau melalui pemberian maupun perjanjian timbal balik antara dua atau beberapa pihak. Dua bentuk perolehan harta ini harus dilakukan dengan halal lagi baik. Contohnya adalah jual beli.³³

Berdasarkan penjelasan di atas, Islam berpendapat dan mengajarkan bahwa harta atau kekayaan dapat diperoleh oleh seseorang dengan melalui usaha dan juga melalui

³² Choirunnisak, 'Konsep Pengelolaan Kekayaan Dalam Islam', *ISLAMIC BANKING: Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah*, 3.1 (2017), hlm. 32.

³³ Choirunnisak, hlm. 33.

pewarisan (harta warisan). Islam melarang perbuatan yang menyaia-menyiakan harta kekayaan. Uang di dalam Islam dapat diusahakan untuk memperoleh keuntungan darinya, seperti dengan jalan diinvestasikan, serta dapat dibelanjakan melalui jalan atau cara-cara yang halal dan sesuai dengan prinsip-prinsip kebolehan di dalam Islam.

Mematuhi ajaran-ajaran Islam yang demikian itu, muslim dapat memantaskan dirinya, keluarganya dan juga masyarakat (ummah) dapat memperoleh kebahagiaan dan imbalan-imbalan baik di dunia ini maupun di akhirat kelak. Harta kekayaan harus diusahakan untuk menghasilkan keuntungan dan didistribusikan atau dibagikan sebagaimana cara-cara yang diperbolehkan menurut syariat Islam. Maksudnya adalah pendapatan atau modal dalam Islam tidak boleh dihasilkan atau diperoleh dari cara-cara yang aktivitas usaha atau bisnis yang dilarang.³⁴

Harta tidak diperbolehkan diperoleh dengan cara-cara yang melanggar aturan syariat. Bentuk-bentuk larangan yang berkaitan dengan perolehan kekayaan adalah:

- a) Cara memperoleh harta, dilarang untuk bekerja atau berusaha yang dapat melupakan kematian (QS. At- Takastur; 1-2), melupakan dzikrullah, melupakan shalat dan zakat (QS. An-Nur; 37), serta memusatkan kekayaan yang hanya pada sekelompok golongan tertentu (al-Hasyr; 7).
- b) Perkara-perkara yang merendahkan martabat manusia, seperti: memakan harta sesama manusia dengan cara yang batil (firman Allah SWT dalam QS. Al-baqarah; 188).
- c) Dilarang menempuh usaha yang haram, seperti melalui kegiatan riba, judi, jual beli barang haram, mencuri, merampok, penggabasan (QS. Al-Maidah; 38), berlaku curang dalam takaran dan timbangan (QS. Al- Muthaffin; 1-6).

³⁴ Choirunnisak, hlm. 33.

- d) Memakan harta dengan cara penipuan (firman Allah SWT dalam QS. Al-an'am; 152).
- e) Memperoleh kekayaan dengan cara melanggar janji dan sumpah (firman Allah SWT dalam QS. an-Nahl; 92).
- f) Perkara-perkara yang merugikan hak perorangan dan kepentingan sebagian atau keseluruhan masyarakat, berupa perdagangan yang memakai bunga (QS. al-Imran; 34).
- g) Penimbunan harta (QS. Al-Anfal ; 34).
- h) Pemborosan (aktivitas yang merupakan pemborosan/ mubazir). (QS. al-Isra'; 26) baik yang menghabiskan harta pribadi masyarakat.
- i) Memproduksi, memperdagangkan, dan mengonsumsi barang-barang terlarang seperti narkoba, dan minuman keras, kecuali yang diperuntukkan untuk ilmu pengetahuan dan kesehatan.³⁵

C. Kerangka Konseptual

1. Media Sosial

Media sosial adalah seperangkat alat komunikasi dan kolaborasi baru yang memungkinkan terjadinya berbagai jenis interaksi yang sebelumnya tidak tersedia bagi orang awam. Media sosial adalah instrumen yang memfasilitasi komunikasi, jaringan, dan/atau kolaborasi secara daring. Dengan bantuan media sosial orang-orang menikmati hidup mereka dengan lancar dan tetap terhubung dengan relasi mereka, dan juga memberikan banyak informasi penting untuk berbagai tujuan. Manfaat media sosial dalam kehidupan yaitu sebagai media bersosialisasi, sebagai tempat curhat dan media

³⁵ Choirunnisak, hlm. 34.

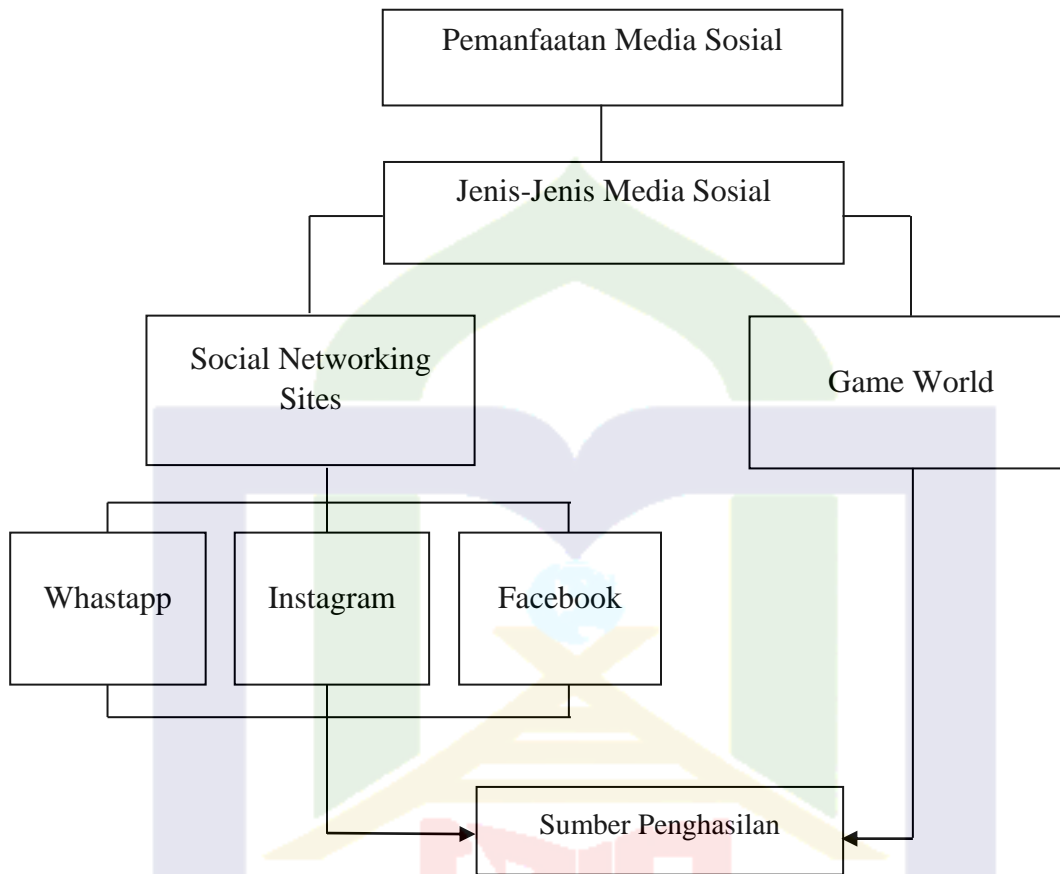
penyimpanan, mempertemukan teman lama dan teman baru, sebagai hiburan, penyaluran hobi, memperoleh informasi, sebagai tempat bisnis online dan promosi. Media sosial juga dimanfaatkan mahasiswa FEBI IAIN Parepare untuk memperoleh penghasilan dan jenis media sosial yang digunakan mahasiswa dalam memperoleh penghasilan yaitu jenis *social networking sites* dan *game world*.

2. Sumber Penghasilan

Penghasilan atau pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya). Sumber-sumber penghasilan antara lain yaitu pendapatan dari gaji dan upah, pendapatan dari usaha, pendapatan dari transfer rumah tangga lain yang terdiri dari uang kiriman, warisan sumbangan, hadiah, hibah dan bantuan, serta pendapatan lainnya yang meliputi pendapatan dari sewa, bunga deviden, pension, beasiswa dan sebagainya.

Dalam pandangan Islam, penghasilan adalah penghasilan dari usaha yang jelas dan halal. Perolehan penghasilan atau harta dilakukan dengan cara usaha atau mata pencaharian yang halal dan sesuai dengan aturan Allah SWT. Ayat al-Quran dan hadits Nabi banyak yang mendorong atau menganjurkan manusia untuk berusaha. Harta kekayaan harus diusahakan untuk menghasilkan keuntungan dan didistribusikan atau dibagikan sebagaimana cara-cara yang diperbolehkan menurut syariat Islam. Maksudnya adalah pendapatan dalam Islam tidak boleh dihasilkan atau diperoleh dari cara-cara yang aktivitas usaha atau bisnis yang dilarang. Harta tidak diperbolehkan diperoleh dengan cara-cara yang melanggar aturan syariat.

D. Kerangka Pikir



Gambar 2.1: Kerangka Pikir

Kerangka pikir diatas menyesuaikan dengan judul penelitian yaitu Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Salah Satu Sumber Penghasilan (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Parepare) yang dimana penelitian ini berfokus pada sumber penghasilan yang diperoleh mahasiswa melalui pemanfaatan aplikasi-aplikasi media sosial yang termasuk dalam salah satu kategori jenis media sosial seperti *Social Networking Sites*, dan *Game World*.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan dengan menggunakan jenis penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang sesuatu yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll, secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.³⁶

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan mencari data melalui survei di lapangan. Sedangkan dilihat dari jenis informasi datanya, penelitian ini termasuk penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang tidak dapat diuji dengan statistik.³⁷ Hal ini terlihat dari prosedur yang ditetapkan yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif: ucapan atau tulisan dan perilaku yang diamati dari orang-orang (subjek) itu sendiri.³⁸ Bob dan Taylor, mendefinisikan metodologi penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.³⁹

Jenis pendekatan yang digunakan dalam penelitian adalah metode deskriptif. Metode deskriptif dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang

³⁶ Lexy J Moleong, “*Metodologi Penelitian Kualitatif*”, Bandung: Pt Remaja Rodakarya, 2005, hlm. 6.

³⁷ Ronny Kounter, “*Metode Penelitian Untuk Penulisan Sikripsi Dan Tesis*”, Jakarta: PPM, 2004, hlm. 105.

³⁸ Arif Furchan, “*Pengantar Metode Penelitian Kualitatif*”, Surabaya: Usaha Nasional, 1992, hlm. 21.

³⁹ Lexy J Moleong, hlm. 4.

diselidiki dengan menggambarkan keadaan subjek atau objek dalam penelitian dapat berupa orang, lembaga, masyarakat dan yang lainnya yang pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau apa adanya. Penelitian deskriptif adalah metode yang berfungsi untuk mendiskripsikan atau memberi gambaran terhadap obyek yang diteliti melalui data atau sampel yang terkumpul sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang umum.⁴⁰

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini akan dilakukan di kota Parepare terkhususnya di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare. Pemilihan lokasi tersebut karena target yang akan diwawancarai dalam proses penelitian adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) yang ada di IAIN Parepare. Jangka waktu penelitian ini akan dilakukan selama kurang lebih 45 hari dan penelitian.

C. Fokus Penelitian

Adapun fokus penelitian ini yaitu penelitian difokuskan pada mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang memanfaatkan media sosialnya sebagai tempat memperoleh penghasilan. Ada beberapa jenis media sosial yang digunakan mahasiswa dalam memperoleh penghasilan yaitu jenis media sosial content communities, social networking sites, dan game world.

D. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data pada penelitian ini dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

⁴⁰ Sugiyono, "*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*", Bandung: Alfabeta, 2011, hlm. 29.

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari sumber pertama yaitu objek penelitian. Data primer dikumpulkan dengan melakukan wawancara kepada responden secara langsung. Dalam penelitian ini, data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan narasumbernya yaitu para mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang memanfaatkan media sosial sebagai salah satu sumber penghasilan.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber kedua, contohnya melalui orang lain, buku, atau dokumen-dokumen. Data sekunder dari penelitian ini diperoleh dari orang lain, penelitian terdahulu yang relevan, jurnal, buku, dan buku-buku yang berkaitan dengan penelitian ini.⁴¹

E. Teknik Pengumpulan Data

Mengumpulkan data dalam suatu penelitian tentunya sangat penting agar dapat memengaruhi kualitas data hasil penelitian. Data yang terkumpul untuk melakukan penelitian menggunakan teknik sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data dengan sistematis terkait fenomena yang akan diteliti. Teknik ini dilakukan dengan cara melakukan pengamatan.⁴² Observasi merupakan teknik yang memiliki ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain. Observasi adalah suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Teknik pengumpulan

⁴¹ Sofyan Siregar, "*Statistika Deskriptif untuk Penelitian*", Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010, hlm. 15.

⁴² Suharsimi Arikunto, "*Prosedur Penelitian Pendekatan Politik*", Jakarta: Rineka Cipta, 2006, hlm. 83.

data dengan observasi digunakan bila penelitian berkaitan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila subyek pengamatan tidak terlalu besar.⁴³

2. Wawancara

Wawancara adalah salah satu teknik pengumpulan data/informasi yang dilakukan dengan cara mengadakan tanya jawab secara langsung.⁴⁴ Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan secara tatap muka dan juga bisa secara daring menggunakan aplikasi media sosial whatsapp untuk berkomunikasi yang dimana list pertanyaannya sudah dipersiapkan sebelumnya. Narasumber yang akan diwawancarai dalam penelitian ini adalah mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang memanfaatkan media sosial untuk memperoleh penghasilan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu metode yang digunakan untuk memperoleh informasi dari sumber tertulis atau dokumen-dokumen, baik berupa buku-buku, majalah, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan-catatan harian, dan sebagainya.⁴⁵ Dokumentasi pada penelitian ini digunakan sebagai pelengkap data baik berupa sumber tertulis, gambar (foto), dokumen-dokumen, dan sebagainya.

F. Teknik Pengolahan Data

Pengolahan data merupakan langkah peneliti untuk menyaring data. Metode pengolahan data dilakukan agar bisa menganalisis data yang didapatkan di lapangan dengan mengurai dan menjadikan data tersebut menjadi sistematis, akurat, dan mudah

⁴³ Sugiyono, "*Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R & D*", Bandung: Alfabeta, 2013, hlm. 145.

⁴⁴ Nasution, "*Metode Research*", Bandung: Jummara, 1982, hlm. 35.

⁴⁵ Husein Umar, "*Metode Penelitian Untuk Sikripsi Dan Tesis Bisnis*", Jakarta: Rajawali Press, 2009, hlm. 102.

dipahami serta relevan pada penelitian. Tahapan-tahapan yang dilakukan untuk mengolah data pada penelitian yaitu:

1. Pemeriksaan Data (*Editing*)

Pemeriksaan data adalah tahap meneliti data-data yang telah diperoleh, misalnya kelengkapan jawaban, keteraturan tulisan, kejelasan makna, kesesuaian data dan relevansinya dengan data yang lain.⁴⁶ Penelitian ini akan memeriksa hasil data wawancara dengan narasumber sebagai langkah awal dalam mengolah data.

2. Klasifikasi (*Classifying*)

Tahap Klasifikasi adalah proses memeriksa data dan informasi yang telah diperoleh baik data yang diperoleh dari hasil pengamatan, wawancara maupun data hasil dokumentasi. Seluruh data yang diperoleh kemudian dibaca dan ditelaah secara mendalam, dan kemudian digolongkan berdasarkan jenisnya atau sesuai kebutuhan.⁴⁷ Proses klasifikasi dalam penelitian dilakukan supaya data yang diperoleh akan lebih mudah dipahami dan mudah dipelajari, serta dapat membandingkan antara data satu dengan data yang lain.

3. Verifikasi (*Verifying*)

Verifikasi adalah proses memeriksa data dan informasi yang telah diperoleh di lapangan agar validitas data dapat diakui dan dapat digunakan dalam penelitian.⁴⁸ Dalam penelitian ini, peneliti akan memverifikasi data secara mandiri dan akan menunjukkan bahwa data yang sudah terkumpul tersebut merupakan data yang valid.

⁴⁶Abu Achmadi dan Cholid Narkubo, "*Metode Penelitian*", Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2005, hlm. 85.

⁴⁷ Lexy J, Moleong, "*Metode Penelitian Kualitatif*", Bandung: PT. Remaja Rodaskarya, 1993, hlm. 105.

⁴⁸ Nana Saudjana dan Ahwal Kusuma, "*Proposal Penelitian di Perguruan Tinggi*", Bandung: Sinar Baru Argasindo, 2002, hlm. 84.

4. Kesimpulan (*Concluding*)

Tahap akhir dalam pengolahan penelitian ini adalah membuat kesimpulan dari data yang sudah didapatkan. Hal ini biasa disebut dengan istilah *concluding*, yaitu kesimpulan dari suatu proses mengolah data yang terdiri atas tiga proses pengolahan data sebelumnya yaitu *editing*, *classifying*, dan *verifying*.

G. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data pada penelitian kualitatif, data yang diperoleh dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti, jadi uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji *credibility*, *transferability*, *depenability*, dan *confirmability*.⁴⁹

1. Kepercayaan (*Credibility*)

Uji kepercayaan atau uji kredibilitas dilakukan untuk membuktikan data yang dikumpulkan sesuai dengan fakta yang terjadi di lapangan. Ada beberapa teknik untuk mencapai kredibilitas yaitu:

- a. Perpanjangan pengamatan, dengan perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali lagi ke lapangan untuk melakukan pengamatan dan melakukan wawancara ulang dengan narasumber dengan begitu hubungan peneliti dengan narasumber semakin terbentuk, semakin akrab dan saling mempercayai sehingga informasi yang dapat diperoleh lebih maksimal dengan begitu maka akan terbentuk kewajaran dalam penelitian yang dilakukan.
- b. Peningkatan ketekunan dalam penelitian, meningkatkan ketekunan berarti peneliti

⁴⁹ Sugiyono, hlm. 269.

melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan dengan cara ini maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat diperoleh secara sistematis dan akurat.

- c. Triangulasi, triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dan informasi dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan waktu.
- d. Hasil diskusi dengan teman dan *membercheck*, adalah proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. Tujuan *membercheck* adalah untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan oleh pemberi data.⁵⁰

2. Uji *Transferability*

Transferability merupakan validitas eksternal dalam penelitian kualitatif. Validitas eksternal menunjukkan derajat ketepatan. Nilai transfer ini berkenaan dengan pertanyaan, hingga mana hasil penelitian dapat diterapkan atau digunakan dalam situasi lain, supaya orang lain dapat memahami hasil penelitian maka peneliti dalam membuat laporannya harus memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis, dan dapat dipercaya.⁵¹

3. Uji *Depenability* (Reliabilitas)

Dalam penelitian kualitatif, uji *depenability* atau disebut juga reliabilitas. Suatu penelitian yang reliabel adalah apabila orang lain dapat mengulangi proses penelitian

⁵⁰ Sugiyono, hlm. 178.

⁵¹ Sugiyono, hlm. 276.

tersebut. Uji *dependability* dilakukan dengan melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian.⁵²

4. Uji *Konfirmability*

Uji *konfirmability* dalam penelitian kualitatif disebut dengan uji obyektivitas penelitian. Penelitian dikatakan objektif bila hasil penelitian telah disepakati oleh banyak orang. Uji *konfirmability* mirip dengan uji *dependability*, sehingga pengujiannya dapat dilakukan secara bersamaan. Menguji *konfirmability* berarti menguji hasil penelitian dikaitkan dengan proses yang dilakukan.⁵³

H. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan pencandraan (*Description*) serta penyusunan data dan informasi yang telah terkumpul. Tujuannya adalah agar peneliti dapat menyempurnakan pemahaman terhadap data tersebut untuk kemudian menyajikannya kepada orang lain dengan lebih jelas terkait apa yang ditemukan dan diperoleh di lapangan.⁵⁴

Analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif, tujuan dari analisis ini yaitu menggambarkan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fenomena yang diteliti. Analisa dilakukan setelah data-data yang diperlukan dalam penelitian telah terkumpul seluruhnya. Penelitian ini akan menggunakan analisis yang telah dikembangkan Miles dan Huberman. analisis terdiri

⁵² Sugiyono, hlm. 277.

⁵³ Sugiyono, hlm. 277.

⁵⁴ Sudarman Damir, "*Menjadi Peneliti Kualitatif: Ancangan Metodologi, Presentasi dan Publikasi Hasil Penelitian untuk Mahasiswa dan Peneliti Pemula Bidang Ilmu-Ilmu Sosial, Pendidikan, dan Humsniora*", Bandung: Pustaka Setia, 2012, hlm. 37.

dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan/verifikasi.⁵⁵

1. Reduksi Data

Reduksi data yaitu bentuk analisis yang mengarahkan, menggolongkan, mengorganisasikan, menghapus data yang tidak diperlukan serta mengolah data sedemikian rupa agar memperoleh kesimpulan dan verifikasi akhir.

2. Penyajian Data

Penyajian data adalah proses menyajikan data dengan mengelompokkan data yang telah direduksi. Pengelompokan data yang telah direduksi ini dilakukan dengan menggunakan label dan semacamnya.

3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah kegiatan analisis yang paling akhir yang dikhususkan pada penafsiran data yang telah disajikan.⁵⁶ Penarikan kesimpulan akan memberikan jawaban atas pertanyaan dari rumusan masalah pada penelitian.

⁵⁵ Matthew B. Miles, *“Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru/Matthew B, Miles dan A. Michael Huberman; Penerjemah Tjejep Rohendi Rohidi”*, Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 1992, hlm. 16.

⁵⁶ Imron Rosidi, *“Karya Tulis Ilmiah”*, Surabaya: PT. Alfina Primatama, 2011, hlm. 26.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Proses Penggunaan Media Sosial oleh Mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam Meningkatkan Penghasilan

Dalam hasil penelitian ini, ada beberapa cara dan proses yang dilakukan mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memanfaatkan media sosialnya untuk memperoleh atau meningkatkan penghasilannya yaitu:

a. Berbisnis Online

Bisnis online merupakan salah satu cara yang digunakan mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh atau meningkatkan penghasilan. Dalam penelitian ini, terdapat beberapa jenis aplikasi media sosial yang digunakan oleh mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh atau meningkatkan penghasilannya yaitu aplikasi Whatsapp, Facebook, dan Instagram. Adapun penjelasan dari Nurhikmah sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang telah memanfaatkan media sosial untuk memperoleh penghasilan:⁵⁷

“Untuk memperoleh penghasilan yang pertama itu pakai aplikasi instagram untuk mempromosikan barang-barang terus yang kedua saya juga pakai whatsapp untuk mempromosikan barang-barangku di story whatsapp. Biasanya kalau media sosial itu kan harus betul-betul giat untuk mencari target pasar ta misalnya untuk memasarkan atau mempromosikan produk ta di instagram kan biasanya di instagram itu kita mulai dari awal pasti pengikutnya tidak ada, jadi sebisa mungkin harus rajin-rajin follow up yang untuk pasar produk kita kayak misalnya toh jual ka skincare, jadi otomatis saya nanti pasarku yang remaja-remaja yang lagi gencar untuk memakai skincare terkhususnya untuk

⁵⁷ Nurhikmah, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

perempuan. Kemudian selanjutnya itu ya rajin promosi barang ta setiap hari supaya bisa dilirik sama konsumen. Kalo di Whatsapp biasanya ya intinya rajin-rajin save kontak baik itu save kontak dari grup ataupun promosi broadcast.”⁵⁸

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa jenis aplikasi media sosial yang digunakan untuk memperoleh penghasilan adalah Instagram dan Whatsapp. Proses yang dilakukan yaitu mencari target pasar yang dimana target pasarnya yaitu seorang remaja terkhususnya bagi wanita yang rata-rata menggunakan produk skincare dengan cara rajin mengikuti atau memfollow akun Instagram dan memperbanyak kontak Whatsapp. Setelah pengikut atau follower Instagram dan kontak Whatsapp mulai bertambah, maka langkah selanjutnya yaitu rajin mempromosikan produk setiap hari di media sosial agar dapat dilirik oleh calon pembeli.

Selain itu, adapun penjelasan dari Salmi yang juga merupakan mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang telah memanfaatkan media sosial untuk memperoleh penghasilan:

“Kalau membahas media sosial, aplikasi yang saya gunakan itu hanya Whatsapp. Cara saya menghasilkan uang di Whatsapp adalah dengan cara memposting jualan saya di story setiap 2 sampai 3 jam sekali, selain itu saya juga menggunakan Whatsapp Business agar dapat memberikan label dan memasukkan jualan supaya calon pembeliku lebih tertarik an lebih percaya. Barang yang saya jual itu produk herbal mereknya *Tiens*.”⁵⁹

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa Salmi memanfaatkan media sosial Whatsapp dan Whatsapp Business untuk memperoleh penghasilan dengan cara menjual produk herbal dengan nama brand *Tiens*. Produk tersebut menyediakan jenis-jenis produk herbal. Salmi memperoleh penghasilan dengan cara memposting jualan di Story Whatsapp setiap 2 atau 3 jam sekali. Selain itu, Salmi juga memanfaatkan

⁵⁸ Nurhikmah, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

⁵⁹ Salmi, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

aplikasi *Whatsapp Business* agar dapat memberikan label dan memajang foto produk jualan di akun tersebut supaya calon pembeli lebih tertarik dan lebih percaya terhadap produk yang dijual.⁶⁰

Selain itu, Adapun penjelasan dari Shahrul Azam yang juga merupakan mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang telah memanfaatkan media sosial untuk memperoleh penghasilan:

“Ada beberapa produk yang ku jual dulu yaitu makanan sama pakaian. Nama merek makanannya itu *LOKA* itu sejenis keripik pisang begitu. Kalau pakaian pernah jual baju-baju kaos sama celana jeans laki-laki. Kalau itu kripik *LOKA* produknya teman itu dan kebetulan kemarin cuman bantu promosi di beberapa sosial media seperti Facebook sama Whatsapp, tapi karena banyak yang minat jadi sempat coba-coba ambil dan kerja sama sama yang punya produk dengan metode penjualan juga lewat sosial media dan alhamdulillah lumayan lah yang tertarik dengan produknya. Begitu pun dengan barang pakaian yang sempat saya jual dengan kerja sama dari si pemiliki barng, tinggal di upload di beberapa media sosial.”⁶¹

Hasil wawancara dapat diartikan bahwa ada beberapa produk yang dijual yaitu produk keripik pisang dengan nama brand *Loka* serta produk pakaian dan celana jeans pria. Awal mulanya Shahrul Azam hanya membantu mempromosikan produk keripik *Loka* yang dijual temannya tersebut di beberapa media sosial, tetapi karena banyak yang minat dengan produk yang Shahrul Azam promosikan, ia pun mencoba untuk kerjasama dengan brand usaha keripik *Loka* tersebut. Setelah itu Shahrul Azam memanfaatkan media sosial yang digunakan yaitu Whatsapp dan Facebook sebagai metode penjualannya dan hal tersebut lumayan membuat orang tertarik dengan produk ya dijual. Selain itu produk pakaian dan celana jeans pria yang dijual tersebut

⁶⁰ Salmi, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

⁶¹ Shahrul Azam, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

juga memanfaatkan media sosialnya sebagai metode penjualan untuk meningkatkan jumlah penjualannya.⁶²

b. Reseller dan Dropship

Menjadi reseller merupakan salah satu cara yang digunakan mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh penghasilan. Jenis aplikasi media sosial yang digunakan oleh mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh penghasilan yaitu aplikasi Whatsapp. Adapun penjelasan dari Putri Munika Kahar sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang telah memanfaatkan media sosial Whatsapp untuk memperoleh penghasilan:

“Kan ada grupnya itu resellernya, nanti yang itu orangnya kirim foto, detail, dan harga barangnya ke grup untuk dipromosikan terus nanti saya promosikanmi lewat story whatsapp dan nanti kalau ada yang mau pesan atau beli sama saya, ku kabari mi itu orang bilang pesan ka barang ini dan kubayarmi dulu kak pakai uangku. Dan kan ada harga yang na kasih ka nanti itu ku up harganya lagi. Jadi keuntungan yang kudapat itu dari harga up yang ku kasih ke pembeli ku. Barang-barang yang dijual dan dipromosikan itu random, bergantung apa yang di kirim itu orang. Dan yang paling sering itu case handphone, tas, dan jam tangan.”⁶³

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa Putri Munika Kahar memanfaatkan media sosial Whatsapp untuk memperoleh penghasilan dengan cara menjadi Reseller. Putri Munika Kahar menjadi anggota di grup Whatsapp yang dimana peserta yang ada dalam grup tersebut khusus untuk yang menjadi reseller tersebut. Kemudian pemilik produk sekaligus pemilik dari grup reseller tersebut nantinya akan mengirim foto produk beserta detail dan harga produk agar bisa di promosikan. Kemudian Putri Munika Kahar yang menjadi salah satu bagian dari anggota reseller tersebut akan mempromosikan produk tersebut melalui fitur story

⁶² Shahrul Azam, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

⁶³ Putri Munika Kahar, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

Whatsapp dan nantinya jika ada yang ingin membeli produk yang dipromosikan tersebut, maka Putri Munika Kahar akan mengirim pesan kepada pemilik produk untuk memesan dan membeli produk tersebut. Kemudian barang yang ia pesan dan beli tersebut akan dinaikkan harganya agar mendapat keuntungan. Jadi keuntungan tersebut diperoleh atas kenaikan harga barang yang akan diberikan oleh pembeli. Adapun produk atau barang-barang yang disediakan di grup untuk dapat dijual dan dipromosikan berbagai macam tetapi produk yang paling sering disediakan yaitu case handphone, tas, dan jam tangan.⁶⁴

Selain itu, adapun juga penjelasan dari Areena Kaswarhiena sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang telah memanfaatkan media sosial Whatsapp untuk memperoleh penghasilan:

“Jualan online ku itu barang yang ku jual itu produk fashion wanita seperti baju, sepatu, tas, hijab dan sebagainya. Sistem jualannya pakai sistem dropship, sistem dropship itu semacam kita jual produk secara online, alurnya itu saya masuk ke halaman webnya supplier atau si pemilik produk, kemudia foto-foto produknya saya ambil kemudian saya posting di Whatsapp, kemudian kalau ada orang yang mau beli itu produk yang saya posting, maka harga barangnya itu saya kasih naik harganya sedikit dari harga asli si pemilik produknya. Jadi si pembeli itu bayar ke saya kemudian saya pakai uangnya orang itu untuk pesan barang yang mau tadi dia beli. Jadi kalo sudah ma na bayar, ada itu untung saya dapat dari menaikkan harga barangnya terus itu uangnya juga saya pakai pesan produk di halaman website pemilik produk yang tadi. Terus itu pemilik produk yang akan kirim langsung paketnya menuju ke alamatnya si pembeli, tetapi paket yang akan dikirim ke alamat si pembeli itu tercantum pengirimnya atas nama saya. Jadi seolah-olah saya yang menjadi pengirimnya. Jadi dropship itu semacam kerja sama dengan si pemilik produk.”⁶⁵

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa Areena Kaswarhiena memanfaatkan media sosial Whatsapp untuk memperoleh penghasilan dengan cara

⁶⁴ Putri Munika Kahar, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

⁶⁵ Areena Kaswarhiena, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 7 Juli 2023.

menjual online dengan sistem Dropship. Barang yang dijual yakni produk fashion wanita seperti baju, sepatu, tas, hijab, dll. Prosesnya yaitu ia membuka halaman website supplier, kemudian ia mengambil foto produk si supplier atau si pemilik produk lalu memposting foto produk tersebut di media sosial Whatsapp untuk mempromosikan produk tersebut. Dan ketika ada yang membeli barang yang dipromosikan, maka pembeli akan membayar sesuai harga produk yang Areena Kaswarhiena infokan ke pembeli tersebut. Kemudian Areena Kaswarhiena akan mengambil keuntungan atas menaikkan harga produk si supplier kemudian memesan barang ke supplier. Setelah itu, supplier atau pemilik produk akan mengirimkan paket barang ke alamat tujuan si pembeli dan tetapi paket barang yang akan dikirim itu mencantumkan nama Areena Kaswarhiena sebagai pengirimnya karena ia yang berhasil mempromosikan dan menjual barang tersebut.⁶⁶

c. Transaksi di Game Online

Game Online merupakan salah satu media sosial yang digunakan mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh atau meningkatkan penghasilan. Dalam penelitian ini, terdapat beberapa jenis aplikasi media sosial game online yang digunakan oleh mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh atau meningkatkan penghasilannya yaitu aplikasi game online *Growtopia* dan *NeverAfter*. Adapun penjelasan dari Fachriza Nugraha sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang telah memanfaatkan media sosial game online untuk memperoleh penghasilan:

“Game yang ku pakai untuk dapat penghasilan itu namanya *Growtopia*. Penghasilan yang kudapat disitu dari jual DL dengan cara sistem trade. DL itu kepanjangannya Diamond Lock dan itu termasuk salah satu item atau barangnya ini game. Untuk dapat DL itu harus kumpulkan 100 WL

⁶⁶ Areena Kaswarhiena, Mahasiswa IAIN Parepare, wawancara di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 7 Juli 2023.

atau Word Lock. Cara kumpulnya itu mainki di gamenya dengan cara bisa menjelajah atau farming.”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa Fachriza Nugraha memperoleh penghasilan melalui aplikasi game online bernama Growtopia. Proses dan cara memperoleh penghasilannya yaitu dengan cara bermain game didalamnya dengan tujuan untuk mengumpulkan barang yang bernama Diamond Lock di dalam game tersebut. Setelah barang Diamond Lock ini terkumpul atau telah di dapatkan, maka langkah selanjutnya yaitu menjual Diamond Lock tersebut melalui sistem trade yang ada didalam game agar dapat memperoleh penghasilan.⁶⁷

Selain itu, adapun penjelasan dari Tubagus Chandra Aditya sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang telah memanfaatkan media sosial game online untuk memperoleh penghasilan:⁶⁸

“Aplikasi game yang ku gunakan itu namanya NeverAfter, kan itu gamenya genrenya mmorpg jadi bisa ki main game bareng sama orang lain kayak lawan monster, leveling, dungeon, farming, menambang, memancing, memasak, mendekorasi rumah, berpesta sambil joget-joget sama ada juga fitur jual-belinya supaya bisa ki jual barang-barangnya itu game ta kayak bahan equipmentnya, bahan farming, bahan tambang, masakan, furniture, dan pokoknya macam-macam banyak bisa dijual dan bisa ki juga beli barang-barangnya pakai coin gold. Jadi itu coin gold semacam mata uangnya di gamenya. Biasanya itu ada orang-orang mau beli coin goldnya ini game pakai uang asli dan ada juga biasa mau beli barang-barang atau bahan-bahannya ini game pakai uang asli juga. Kalau saya itu kemarin ada yang beli barang equipment, aksesoris, sama furniture ku pakai uang asli. Jadi kan ada fitur chat global supaya banyak playernya bisa liat chat ta jadi saya promosikan itu barang equipment, aksesoris, sama itu furniture melalui fitur chat global dan harga yang saya jualkan itu totalnya sekitar 1.400.000 gold coin terus ada yang bertanya dan mau beli pakai uang asli karna itu orang-orang kadang tidak cukup gold coinnya jadi dia mau pakai uang asli. Dan transaksinya itu na chat ka dulu di game terus di minta mi nomor Whatsappnya terus biasa saling negosiasi ka dan kalau sudah sepakat sama harganya, itu orang yang kirim duluan uangnya dulu ke saya. Kirim uangnya itu biasanya pakai saldo aplikasi *Dana* atau rekening bank terus kalau sudahmi na kirim uangnya ke saya, barulah saya lagi yang kirim barang-barang

⁶⁷ Fachriza Nugraha, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Kota Parepare, 6 Juli 2023.

⁶⁸ Tubagus Chandra Aditya, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Kota Parepare, 6 Juli 2023.

gamenya yang dia beli kayak equipment, furnitur, aksesoris, dan lain-lain.”⁶⁹

Hasil penjelasan diatas dapat diartikan dan disimpulkan bahwa Tubagus Chandra Aditya memanfaatkan media sosial Whatsapp untuk memperoleh penghasilan dengan cara bertransaksi di game online. Transaksi yang dilakukan tersebut dilakukan untuk membuat kesepakatan atas negosiasi terhadap barang atau produk game yang ingin diperjual-belikan. ketika kesepakatan telah selesai, maka selanjutnya orang yang ingin membeli barang-barang atau produk kebutuhan game yang Tubagus Chandra Aditya tawarkan tersebut mengirimkan sejumlah uang. Orang tersebut mengirim uang ke rekening Tubagus Chandra Aditya dan setelah orang tersebut mengirim atau membayarnya, maka Tubagus Chandra Aditya akan memberikan barang-barang atau produk kebutuhan game tersebut melalui game online itu sendiri.⁷⁰

d. Mempromosikan Produk

Adapun penjelasan dari Ardi sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang telah memanfaatkan media sosialnya untuk memperoleh penghasilan:

“Produk yang saya jual itu adalah minuman dingin, nama merek minumannya itu *Es Teh Nusantara*. Saya ini berbisnis franchise jadi semacam bekerjasama ka dengan pihak pemilik produknya ini brand minuman. Barang-barangnya itu seperti alat dan bahannya saya ambil dari si pihak pemilik produk dan saya yang buat minumannya terus cara buatnya itu sudah disediakan tutorialnya dari si pemiliknya ini brand minuman e. Jadi pagi-pagi atau kadang siang itu biasanya ku buka mi ini jualan terus ku posting juga untuk promosikan ini.”⁷¹

Hasil penjelasan diatas dapat diartikan bahwa Ardi memperoleh penghasilan dengan cara menjual produk minuman dingin. Bisnis yang dilakukan adalah bisnis franchise yang dimana Ardi bekerjasama dengan pihak pemilik brand produk tersebut dengan cara menjual produk minuman dengan mengatasnamakan brand atau merek

⁶⁹ Tubagus Chandra Aditya, Mahasiswa IAIN Parepare, wawancara di Kota Parepare, 6 Juli 2023.

⁷⁰ Tubagus Chandra Aditya, Mahasiswa IAIN Parepare, wawancara di Kota Parepare, 6 Juli 2023.

⁷¹ Ardi, Mahasiswa IAIN Parepare, wawancara di Kota Parepare, 5 Juli 2023.

nama usaha tersebut. Alat, bahan serta cara membuat minuman telah disiapkan oleh pemilik brand usaha tersebut, tugas Ardi tinggal meminta alat dan bahan tersebut dan kemudian digunakan untuk mulai berjualan. Adapun media sosial yang dimanfaatkan untuk meningkatkan penghasilannya yaitu menggunakan media sosial Whatsapp. Ketika mulai berjualan, ia selalu mempromosikan produk minuman yang dijual tersebut melalui whatsapp jumlah orang-orang untuk membeli produk minumannya bisa meningkat.⁷²

Selain itu, adapun mahasiswa FEBI IAIN Parepare dengan nama Tubagus Chandra Aditya, yang memperoleh penghasilan dengan cara membantu mempromosikan produk temannya melalui media sosial. Produk yang di promosikan adalah Smartphone dan ia mempromosikannya melalui aplikasi media sosial Whatsapp dan Facebook. Prosesnya yaitu Tubagus membuat kesepakatan dengan temannya yang menjual Smartphone tersebut. Kesepakatanannya yaitu ia akan membantu mempromosikan produk Smartphone yang temannya jual dan ketika ada orang yang berminat membeli produk yang tubagus promosikan, maka Tubagus mengarahkan orang tersebut untuk menghubungi temannya yang menjual smartphone tersebut. Kemudian temannya si Tubagus akan bertemu dengan orang yang berminat ingin membeli smartphonenya dan ketika Smartphone tersebut berhasil terjual, maka Tubagus mendapat bayaran Rp 50.000 dari si temannya atas jasanya karena tubagus telah membantu mempromosikan produk yang dijual oleh temannya dan berkat bantuan tersebut, temannya pun mendapat konsumen yang ingin membeli

⁷² Ardi, Mahasiswa IAIN Parepare, wawancara di Kota Parepare, 5 Juli 2023.

Smartphone yang ia jual. Bayaran senilai Rp 50.000 yang tubagus dapatkan itu dihitung setiap satu penjualan smartphone.⁷³

e. Menawarkan Jasa

Menawarkan jasa merupakan salah satu cara yang digunakan mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh atau meningkatkan penghasilan. Dalam penelitian ini, terdapat beberapa jasa yang disediakan oleh mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh atau meningkatkan penghasilannya yaitu jasa kurir dan jasa fotografer. Adapun penjelasan dari Fachriza Nugraha sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang telah memanfaatkan media sosial untuk memperoleh penghasilan:

“Alur prosesnya itu konsumen yang chat Whatsapp di admin kemudian admin meneruskan ke kurir yang dekat dengan lokasi. Yang di antar itu berupa barang-barang, makanan, dan orang juga saya antar. Setelah ku antar baru dibayar dan biaya antar barang atau makanannya itu Rp 5000, sedangkan kalau antar orang itu sekitar Rp 10.000 – Rp 20.000 tergantung jarak.”⁷⁴

Hasil penjelasan wawancara diatas dapat diartikan bahwa Fachriza memperoleh penghasilan melalui jasa kurir dengan memanfaatkan media sosial Whatsapp untuk membantu proses komunikasi dan transaksi terkait jasa kurir yang ditawarkan. Adapun prosesnya yaitu ketika ada yang ingin menggunakan jasa kurir tersebut, maka konsumen tersebut mengirim pesan atau menghubungi admin kurir melalui Whatsapp. Setelah itu, admin akan menginfokan ke kurir yang berada dekat dengan konsumen yang membutuhkan jasa tersebut. Kemudian kurir akan menghubungi konsumen tersebut untuk memastikan jasa kurir yang ingin digunakan baik itu berupa mengantar barang ke alamat konsume, mengantar makanan ke alamat konsumen, maupun mengantar orang atau konsumen tersebut menuju ke lokasi yang di inginkan.

⁷³ Tubagus Chandra Aditya, Mahasiswa IAIN Parepare, wawancara di Kota Parepare, 6 Juli 2023.

⁷⁴ Fachriza Nugraha, Mahasiswa IAIN Parepare, wawancara di Kota Parepare, 6 Juli 2023.

Setelah konsumen menggunakan jasa kurir tersebut, maka konsumen akan memberi bayaran atas jasa yang digunakan.⁷⁵

Pada hasil penelitian ini, selain jasa kurir, adapun jasa fotografer yang dilakukan oleh mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang bernama Hasan Ashari. Dalam hal ini jenis aplikasi media sosial yang dimanfaatkan adalah Whatsapp dan Instagram. Hasan Ashari memperoleh penghasilan melalui jasa photographer dengan memanfaatkan media sosialnya untuk menawarkan jasanya. Cara dan proses yang dilakukan yaitu mempersiapkan kamera yang nantinya akan digunakan untuk memotret *client*. Kemudian membuat desain promosi yang akan di upload atau diposting di media sosial Whatsapp dan Instagram untuk menawarkan jasa fotografer tersebut. Setelah itu calon klien yang tertarik dengan jasa fotografer yang ditawarkan tersebut akan menghubungi Hasan Ashari untuk menggunakan jasanya. Setelah itu Hasan Ashari akan bertemu dengan klien kemudian melaksanakan sesi potret selama 30 menit. Setelah sesi potret berakhir, klien akan memberikan bayaran kepada Hasan Ashari atas jasa fotografer yang dilakukan.⁷⁶

2. Manfaat Yang Diperoleh Mahasiswa FEBI IAIN Parepare Selama Menggunakan Media Sosialnya Untuk Berpenghasilan

Dalam hasil penelitian ini, penggunaan media sosial telah memberikan beragam manfaat yang dapat diperoleh bagi mahasiswa FEBI IAIN Parepare itu sendiri. Manfaat-manfaat yang diperoleh beberapa mahasiswa FEBI IAIN Parepare selama menggunakan media sosial untuk berpenghasilan diantaranya sebagai berikut:

⁷⁵ Fachriza Nugraha, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Kota Parepare, 6 Juli 2023.

⁷⁶ Hasan Ashari, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

Pertama, yaitu manfaat yang diperoleh Hasan Ashari selama menggunakan media sosial tersebut untuk berpenghasilan melalui jasa fotografer. Adapun penjelasan dari Hasan Ashari sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang telah mendapatkan manfaat tersebut selama menggunakan media sosialnya untuk berpenghasilan:

“Yang jelas pengalaman dan mengasah skill juga, karena kita yang kemudian terjun langsung kelapangan untuk bagaimana berkomunikasi dan mengarahkan klien. Dapat link juga di kampus, karena sudah kemarin buka jasa foto, langsung di suruh bawakan materi fotografi dan videografi di organisasi kampus.”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa manfaat yang diperoleh Hasan Ashari selama menggunakan media sosial untuk berpenghasilan adalah mendapatkan pengalaman, mengasah skill untuk berkomunikasi dengan klien, juga dapat relasi di kampus dan berkat jasa fotografer yang dilakukan tersebut memberi manfaat yang baik karena pernah diminta oleh organisasi kampus untuk membawakan materi fotografi dan ini tentunya bisa menjadi pahala atau amal karena sempat meluangkan waktunya untuk berbagi ilmu dan pengalamannya mengenai fotografi.⁷⁷

Kedua, yaitu Putri Munika Kahar yang memanfaatkan media sosialnya untuk memperoleh penghasilan dengan menjadi reseller. Adapun penjelasan dari Putri Munika Kahar sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang juga telah mendapatkan manfaat tersebut selama menggunakan media sosialnya untuk berpenghasilan:

“Manfaat yang saya dapatkan dan rasakan selama menggunakan media sosial untuk mendapatkan penghasilan yaitu saya dapat melakukan negosiasi dengan pembeli terkait harga yang saya berikan, mendapatkan kenalan baru dalam artian bisa menambah relasi karena pembeli itu bisa saja datang dari beberapa kalangan dan dari mana saja dan pastinya dengan adanya media sosial, kita sebagai seorang reseller dalam mempromosikan barang atau produk yang kita miliki dan pastinya dengan keuntungan atau penghasilan yang kita miliki, kita bisa memenuhi

⁷⁷ Hasan Ashari, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

beberapa kebutuhan kita sebagai mahasiswa atau bisa juga sebagai tambahan uang jajan.”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa manfaat yang diperoleh Putri Munika Kahar yaitu dapat mempelajari cara bernegosiasi dengan pembeli terkait harga produk yang akan dijual dan juga mendapat kenalan baru dalam artian bisa menambah relasi. Selain itu, dengan adanya media sosial dapat memudahkan sebagai seorang Reseller dalam mempromosikan barang atau produk yang akan dijual dan penghasilan yang diperoleh dalam memanfaatkan media sosial dapat menambah uang saku bagi mahasiswa agar dapat memenuhi beberapa kebutuhan.⁷⁸

Ketiga, yaitu Nurhikmah yang memanfaatkan media sosialnya untuk memperoleh penghasilan dengan cara berbisnis online. Adapun penjelasan dari Nurhikmah sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang juga telah mendapatkan manfaat tersebut selama menggunakan media sosialnya untuk berpenghasilan:

“Manfaat yang saya peroleh itu dapat informasi seputar pendidikan, gosip-gosip atau berita-berita terbaru, dan tentunya dapat memperluas relasi juga.”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa manfaat yang diperoleh Nurhikmah yaitu mendapatkan informasi seputar pendidikan, berita-berita terbaru dan terkini, dan juga dapat memperluas relasi dan menambah kenalan atau teman baru.⁷⁹

Keempat, yaitu Fachriza Nugraha yang memperoleh penghasilan melalui jasa kurir dan melalui game online. Adapun penjelasan dari Fachriza Nugraha sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang juga telah mendapatkan manfaat tersebut selama menggunakan media sosialnya untuk berpenghasilan:

“Kalau manfaat yang saya peroleh itu pastinya dapat pengalaman mengenai kurir, mendapat relasi atau kenalan baru dan banyak juga jalur-

⁷⁸ Putri Munika Kahar, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

⁷⁹ Nurhikmah, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

jalur yang ku tahu di kota Parepare. jadi kalau kedepannya ada kegiatan pekerjaanku atau usahaku saya tidak perlu terlalu banyak bertanya ke orang lain lagi.”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa manfaat yang diperoleh Fachriza Nugraha yaitu mendapatkan relasi atau kenalan baru, memperoleh pengalaman terutama untuk alur proses kerja menjadi kurir, dan juga mengetahui jalur-jalur dan lokasi yang ada di sekitar area kota parepare sehingga ini juga dapat menjadi pengalaman yang bisa digunakan kedepannya ketika kedepannya akan memiliki pekerjaan atau usaha yang melibatkan alamat-alamat atau lokasi-lokasi tersebut.⁸⁰

Kelima, yaitu Ardi yang memperoleh penghasilan dengan memanfaatkan media sosial untuk meningkatkan penghasilan jualan produk minuman. Adapun penjelasan dari Ardi sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang juga telah mendapatkan manfaat selama menggunakan media sosialnya untuk berpenghasilan:

“Manfaat yang saya peroleh selain mendapat penghasilan itu tentunya bisa belajar menjadi mandiri dan juga mendapatkan pengalaman dalam berbisnis, dan pola pikir juga terbuka bahwa ilmu itu penting tapi mempraktekkan ilmu bisnis itu juga sangat penting.”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa selain memperoleh penghasilan, Ardi juga memperoleh beberapa manfaat yaitu dapat belajar menjadi pribadi yang mandiri dan juga mendapatkan pengalaman dalam berbisnis, dan pola pikir juga terbuka bahwa ilmu itu penting, tapi mempraktekkan ilmu bisnis itu juga sangat penting.⁸¹

Keenam, yaitu Tubagus Chandra Aditya yang memperoleh penghasilan melalui game online dan juga melalui cara mempromosikan produk. Adapun penjelasan dari Tubagus Chandra Aditya sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang juga telah

⁸⁰ Fachriza Nugraha, Mahasiswa IAIN Parepare, wawancara di Kota Parepare, 6 Juli 2023.

⁸¹ Ardi, Mahasiswa IAIN Parepare, wawancara di Kota Parepare, 5 Juli 2023.

mendapatkan manfaat tersebut selama menggunakan media sosialnya untuk berpenghasilan:

“Manfaat yang saya peroleh itu saya bisa dapat kenalan atau teman di game online dan juga dapat informasi, dan pastinya mendapatkan pengalaman dan pembelajaran penting kalau media sosial itu potensinya sangat besar jadi kedepannya bisa saya manfaatkan untuk lakukan sesuatu-sesuatu yang baru selain hanya membantu promosikan produk temanku dan game online.”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa manfaat yang diperoleh Tubagus Chandra Aditya yaitu mendapatkan teman atau kenalan, mendapatkan informasi, serta mendapatkan pengalaman dan pembelajaran penting bahwa media sosial memiliki potensi sangat besar sehingga kedepannya akan memanfaatkan media sosial ini untuk melakukan sesuatu yang baru dan lebih luas selain hanya untuk membantu mempromosikan produk temannya dan game online saja.⁸²

Ketujuh, yaitu Shahrul Azam yang memperoleh penghasilan dengan cara berbisnis online. Adapun penjelasan dari Shahrul Azam sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang juga telah mendapatkan manfaat selama menggunakan media sosialnya untuk berpenghasilan:

“Manfaatnya selain untuk digunakan jualan online, ini manfaat dasar lah kita bisa berkomunikasi dengan orang lain tanpa memandang jarak terus dengan adanya media sosial saya bisa mendapatkan informasi yang lebih luas, lebih jelas, dan lebih banyak, serta juga mendapat pengalaman. Media sosial juga dapat membantu dan lebih memudahkan kita untuk jual beli.”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa manfaat yang diperoleh Shahrul Azam yaitu memperoleh pengalaman khususnya dalam jualan online dan juga bisa berkomunikasi dengan orang lain tanpa memandang jarak serta bisa memperoleh

⁸² Tubagus Chandra Aditya, Mahasiswa IAIN Parepare, wawancara di Kota Parepare, 6 Juli 2023.

banyak informasi yang lebih luas dan jelas. Selain itu, media sosial juga dapat membantu dan memudahkan orang-orang dalam melakukan kegiatan jual beli.⁸³

Kedelapan, yaitu Areena Kaswarhiena yang memperoleh penghasilan melalui media sosial dengan cara jualan online. Adapun penjelasan dari Areena Kaswarhiena sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang juga telah memperoleh manfaat selama menggunakan media sosialnya untuk berpenghasilan:

“Kalau manfaat yang saya peroleh itu mendapat ilmu-ilmu bisnis dan pengalaman contohnya seperti menentukan harga produk serta cara berkomunikasi yang baik dengan calon konsumen supaya tertarik dan percaya dengan produk yang dijual.”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa manfaat yang diperoleh Areena Kaswarhiena yaitu mendapat ilmu dan pengalaman dalam berbisnis online seperti menentukan harga produk yang dijual serta cara berkomunikasi yang baik dengan calon konsumen agar tertarik dan percaya dengan produk yang dijual.⁸⁴

Kesembilan, yaitu Salmi yang memperoleh penghasilan dengan cara berbisnis online. Adapun penjelasan dari Salmi sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang juga telah memperoleh manfaat selama menggunakan media sosialnya untuk berpenghasilan:

“Manfaat yang saya dapat dari menjual di Whatsapp adalah saya bisa mempunyai banyak relasi atau teman di media sosial, karena saya sering melakukan chat dengan orang baru untuk kenalan.”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa manfaat yang diperoleh Salmi yaitu yaitu mendapatkan banyak teman di media sosial karena sering menggunakan

⁸³ Shahrul Azam. Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

⁸⁴ Areena Kaswarhiena, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 7 Juli 2023.

media sosial untuk berkomunikasi dengan orang baru untuk berkenalan dan menambah relasi.⁸⁵

3. Hambatan Yang Dialami Mahasiswa FEBI IAIN Parepare Dalam Meningkatkan Penghasilan Melalui Media Sosial

Hambatan merupakan masalah atau kendala bagi mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh atau meningkatkan penghasilan. Dalam hasil penelitian ini, ada beberapa hambatan yang dialami mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memanfaatkan media sosial untuk meningkatkan penghasilannya yaitu:

Pertama, yaitu Hasan Ashari yang memperoleh penghasilan dengan memanfaatkan media sosial untuk berpenghasilan dengan cara menawarkan jasa fotografer. Adapun penjelasan dari Hasan Ashari sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang mengalami hambatan dalam meningkatkan penghasilan:

“Kalau untuk hambatan, cakupannya ji kurang luas karena terbatas juga toh sesuai dengan teman media sosial ta dan itu juga masalah budgetnya untuk mahasiswa na bilang cukup mahal padahal sudah ku kondisikan sesuai sama yang di Parepare.”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa hambatan yang dialami Hasan Ashari dalam meningkatkan penghasilan yaitu bahwa jasa yang dipromosikan melalui media sosial cakupannya masih kurang luas dan kurang banyak karena teman media sosialnya belum cukup banyak. Kemudian hambatan lainnya yaitu beberapa orang yang ingin menggunakan jasanya mengatakan bahwa harga dari jasa yang ditawarkan cukup mahal padahal harga jasa tersebut sudah disesuaikan dengan harga pasaran yang ada di kota Parepare.⁸⁶

⁸⁵ Salmi, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

⁸⁶ Hasan Ashari, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

Kedua, Putri Munika Kahar yang memperoleh penghasilan dengan memanfaatkan media sosial untuk berpenghasilan dengan cara menjadi Reseller. Adapun penjelasan dari Putri Munika Kahar sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang mengalami hambatan dalam meningkatkan penghasilan:

“Hambatan yang saya dapat itu mengenai penyesuaian untuk tentukan harga. Hambatan lain yang sering reseller alami juga itu kita tidak bisa menyesuaikan produk apa yang dibutuhkan dipasaran karena apa yang ada pada si pemilik produk tempat kita memesan barang, maka itu juga yang kita jual.”

Hasil dari wawancara diatas dapat diartikan bahwa hambatan yang dialami Putri Munika Kahar selama menjadi reseller yaitu mengenai dalam menyesuaikan dan menentukan harga yang sesuai. Hambatan lain yang sering reseller alami juga yaitu tidak bisa menyesuaikan barang atau produk seperti apa yang dibutuhkan dan banyak diminati karena produk yang akan dijual dan dipromosikan tersebut menyesuaikan dengan barang yang disediakan oleh si pemilik produk (tempat para reseller mengambil produk).⁸⁷

Ketiga, yaitu Nurhikmah yang memanfaatkan media sosialnya untuk berpenghasilan dengan cara berbisnis online. Adapun penjelasan dari Nurhikmah sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang juga mengalami hambatan dalam meningkatkan penghasilan:

“Hambatannya itu karnea belum maksimal mengelola dan memanfaatkan media sosial dan hambatannya itu paling ya dikekurangan dana karena ingin melakukan promosi yang berbayar terus membayar endorse untuk memperluas jangkauan promosi.”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa hambatan yang dialami Nurhikmah dalam meningkatkan penghasilan melalui media sosial yaitu belum bisa maksimal mengelola dan memanfaatkan media sosial untuk memperluas jangkauan

⁸⁷ Putri Munika Kahar, Mahasiswa IAIN Parepare, wawancara di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

promosi terhadap produk yang dijual karena beberapa media sosial telah memiliki fitur iklan berbayar agar produk yang dipromosikan jangkauannya lebih luas lagi.⁸⁸

Keempat, yaitu Fachriza Nugraha yang memanfaatkan media sosial untuk berpenghasilan melalui jasa kurir. Adapun penjelasan dari Fachriza Nugraha sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang mengalami hambatan dalam meningkatkan penghasilan:

“Kalau hambatan saya rasa masih kurang dalam menerima permintaan konsumen karena kadang ada urusan kuliah dan urusan pekerjaan lain juga mau ku urus jadi hasilnya kurang maksimal atur waktu dan kelola media sosial untuk terima permintaan konsumen yang mau pesan kurir.”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa hambatan yang dialami Fachriza Nugraha selama menggunakan media sosial untuk meningkatkan penghasilan adalah belum maksimal mengatur waktu dan mengelola media sosial sehingga kadang tidak menerima beberapa permintaan konsumen yang ingin menggunakan jasa kurirnya.⁸⁹

Kelima, yaitu Ardi yang memanfaatkan media sosial untuk berpenghasilan dengan cara menjual dan mempromosikan produk minuman. Adapun penjelasan dari Ardi sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang mengalami hambatan dalam meningkatkan penghasilan:

“Hambatannya itu biasanya kalau ada orang yang pesan minuman secara online terus alamatnya jauh, biasanya lambat diantar karena kadang sendiri ka menjual di lapak jadi tidak ada orang yang mengantar. Otomatis pesanan yang mau diantar kadang dicancel. Kalau berdua ka jaga lapak baru tidak ada masalah”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa hambatan yang dialami Ardi dalam meningkatkan penghasilan yaitu kadang membatalkan pesanan yang ingin diantar jika hanya satu orang yang berjualan sehingga hal ini harus ada dua orang yang menjalankan usaha jualan minuman tersebut, satu orang dipersiapkan untuk jaga

⁸⁸ Nurhikmah, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

⁸⁹ Fachriza Nugraha, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Kota Parepare, 6 Juli 2023.

lapak untuk membuat minuman dan satunya lagi bersiap untuk mengantarkan produk minumannya ketika ada konsumen yang ingin memesan secara online.⁹⁰

Keenam, Tubagus Chandra Aditya yang memanfaatkan media sosial untuk berpenghasilan dengan cara mempromosikan produk dan juga transaksi di game online. Adapun penjelasan dari Tubagus Chandra Aditya sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang mengalami hambatan dalam meningkatkan penghasilan:

“Kendala ku saya kontak Whatsapp ku masih kurang banyak jadi orang yang lihat promosiku di WA saya rasa masing kurang. Kalau hambatan ku transaksi di game online itu kadang ada orang yang batal, ragu-ragu, dan takut kena tipu karena belum percaya.”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa hambatan yang dialami Tubagus Chandra Aditya dalam meningkatkan penghasilan yaitu kontak whatsapp yang dimiliki belum terlalu banyak sehingga orang yang melihat promosi di whatsapp tidak terlalu banyak dan ini mempengaruhi jumlah minat seseorang untuk membeli produk yang dipromosikan. Hambatan lainnya yaitu mengenai transaksi di game online yang kadang dibatalkan karena tingkat kepercayaan beberapa orang masih rendah.⁹¹

Ketujuh, yaitu Shahrul Azam yang memanfaatkan media sosial untuk berpenghasilan dengan cara berjualan online. Adapun penjelasan dari Shahrul Azam sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang mengalami hambatan dalam meningkatkan penghasilan:

“Kalau saya hambatan ku jaringan karena kan di desa masih susah jaringan jadi susah media sosial, jadi dulu saya fitur-fitur pendukung penjualan di sosial media agak susah ka pakai, kek itu fitur live kan harus pa bagus jaringan baru bisa di akses.”

Hasil wawancara dapat diartikan bahwa hambatan yang dialami Shahrul Azam dalam meningkatkan penghasilan adalah kurangnya mengelola dan memanfaatkan

⁹⁰ Ardi, Mahasiswa IAIN Parepare, wawancara di Kota Parepare, 5 Juli 2023.

⁹¹ Tubagus Chandra Aditya, Mahasiswa IAIN Parepare, wawancara di Kota Parepare, 6 Juli 2023.

media sosial karena koneksi jaringan internet yang dipakai terkadang masih kurang stabil sehingga kurang maksimal dalam memanfaatkan fitur-fitur media sosial.⁹²

Kedelapan, yaitu Areena Kaswarhiena yang memanfaatkan media sosial untuk berpenghasilan melalui jualan online dengan sistem dropship. Adapun penjelasan dari Areena Kaswarhiena sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang mengalami hambatan dalam meningkatkan penghasilan:

“Hambatannya itu kadang masih ada yang ragu untuk membeli karena baru ka berteman Whatsapp dan baru juga pertama kali liat story jualanku di Whatsapp jadi butuh waktu supaya bisa percaya .”

Hasil wawancara diatas dapat diartikan bahwa hambatan yang dialami Areena Kaswrhiena dalam meningkatkan penghasilan yaitu beberapa teman di Whatsapp yang baru pertama kali melihat promosi jualan produk yang di posting melalui media sosial, membuat beberapa orang tersebut belum percaya dan masih ragu untuk membeli produknya sehingga hal ini membutuhkan waktu agar orang-orang tersebut bisa percaya dan dan mulai yakin untuk membeli produknya.⁹³

Kesembilan, yaitu Salmi yang juga memanfaatkan media sosial untuk berpenghasilan dengan cara berbisnis online. Adapun penjelasan dari Salmi sebagai mahasiswa FEBI IAIN Parepare yang mengalami hambatan dalam meningkatkan penghasilan:

“Hambatannya itu seringnya orang hanya bertanya saja tanpa membeli ya namanya juga menjual. Kalau hambatan lain itu pengelolaan story saya kurang bagus, jadi terkadang jarang orang lihat dan chat saya untuk membeli produk.”

Hasil wawancara dapat diartikan bahwa hambatan yang dialami Salmi dalam meningkatkan penghasilan adalah setiap mempromosikan produk yang ingin dijual,

⁹² Shahrul Azam, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

⁹³ Areena Kaswarhiena, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 7 Juli 2023.

sebagian orang tersebut hanya bertanya saja tanpa membeli produknya dan hal ini sudah lazim dirasakan bagi banyak orang yang menjual secara online karena tingkat kepercayaan seseorang berbeda-beda dalam membeli produk secara online. Kemudian hambatan lainnya yaitu Salmi mengatakan bahwa fitur story Whatsaap yang digunakan belum dikelola secara maksimal sehingga bisa menyebabkan orang-orang kadang jarang melihat produk yang di promosikan melalui fitur story tersebut dan otomatis hal ini berdampak bagi kurangnya orang untuk membeli produk.⁹⁴

B. Pembahasan Hasil Penelitian

Media sosial adalah instrumen yang memfasilitasi komunikasi, jaringan, dan atau kolaborasi secara daring. Dengan bantuan media sosial, orang-orang dapat menikmati hidup mereka dengan lancar dan tetap terhubung dengan relasi mereka, dan juga memberi banyak informasi penting untuk berbagi tujuan.⁹⁵

Pemanfaatan media sosial di kalangan masyarakat memiliki tujuan beragam dari wadah mengekspresikan diri hingga mendapatkan penghasilan. Salah satu faktor yang mendorong pengembangan media digital atau media sosial adalah untuk kebutuhan bisnis. Lahirnya media sosial sebetulnya justru karena adanya keinginan berinteraksi dalam hal jual beli, transaksi, dan sebagainya.⁹⁶

Media sosial juga telah digunakan oleh beberapa mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh atau meningkatkan penghasilan. Terdapat jenis aplikasi media

⁹⁴ Salmi, Mahasiswa IAIN Parepare, *wawancara* di Institut Agama Islam Negeri Parepare, 4 Juli 2023.

⁹⁵ Danang Sanggabuwana dan Susi Andriani, 'Dampak Media Sosial Terhadap Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Sentra Industri Plered, Kabupaten Purwakarta', *Jurnal Komunikasi*, 2.2 (2017), hlm. 173.

⁹⁶ Yuniardi Ferdinan, "Manfaat Media Sosial untuk Kegiatan Ekonomi", *Antaraneews*, 10 Juni 2023.

sosial yang digunakan oleh beberapa mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh penghasilan yaitu Whatsapp, Facebook, Instagram, dan Game World.

1. Whatsapp

Whatsapp merupakan sebuah aplikasi olah pesan terpopuler diseluruh dunia pada oktober 2019 berdasarkan jumlah aktif bulanan. Melalui media sosial Whatsapp ini lah banyak orang diseluruh dunia melakukan komunikasi secara virtual sehingga dapat memungkinkan untuk saling berkirim pesan, vidio, audio, gambar dan panggilan.⁹⁷

Media sosial Whatsapp digunakan mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh penghasilan dengan cara berbisnis online, menjadi reseller dan dropship, dan juga dengan cara mempromosikan produk atau jasa.

2. Facebook

Facebook adalah website jaringan sosial dimana para pengguna dapat bergabung dalam komunitas berdasarkan negara, hobi, kota, kerja, sekolah dan daerah untuk melakukan komunikasi. Besarnya jumlah pengguna facebook menjadi daya tarik tersendiri bagi sebagian orang untuk menjadikannya sebagai media komunikasi dalam kehidupan sehari-hari.⁹⁸ Media sosial Facebook juga telah digunakan mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh penghasilan dengan cara mempromosikan produk yang ingin dijual.

⁹⁷ Hendra Junawan dan Laugu, 'Eksistensi Media Sosial Youtube, Instagram dan Whatsapp ditengah Pandemi Covid-19 dikalangan Masyarakat Virtual Indonesia', *Baitul Ulum: Jurnal Ilmu Perpustakaan dan Informasi*, 4.1 (2020), hlm. 49.

⁹⁸ Syaharullah, "Penggunaan Facebook Dalam Promosi Produk Barang Jadi (Studi pada Desa Padangloang Kecamatan Dua Pitue Kabupaten Sidenreng Rappang)" (*Skripsi*; Program Studi Ilmu Komunikasi: Makassar, 2021), hlm. 22.

3. Instagram

Media sosial instagram merupakan salah satu platform yang sering digunakan oleh sebagian kalangan milenial di dunia terutama di Indonesia. Media sosial ini menyediakan ruang untuk berbagi foto dan video serta mampu menerapkan filter digital dan hal ini tentu memancing banyaknya pengguna yang penasaran akan manfaat dari Instagram ini.⁹⁹ Instagram juga merupakan salah satu media sosial yang digunakan oleh mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh penghasilan dengan cara berbisnis online dan mempromosikan produk maupun jasa yang ditawarkan.

4. Game World (Dunia Game Virtual)

Dunia game virtual adalah platform yang mereplikasi lingkungan tiga dimensi di mana pengguna dapat muncul dalam bentuk avatar yang dipersonalisasi dan berinteraksi satu sama lain seperti di kehidupan nyata. Dalam pengertian ini, dunia maya mungkin merupakan manifestasi utama dari Media Sosial, karena mereka memberikan tingkat kehadiran sosial dan kekayaan media tertinggi dari semua aplikasi yang dibahas sejauh ini. Dunia game virtual, mengharuskan penggunanya untuk berperilaku sesuai aturan ketat dalam konteks MMORPG (*Massively Multiplayer Online Role-Playing Game*) atau biasa dikenal dengan game online multi pemain. Contoh dunia game virtual yaitu "World of Warcraft".¹⁰⁰ Media sosial ini juga digunakan oleh mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh penghasilan

⁹⁹ Hendra Junawan dan Laugu, 'Eksistensi Media Sosial Youtube, Instagram dan Whatsapp ditengah Pandemi Covid-19 dikalangan Masyarakat Virtual Indonesia', *Baitul Ulum: Jurnal Ilmu Perpustakaan dan Informasi*, 4.1 (2020), hlm. 49.

¹⁰⁰ A.M. Kaplan, M. Haenlein, hlm. 64.

dengan cara berjualan produk yang ada dalam game tersebut serta melakukan transaksi di game online tersebut.

Media sosial merupakan sarana bagi mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh atau meningkatkan penghasilan. Dalam hasil penelitian ini, ada beberapa cara dan proses yang dilakukan mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memanfaatkan media sosialnya untuk memperoleh atau meningkatkan penghasilannya yaitu:

1. Berbisnis Online

Bisnis online adalah bisnis yang dijalankan secara online yang menggunakan jaringan internet sedangkan informasi yang akan disampaikan atau dijual biasanya menggunakan media website, jejaring sosial dan forum jual beli.¹⁰¹ Bisnis online yang dilakukan oleh beberapa mahasiswa FEBI IAIN Parepare yakni menjual produk kecantikan, produk herbal, pakaian pria, dan produk kripik pisang.

2. Reseller dan Dropship

Reseller sesuai istilah terdiri atau 2 suku kata yaitu re dan seller. Re artinya lagi/ kembali dan seller artinya penjual. Jadi, secara terminologi reseller artinya adalah penjual yang menjual kembali. Reseller hampir mirip dengan pedagang yang sama-sama mengambil barang dari penjual dan menjualnya kembali dengan harga yang lebih tinggi. Dari sisi pelanggan biasanya tidak terlalu mempermasalahkan apakah reseller memiliki stok sendiri atau tidak. Selama reseller bisa melayani dan menjelaskan produk yang dia jual dengan baik, itu sebenarnya sudah cukup bagi

¹⁰¹ Andita Candra W, 'Berbisnis Online Melalui Media Sosial', *Ekuitas: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 7.2 (2019), hlm. 99.

pelanggan.¹⁰² Peluang untuk memperoleh penghasilan dengan cara menjadi reseller juga telah dilakukan oleh salah satu mahasiswa FEBI IAIN Parepare. Dengan memanfaatkan media sosial, mahasiswa tersebut memperoleh penghasilan dengan menjual berbagai macam produk seperti case handphhone, tas, dan jam tangan.

Selain reseller, salah satu mahasiswa FEBI IAIN Parepare juga telah yang memanfaatkan peluang dropship untuk memperoleh penghasilan. Dropship merupakan metode berdagang, dimana badan usaha atau perorangan (retailer atau pengecer) tidak melakukan penyetokan, barang didapat dari jalinan kerja sama dengan perusahaan lain yang memiliki barang yang sesungguhnya (supplier atau dropshipper). Pelanggan yang membeli dari pengecer tidak perlu tahu keberadaan dan siapa supplier sesungguhnya.

Dropship mirip dengan metode penjualan secara eceran, tetapi pihak pengecer yang tidak perlu menyimpan atau memiliki produk secara fisik. Pengecer tersebut yang kemudian disebut sebagai dropshipper (reseller dropship) bekerjasama dengan supplier yang akan memasok produk yang dijual oleh pihak dropshipper. Pihak supplier nantinya yang akan mengirim langsung kepada pembeli.¹⁰³ Salah satu Mahasiswa FEBI IAIN Parepare memperoleh penghasilan melalui drophip dengan berjualan produk fashion wanita seperti baju, sepatu, tas, hijab dan sebagainya.

3. Transaksi di Game Online

Transaksi adalah suatu kegiatan yang dilakukan seseorang dan dapat menimbulkan perubahan terhadap harta atau keuangan, baik itu bertambah maupun berkurang. Contoh dari melakukan transaksksi diantaranya ialah membeli barang,

¹⁰² Amalia Damayanti, 'Analisis Mekanisme Reseller dan Dropshipper Dalam Bisnis Online Perspektif Ekonomi Islam', *Jurnal Eksyar: Jurnal Ekonomi Syariah*, 7.2 (2020), hlm. 79.

¹⁰³ Amalia Damayanti, hlm. 77.

menjual barang, berhutang, memberi hutang, dan membayar berbagai kebutuhan hidup.¹⁰⁴ Transaksi melalui game online merupakan cara yang dilakukan beberapa mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh penghasilan. Transaksi yang dilakukan yaitu dengan menjual item virtual yang ada dalam suatu game online tersebut.

Item virtual dapat didefinisikan sebagai suatu objek atau benda yang bersifat tidak berwujud yang diperjualbelikan guna digunakan dalam komunitas online atau permainan online. Item virtual dapat merujuk ke suatu objek seperti karakter, item(barang), dan mata uang yang biasanya berada di dalam suatu permainan online ataupun komunitas online yang mana merupakan suatu sumber pendapatan baru bagi para pemakai atau penggunan permainan online dan atau komunitas online tersebut.¹⁰⁵

4. Mempromosikan dan Menawarkan Produk atau Jasa

Promosi merupakan suatu komunikasi untuk memberi tahu keistimewaan suatu produk atau jasa, membujuk seseorang untuk membeli, dan mengingatkan keberadaan produk atau jasa tersebut.¹⁰⁶ Dengan Berpromosi, mahasiswa FEBI IAIN Parepare dapat memperoleh penghasilan melalui penjualan produk. Adapun produk yang dijual yaitu produk minuman dan smartphone. Selain itu mempromosikan dan menawarkan jasa juga telah dilakukan oleh beberapa

¹⁰⁴ Muh. Fahmi Hidayat, “Transaksi Item Virtual Dalam Game Online di Telkom Plasa Kota Parepare (Analisis Hukum Ekonomi Islam)” (*Skripsi Sarjana*; Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam: Parepare, 2020), hlm. 16.

¹⁰⁵ Muh. Fahmi Hidayat, hlm. 35.

¹⁰⁶ Yolanda dan Darmanitya Harseno Wijanarko, ‘Pengaruh Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Air Minum Merek Aqua Serta Implikasinya Terhadap Citra Merek Di Fakultas Ekonomi Universitas Borobudur’, *Jurnal Manajemen FE-UB*, 6.1 (2018), hlm. 93.

mahasiswa FEBI IAIN Parepare. adapun jasa yang ditawarkan yaitu jasa kurir serta jasa pemotretan.

Selain penghasilan, adapun manfaat yang didapatkan mahasiswa FEBI IAIN Parepare selama menggunakan media sosialnya untuk berpenghasilan yaitu:

1. Ilmu Pengetahuan

Ilmu pengetahuan memiliki nilai manfaat bagi kehidupan. Manfaat praktis ilmu pengetahuan antara lain dapat mendatangkan/memberikan kemaslahatan dan kemudahan bagi seluruh sektor kehidupan masyarakat serta dapat mendorong masyarakat mencapai tingkat kemajuan peradaban yang tinggi dan juga mampu melakukan perubahan gaya hidup dan pola pikir masyarakat, dari gaya hidup konvensional menuju gaya hidup yang lebih terbuka dan modern.¹⁰⁷ Begitupun dengan hal yang dialami mahasiswa FEBI IAIN Parepare. Aktifitas yang dilakukan mahasiswa tersebut selama menggunakan media sosialnya untuk berpenghasilan juga memberi manfaat yakni menambah pengetahuan. Ilmu pengetahuan dapat membuat mahasiswa tersebut mendapat wawasan baru dan dapat mengembangkan potensi diri.

2. Pengalaman

Pengalaman dapat diartikan sebagai sesuatu yang pernah dialami oleh seseorang (dijalani, dirasakan, ditanggung). Pengalaman adalah pembelajaran yang mempengaruhi perubahan perilaku seseorang.¹⁰⁸ Memanfaatkan media sosial dalam memperoleh penghasilan tentunya memberi pengalaman tersendiri bagi mahasiswa

¹⁰⁷ Juhari, 'Aksiologi Ilmu Pengetahuan (Telaah Tentang Manfaat Ilmu Pengetahuan dalam Konteks Ilmu Dakwah)', *AL-IDARAH: Jurnal Manajemen dan Administrasi Islam*, 3.1 (2019), hlm. 107.

¹⁰⁸ Kristina Mersis dan Mellyza Silvy, 'Pengaruh Saving Motives, Kompetensi dan Pengalaman Positif Terhadap Keputusan Membeli Asuransi dengan Kecenderungan Membeli Sebagai Variabel Mediasi', *JBB: Journal of Business and Banking*, 9.1 (2019), hlm. 76.

yang telah mengalaminya. Dengan pengalaman yang didapatkan tentunya akan meningkatkan potensi diri bagi mahasiswa tersebut.

3. Relasi Teman

Relasi merupakan hubungan dengan orang lain. Hubungan adalah persahabatan. Pertemanan yaitu suatu hubungan antara seseorang dengan orang lainnya. Teman merupakan salah satu yang berpengaruh besar terhadap perilaku dan corak kehidupan seseorang. Suatu pertemanan akan menimbulkan kebaikan dan keburukan sekaligus. Maksudnya jika kita berteman dengan orang lain maka kita akan terpengaruh menjadi orang yang baik pula, sebaliknya jika kita berteman dengan orang yang buruk maka kita terpengaruh menjadi orang yang buruk pula. Relasi pertemanan merupakan bagian yang tak bisa terlepas dari dunia mahasiswa. Hal ini menjadi sifat khas dari remaja yang selalu berada dalam proses pencarian jati diri.¹⁰⁹ Mendapatkan kenalan atau teman baru di media sosial memberikan manfaat bagi mahasiswa FEBI IAIN Parepare sebab dengan adanya kenalan atau teman baru, mahasiswa tersebut dapat berinteraksi, berkomunikasi, bertukar informasi dan berbagi pengetahuan kepada kenalan atau relasi yang didapatkan.

4. Informasi

Informasi adalah sesuatu yang membuat pengetahuan kita berubah, memperkuat atau menemukan hubungan yang ada pada pengetahuan yang kita miliki. Pengetahuan adalah kekuasaan (knowledge is power), barang siapa menguasai pengetahuan dia akan menguasai dunia, demikianlah arti pentingnya pengetahuan, dalam hal ini termasuk informasi, menjadi kekuatan yang luar biasa

¹⁰⁹ Fitriani Nengsi, “Analisis Relasi Pertemanan Melalui Perilaku Asertif Pada Mahasiswa Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah IAIN Parepare” (*Skripsi Sarjana; Jurusan Ushuluddin, Adab dan Dakwah: Parepare, 2020*), hlm. 18.

karena informasi adalah salah satu sumber yang berharga. Informasi adalah suatu nilai untuk mengetahui suatu kerahasiaan suatu hal. Tanpa menguasai informasi maka orang akan pasif, tetapi dengan menguasai informasi seseorang akan mendapat suatu rangsangan sehingga akan menimbulkan kreativitas untuk melakukan sesuatu.¹¹⁰

Berbagai manfaat media sosial telah dirasakan oleh beberapa mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh penghasilan. tetapi, disisi lain adapun hambatan yang dialami mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam menggunakan media sosial untuk meningkatkan penghasilan yaitu:

1. Jangkauan promosi belum luas

Promosi adalah mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk sasaran untuk dapat membeli sebuah produk dan jasa yang ditawarkan.¹¹¹ Promosi menjadi salah satu hambatan yang dialami mahasiswa FEBI IAIN Parepare. Jangkauan Promosi yang dialami mahasiswa masih dirasa belum cukup luas. Tentunya meningkatkan jangkauan promosi agar dapat lebih luas bukanlah hal yang mudah. Namun, mahasiswa akan berusaha mencari solusi agar dapat meningkatkan jangkauan promosi.

2. Jumlah pembeli belum kurang banyak

Dalam berbisnis, memiliki pembeli yang banyak tentu hal yang sangat disenangi. Jika pembeli masih kurang, tentunya akan menjadi masalah bagi yang menjalankan bisnis. Hambatan ini juga yang dialami oleh mahasiswa yaitu masih

¹¹⁰ Florida Nirma Sanny Damanik, 'Menjadi Masyarakat Informasi', *JSM: Jurnal Sisfo Mikroskil*, 13.1 (2012), hlm. 76.

¹¹¹ Yosy Arisandy dan Robby Satriawan, 'Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Tinjauan Manajemen Syariah', *AL-INTAJ: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 4.1 (2018), hlm.77.

kurangnya pembeli. Hal ini berkaitan dengan jangkauan promosi yang belum luas. Jika jangkauan promosi yang belum luas, maka tentunya akan berdampak bagi tingkat penjualan dalam bisnis online yang dilakukan oleh beberapa mahasiswa tersebut. Hal ini tentunya akan berdampak juga bagi tingkat penghasilan yang diperoleh mahasiswa.

3. Audience, Teman atau kontak media sosial masih kurang

Audience atau kontak media sosial merupakan hal yang penting dalam peningkatan penjualan. Hambatan yang dialami mahasiswa FEBI IAIN Parepare adalah masih kurangnya audience atau kontak media sosialnya sehingga hal ini berdampak pada usaha yang dijalankan. Jika teman atau kontak media sosialnya banyak, maka tingkat penjualan berpeluang meningkat. Sebaliknya, jika teman atau kontak media sosialnya masih kurang, maka peningkatan penjualan peluangnya kecil.

4. Tingkat kepercayaan masih rendah

Mempercayai adalah keinginan untuk mencapai tujuan yang berlangsung dalam jangka panjang. Kegagalan terbesar dalam membina hubungan antara penjual dan konsumen adalah kurangnya kepercayaan.¹¹² Bagi yang menjalankan usaha atau bisnis, membangun kepercayaan konsumen merupakan tantangan yang harus dihadapi terutama bagi bisnis yang sedang berkembang. Tingkat Kepercayaan yang masih rendah menjadi salah satu hambatan bagi mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam meningkatkan penghasilan. Hal ini dapat mempengaruhi seseorang untuk melakukan keputusan membeli produk atau jasa yang ditawarkan.

5. Belum maksimal dalam mengelola dan memanfaatkan media sosial

¹¹² Muhammad Rafiq, 'Pengaruh Kepercayaan Konsumen Pada Merek Terhadap Loyalitas', *JMK: Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 6.2 (2008), hlm.41.

Hambatan lain yang dialami mahasiswa FEBI IAIN Parepare yaitu belum maksimal dalam mengelola dan memanfaatkan media sosialnya dengan baik. Sehingga hal ini mempengaruhi masalah seperti jangkauan promosi yang belum diperluas, jumlah pembeli masih sedikit, menambah audience dan meningkatkan kepercayaan konsumen masih belum maksimal. Untuk memaksimalkan hal tersebut tentunya mahasiswa FEBI IAIN Parepare akan bekerja lebih keras lagi agar dapat menyelesaikan hambatan-hambatan yang dialami tersebut. Kerja keras adalah modal dasar dalam mencapai keberhasilan suatu usaha. Sepatutnya seorang wirausaha memiliki sikap kerja keras. Dengan kerja keras dapat menggerakkan motivasi untuk bekerja dengan sungguh-sungguh. Orang-orang yang berhasil adalah mereka yang mau bekerja keras, berjuang, dan tahan banting untuk memperbaiki nasibnya. Kerja keras bukan hanya dilakukan pada saat memulai usaha, melainkan juga tetap istiqomah meskipun usaha sudah berhasil meningkat.¹¹³

¹¹³ Syaifullah, Hannani, St. Nurhayati, 'Konsep Etos Kerja Perspektif Ekonomi Islam', *Al-Rikaz: Jurnal Ekonomi Syariah*, 1.1 (2022), hlm.13.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Media sosial telah dimanfaatkan oleh beberapa mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam memperoleh atau meningkatkan penghasilan. Jenis aplikasi media sosial yang digunakan mahasiswa tersebut dalam memperoleh atau meningkatkan penghasilannya yaitu jenis aplikasi media sosial Whatsapp, Facebook, Instagram, dan Game Online. Adapun proses yang dilakukan dan manfaat yang diperoleh serta hambatan yang dialami mahasiswa FEBI IAIN Parepare dalam menggunakan media sosial, dengan kesimpulan sebagai berikut:

1. Proses penggunaan media sosial oleh mahasiswa FEBI IAIN Parepare memiliki beragam cara tersendiri yang dilakukan oleh setiap masing-masing mahasiswa tersebut dalam memperoleh penghasilannya seperti berbisnis online, menjadi reseller, bertransaksi di game online, mempromosikan produk, serta mempromosikan dan menawarkan jasa.
2. Manfaat yang diperoleh mahasiswa FEBI IAIN Parepare selama menggunakan media sosialnya untuk berpenghasilan memberikan berbagai manfaat seperti mendapatkan ilmu pengetahuan, pengalaman, teman atau relasi, dan informasi.
3. Hambatan yang dialami mahasiswa FEBI IAIN Parepare yaitu belum maksimal dalam mengelola dan memanfaatkan potensi media sosial dengan baik sehingga hal ini dapat menghambat mahasiswa dalam meningkatkan penghasilan.

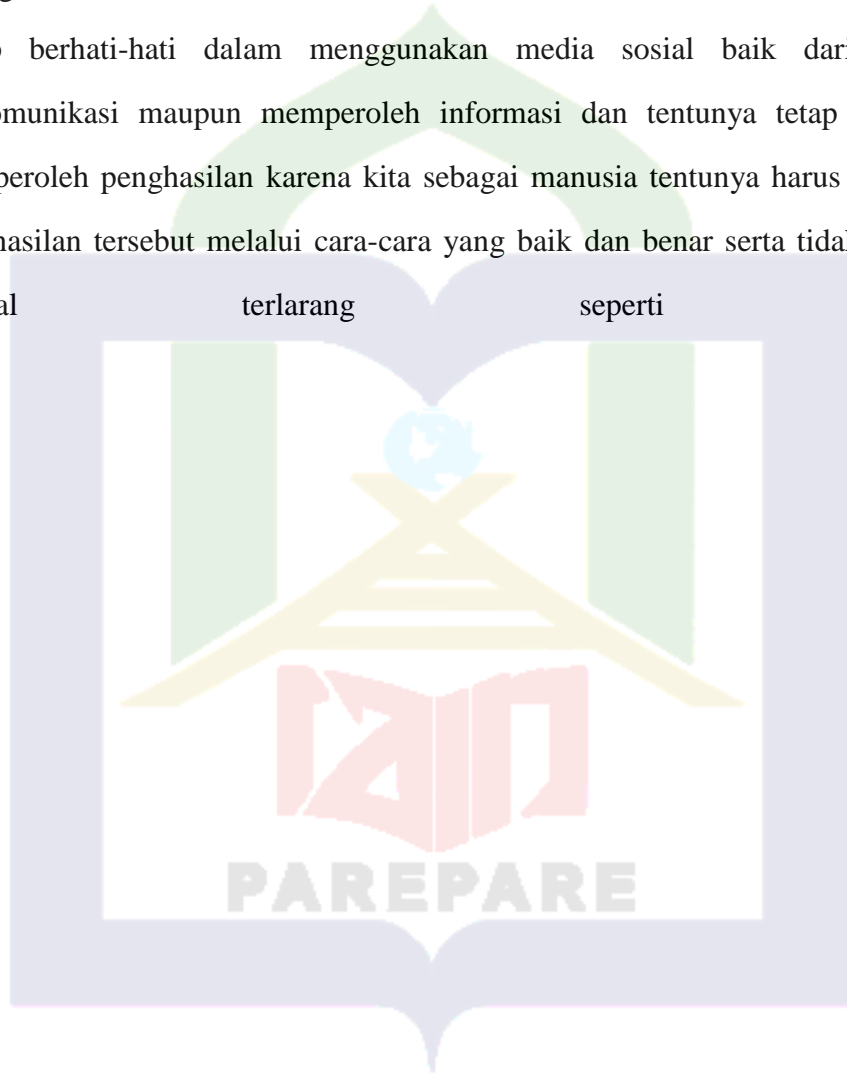
B. Saran

Adapun saran-saran yang dapat disampaikan peneliti sebagai berikut:

1. Kalau ingin mencoba memperoleh penghasilan melalui media sosial, maka coba

saja lakukan hal tersebut dan jangan takut untuk gagal. Karena dengan mencoba melakukan sesuatu pasti akan mendapat pelajaran dan pengalaman sehingga hal ini dapat berguna untuk kehidupan kita sekarang dan kehidupan dimasa yang akan datang.

2. Tetap berhati-hati dalam menggunakan media sosial baik dari segi cara berkomunikasi maupun memperoleh informasi dan tentunya tetap bijak untuk memperoleh penghasilan karena kita sebagai manusia tentunya harus memperoleh penghasilan tersebut melalui cara-cara yang baik dan benar serta tidak melakukan hal-hal terlarang seperti penipuan.



DAFTAR PUSTAKA

- Achmadi, Abu dan Cholid Narkubo. *“Metode Penelitian”*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2005.
- Admynl. “Manfaat dan Kegunaan Media Sosial Pada Kehidupan Anda”. *TribrataNews*, 7 Maret. 2022.
- Almalia. 2015. “Strategi Pendidikan dan Pendapatan dalam Strategi Manajemen Keuangan Keluarga Ditinjau dari Perspektif Islam”. *Skripsi Sarjana*; Program Ekonomi Islam: Lampung.
- Arikunto. Suharsimi. *“Prosedur Penelitian Pendekatan Politik”*. Jakarta: Rineka Cipta, 2006.
- Arisandy, Yosy dan Robby Satriawan, ‘Promosi dalam Meningkatkan Volume Penjualan Tinjauan Manajemen Syariah’, *AL-INTAJ: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 4.1 (2018).
- Augustinah, Fedianty dan Widayati, ‘Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Sarana Promosi’, *Jurnal Dialektika*, 4.2 (2019).
- B.N, Marbun. *“Kamus Manajemen”*. Jakarta : Bina Grafika, 2004.
- Baridwan, Zaki. *“Intermediate Accounting”*. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada, 2010.
- Basri, Faisal H. *“Perekonomian Indonesia Menjelang Abad XXI”*. Jakarta: Erlangga, 1995.
- Boediono. *”Pengantar Ekonomi”*. Jakarta: Erlangga, 2002.
- Candra W, Andita, ‘Berbisnis Online Melalui Media Sosial’, *Ekuitas: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 7.2 (2019).
- Choirunnisak, ‘Konsep Pengelolaan Kekayaan Dalam Islam’, *ISLAMIC BANKING: Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah*, 3.1 (2017).
- Damanik, Florida Nirma Sanny, ‘Menjadi Masyarakat Informasi’, *JSM: Jurnal Sisfo Mikroskil*, 13.1 (2012).
- Damayanti, Amalia, ‘Analisis Mekanisme Reseller dan Dropshipper Dalam Bisnis Online Perspektif Ekonomi Islam’, *Jurnal Eksyar: Jurnal Ekonomi Syariah*, 7.2 (2020).
- Damin, Sudarman. *“Menjadi Peneliti Kualitatif: Ancangan Metodologi, Presentasi dan Publikasi Hasil Penelitian untuk Mahasiswa dan Peneliti Pemula Bidang Ilmu-Ilmu Sosial, Pendidikan, dan Humsniora”*. Bandung: Pustaka Setia, 2012.

- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka. 1998.
- Dwi Astuti, Fitria. “Perjalanan Karir Deddy Corbuzier, Dari Mentalis Hingga Bikin Podcast”. *Okezone*, 1 Maret. 2023.
- Fikardi, Aldy “Pemanfaatan Media Sosial sebagai Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Pendapatan Produk Keab Durian Daeng Mappako”. *Skripsi: Jurusan Ekonomi Islam: Bengkulu*. 2022.
- Furchan, Arif. “*Pengantar Metode Penelitian Kualitatif*”. Surabaya: Usaha Nasional, 1992.
- Hidayat, Muh. Fahmi. 2020. “Transaksi Item Virtual Dalam Game Online di Telkom Plasa Kota Parepare (Analisis Hukum Ekonomi Islam)”. *Skripsi Sarjana; Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam: Parepare*.
- Juhari, ‘Aksiologi Ilmu Pengetahuan (Telaah Tentang Manfaat Ilmu Pengetahuan dalam Konteks Ilmu Dakwah)’, *AL-IDARAH: Jurnal Manajemen dan Administrasi Islam*, 3.1 (2019).
- Junawan, Hendra dan Laugu, ‘Eksistensi Media Sosial Youtube, Instagram dan Whatsaap ditengah Pandemi Covid-19 dikalangan Masyarakat Virtual Indonesia’, *Baitul Ulum: Jurnal Ilmu Perpustakaan dan Informasi*, 4.1 (2020).
- Khatima, Husnul, ‘Posisi dan Peran Media Dalam Kehidupan Masyarakat’, *Tasamuh: Jurnal Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat Islam*, 16.1 (2018).
- Kounter, Ronny. “*Metode Penelitian Untuk Penulisan Sikripsi Dan Tesis*”. Jakarta: PPM, 2004.
- Mafiroh, Fauzia. 2019. “Pemanfaatan Media Sosial Instagram Oleh Akun @tamansiwatagenilangit Sebagai Media Promosi Dalam Meningkatkan Minat Pengunjung Taman Wisata Geni Langit”. *Skripsi Sarjana; Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam: Ponorogo*.
- Mersis, Kristina dan Mellyza Silvy, ‘Pengaruh Saving Motives, Kompetensi dan Pengalaman Positif Terhadap Keputusan Membeli Asuransi dengan Kecenderungan Membeli Sebagai Variabel Mediasi’, *JBB: Journal of Business and Banking*, 9.1 (2019).
- Miles, Matthew B., “*Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru/Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman; penerjemah Tjejep Rohendi Rohidi*”, Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 1992.
- Moleong, Lexy J. “*Metodologi Penelitian Kualitatif*”. Bandung: Pt Remaja Rodakarya, 2005.

- MR, Abidin. “Mengenal Tante Lala TikTokers Sukses Dengan Gayanya yang Nyentrik”. *Info Redaksi*, 26 Mei. 2022.
- Nasution. “*Metode Research*”. Bandung: Jummara, 1982.
- Nengsi, Fitriani. 2020. “Analisis Relasi Pertemanan Melalui Perilaku Asertif Pada Mahasiswa Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah IAIN Parepare”. *Skripsi Sarjana*; Jurusan Ushuluddin, Adab dan Dakwah: Parepare.
- Nugroho, Agung. “Hendry Tan Sukses Manfaatkan Peluang Bisnis Skincare Lewat Medsos dan E-Commerce”. *Tribun Tangerang*, 19 Mei. 2023.
- Nurnasih, Jafar. “Alokasi Pendapatan Dalam Perspektif Ahli Ekonomi Islam”. *Skripsi Sarjana*; Jurusan Ekonomi Syariah: Bengkulu. 2019.
- Nursaniyah, Fitri. “Profil Tanboy Kun, Youtuber Spesialis Konten Makan Besar”. *Kompas.com*, 9 Juni. 2022.
- Rafiq, Muhammad, ‘Pengaruh Kepercayaan Konsumen Pada Merek Terhadap Loyalitas’, *JMK: Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 6.2 (2008).
- Reksoprayitno, “*Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*”, Jakarta: Bina Grafika, 2004.
- Rifka. “Penggunaan Media Sosial Sebagai Efektivitas Komunikasi Pemasaran Pada Pedagang Di Pasar Aceh Dalam Pandangan Islam”. *Skripsi*: Program Studi Ekonomi Syariah: Aceh. 2020.
- Rosidi, Imron. “*Karya Tulis Ilmiah*”. Surabaya: PT. Alfina Primatama, 2011.
- Sandriani. “Analisis Pemanfaatan Media Sosial dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Pasca Pandemi di Desa Wawonduru Woja Dompu NTB”. *Skripsi*: Jurusan Ekonomi Syariah: Mataram. 2022.
- Sanggabuwana, Danang dan Susi Andriani, ‘Dampak Media Sosial Terhadap Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Sentra Industri Plered, Kabupaten Purwakarta’, *Jurnal Komunikasi*, 2.2 (2017).
- Saudjana, Nana dan Ahwal Kusuma. “*Proposal Penelitian di Perguruan Tinggi*”. Bandung: Sinar Baru Argasindo, 2002.
- Severin, Werner J. dan James W. Tankard. Jr. *Teori Komunikasi*. Jakarta: Kencana. 2012.
- Siregar, Sofyan. “*Statistika Deskriptif untuk Penelitian*”. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010.
- Sugiyono. “*Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R & D*”. Bandung: Alfabeta, 2013.

- Sugiyono. “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*”. Bandung: Alfabeta, 2011.
- Suhartadi, Imam. “Media Sosial Harus Dimanfaatkan untuk Dapatkan Pendapatan Tambahan”. *Investor.id*, 1 November. 2022.
- Sumitro, Djojohadikusumo, “*Sejarah Pemikiran Ekonomi*”, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 1990.
- Syahrullah. “Penggunaan Facebook Dalam Promosi Produk Barang Jadi (Studi pada Desa Padangloang Kecamatan Dua Pitue Kabupaten Sidenreng Rappang)”. *Skripsi*; Program Studi Ilmu Komunikasi: Makassar. 2021.
- Syaifullah, Hannani, dan St. Nurhayati, ‘Konsep Etos Kerja Perspektif Ekonomi Islam’, *Al-Rikaz: Jurnal Ekonomi Syariah*, 1.1 (2022).
- Toweulu, Sudarman, “*Ekonomi Indonesia*”, Jakarta: Raja Grafindo, 2001.
- Tri, Pradana Yoga Chris Adi. “Pemanfaatan Media Sosial terhadap Peningkatan Jumlah Pendapatan pada Bisnis Portal Berita Media Online (Studi Kasus pada Portal Berita Media Online Siswanesia.com)”. *Skripsi*: Jurusan Manajemen Bisnis Syariah: Tulungagung. 2021.
- Umar, Husein. “*Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*”. Jakarta: Rajawali Press, 2009.
- Yolanda dan Darmanitya Harseno Wijanarko, ‘Pengaruh Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Air Minum Merek Aqua Serta Implikasinya Terhadap Citra Merek Di Fakultas Ekonomi Universitas Borobudur’, *Jurnal Manajemen FE-UB*, 6.1 (2018).
- Yuniardi Ferdinan. “Manfaat Media Sosial untuk Kegiatan Ekonomi”. *Antaranews*, 10 Juni. 2023.



Lampiran 1: Surat Permohonan Pelaksanaan Penelitian


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
 PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.3674/In.39/FEBl.04/PP.00.9/06/2023
 Lampiran : -
 Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA PAREPARE
 Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
 Di
 KOTA PAREPARE

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama	: HISYAM BOLKIAH
Tempat/ Tgl. Lahir	: PAREPARE, 14 SEPTEMBER 1999
NIM	: 18.2400.099
Fakultas/ Program Studi	: EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/EKONOMI SYARIAH
Semester	: X (SEPULUH)
Alamat	: JALAN PIPIT 1 BLOK D NO.27 PERUMNAS WEKKE'E, KELURAHAN GALUNG MALOANG, KECAMATAN BACUKIKI KOTA PAREPARE

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KOTA PAREPARE dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI SALAH SATU SUMBER PENGHASILAN

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Juni sampai selesai.
Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.


Parepare, 23 Juni 2023
 Dekan,


 Muztalifah Muhammadun

Lampiran 2: Surat Izin Penelitian dari Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Parepare

		SRN IP0000606
PEMERINTAH KOTA PAREPARE DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU <i>Jl. Bandar Madani No. 1 Telp (0421) 23594 Faximile (0421) 27719 Kode Pos 91111, Email : dpmpstp@pareparekota.go.id</i>		
REKOMENDASI PENELITIAN Nomor : 625/IP/DPM-PTSP/7/2023		
<p>Dasar : 1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi. 2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian. 3. Peraturan Walikota Parepare No. 23 Tahun 2022 Tentang Pendelegasian Wewenang Pelayanan Perizinan dan Non Perizinan Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.</p>		
Setelah memperhatikan hal tersebut, maka Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu :		
M E N G I Z I N K A N		
KEPADA NAMA	: HISYAM BOLKIAH	
UNIVERSITAS/ LEMBAGA	: INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE	
Jurusan	: EKONOMI DAN BISNIS ISLAM	
ALAMAT	: JL. PIPIT 1 BLOK D NO. 27, KEC. BACUKIKI, KOTA PAREPARE	
UNTUK	: melaksanakan Penelitian/wawancara dalam Kota Parepare dengan keterangan sebagai berikut :	
	JUDUL PENELITIAN : PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI SALAH SATU SUMBER PENGHASILAN	
	LOKASI PENELITIAN : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE	
	LAMA PENELITIAN : 03 Juli 2023 s.d 03 Agustus 2023	
	a. Rekomendasi Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung	
	b. Rekomendasi ini dapat dicabut apabila terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan perundang - undangan	
	Dikeluarkan di: Parepare Pada Tanggal : 06 Juli 2023	
	 KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KOTA PAREPARE	
	Hj. ST. RAHMAH AMIR, ST, MM Pangkat : Pembina Tk. 1 (IV/b) NIP : 19741013 200604 2 019	
Biaya : Rp. 0.00		

Lampiran 3: Surat Keterangan Selesai Meneliti



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Amal Bakti No. 8 Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 Fax.24404
 Po Box 909 Parepare 91100 website : www.iainpare.ac.id, email : mail@iainpare.ac.id

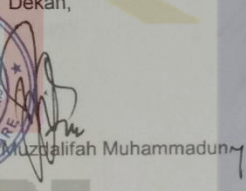

SURAT KETERANGAN PENELITIAN
 Nomor : B-4345/In.39.8/FEBI-09/PP.00.9/07/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare menerangkan sesungguhnya bahwa :

Nama : Hisyam Bolkiah
 Tempat/Tanggal Lahir : Parepare, 14 September 1999
 Nim : 18.2400.099
 Fakultas/ Prodi : Ekonomi Dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
 Alamat :Jln. Pipit 1 Blok D no.27 Perumnas Wekke'e, Kelurahan Galung Maloang, Kecamatan Bacukiki, Kota Parepare

Yang bersangkutan telah melakukan penelitian di IAIN Parepare dengan Judul Skripsi :
“PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI SALAH SATU SUMBER PENGHASILAN (STUDI PADA MAHASISWA FEBI IAIN PAREPARE)”
 Mulai Tanggal 19 Juni sampai dengan 19 Juli 2023

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

18 Juli 2023
 Dekan,


 Muzdalifah Muhammadun

Lampiran 4: Instrumen Penelitian

	<p style="text-align: center;">KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307</p> <hr/> <p style="text-align: center;">VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN PENULISAN SKRIPSI</p>
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

NAMA MAHASISWA : HISYAM BOLKIAH

NIM : 18.2400.099

PRODI : EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JUDUL : ANALISIS PEMANFAATAN MEDIA
 SOSIAL DALAM MEMPEROLEH PENGHASILAN
 PADA MAHASISWA FEBI IAIN
 PAREPARE

PEDOMAN WAWANCARA

Instrumen Penelitian

Daftar Pertanyaan

1. Jenis aplikasi media sosial apa yang Anda manfaatkan untuk memperoleh penghasilan serta bagaimana cara dan proses yang Anda lakukan untuk memperoleh penghasilan melalui media sosial tersebut?
2. mendapatkan penghasilan melalui sosial media, manfaat lain apa yang telah Anda dapatkan ?
3. Hambatan apa yang Anda alami selama menggunakan media sosial untuk meningkatkan penghasilan ?
4. Apa saran Anda untuk orang-orang lain yang juga ingin ikut memperoleh penghasilan melalui media sosial?



Lampiran 5: DATA HASIL WAWANCARA

1. Data Narasumber Mahasiswa FEBI IAIN Parepare

No.	Nama	Program Studi
1	Nurhikmah	Ekonomi Syariah
2	Hasan Ashari	Ekonomi Syariah
3	Ardi	Ekonomi Syariah
4	Putri Munika Kahar	Ekonomi Syariah
5	Tubagus Chandra Aditya	Ekonomi Syariah
6	Salmi	Ekonomi Syariah
7	Fachriza Nugraha	Ekonomi Syariah
8	Shahrul Azam	Ekonomi Syariah
9	Areena Kaswarhiena	Akuntansi Syariah

2. Transkrip Wawancara Peneliti dengan Mahasiswa FEBI IAIN Parepare

a. Proses Penggunaan Media Sosial dalam Memperoleh Penghasilan

Peneliti	:	Jenis aplikasi media sosial apa yang Anda manfaatkan untuk memperoleh penghasilan serta bagaimana cara dan proses yang Anda lakukan untuk memperoleh penghasilan melalui media sosial tersebut?
Nurhikmah	:	Untuk memperoleh penghasilan yang pertama itu pakai aplikasi instagram untuk mempromosikan barang-barang terus yang kedua saya juga pakai whatsapp untuk mempromosikan barang-barangku di story whatsapp. Biasanya kalau media sosial itu kan harus betul-betul giat untuk mencari target pasar ta misalnya untuk memasarkan atau mempromosikan produk ta di instagram kan biasanya di instagram itu kita mulai dari awal pasti pengikutnya tidak ada, jadi sebisa mungkin harus rajin-rajin follow up yang untuk pasar produk kita kayak misalnya toh jual ka skincare, jadi otomatis saya nanti pasarku yang remaja-remaja yang lagi gencar untuk memakai skincare terkhususnya untuk perempuan. Kemudian selanjutnya itu ya rajin promosi barang ta setiap hari supaya bisa dilirik sama konsumen. Kalo di Whatsapp biasanya ya intinya rajin-rajin save kontak baik itu save kontak dari grup ataupun promosi

		broadcast.
Salmi	:	Kalau membahas media sosial, aplikasi yang saya gunakan itu hanya Whatsapp. Cara saya menghasilkan uang di Whatsapp adalah dengan cara memposting jualan saya di story setiap 2 sampai 3 jam sekali, selain itu saya juga menggunakan Whatsapp Business agar dapat memberikan label dan memasukkan jualan supaya calon pembeliku lebih tertarik an lebih percaya. Barang yang saya jual itu produk herbal mereknya <i>Tiens</i> .
Shahrul Azam	:	Ada beberapa produk yang ku jual dulu yaitu makanan sama pakaian. Nama merek makanannya itu <i>LOKA</i> itu sejenis keripik pisang begitu. Kalau pakaian pernah jual baju-baju kaos sama celana jeans laki-laki. Kalau itu kripik <i>LOKA</i> produknya teman itu dan kebetulan kemarin cuman bantu promosi di beberapa sosial media seperti Facebook sama Whatsapp, tapi karena banyak yang minat jadi sempat coba-coba ambil dan kerja sama sama yang punya produk dengan metode penjualan juga lewat sosial media dan alhamdulillah lumayan lah yang tertarik dengan produknya. Begitu pun dengan barang pakaian yang sempat saya jual dengan kerja sama dari si pemilik barang, tinggal di upload di beberapa media sosial.
Putri Munika Kahar	:	Kan ada grupnya itu resellernya, nanti yang itu orangnya kirim foto, detail, dan harga barangnya ke grup untuk dipromosikan terus nanti saya promosikanmi lewat story whatsapp dan nanti kalau ada yang mau pesan atau beli sama saya, ku kabari mi itu orang bilang pesan ka barang ini dan kubayarmi dulu kak pakai uangku. Dan kan ada harga yang na kasih ka nanti itu ku up harganya lagi. Jadi keuntungan yang kudapat itu dari harga up yang ku kasih ke pembeli ku. Barang-barang yang dijual dan dipromosikan itu random, bergantung apa yang di kirim itu orang. Dan yang paling sering itu case handphone, tas, dan jam tangan.

<p>Areena Kaswarhiena :</p>	<p>Jualan online ku itu barang yang ku jual itu produk fashion wanita seperti baju, sepatu, tas, hijab dan sebagainya. Sistem jualannya pakai sistem dropship, sistem dropship itu semacam kita jual produk secara online, alurnya itu saya masuk ke halaman webnya supplier atau si pemilik produk, kemudian foto-foto produknya saya ambil kemudian saya posting di Whatsapp, kemudian kalau ada orang yang mau beli itu produk yang saya posting, maka harga barangnya itu saya kasih naik harganya sedikit dari harga asli si pemilik produknya. Jadi si pembeli itu bayar ke saya kemudian saya pakai uangnya orang itu untuk pesan barang yang mau tadi dia beli. Jadi kalo sudah ma na bayar, ada itu untung saya dapat dari menaikkan harga barangnya terus itu uangnya juga saya pakai pesan produk di halaman website pemilik produk yang tadi. Terus itu pemilik produk yang akan kirim langsung paketnya menuju ke alamatnya si pembeli, tetapi paket yang akan dikirim ke alamat si pembeli itu tercantum pengirimnya atas nama saya. Jadi seolah-olah saya yang menjadi pengirimnya. Jadi dropship itu semacam kerja sama dengan si pemilik produk.</p>
<p>Fachriza Nugraha :</p>	<p>Game yang ku pakai untuk dapat penghasilan itu namanya Growtopia. Penghasilan yang kudapat disitu dari jual DL dengan cara sistem trade. DL itu kepanjangannya Diamond Lock dan itu termasuk salah satu item atau barangnya ini game. Untuk dapat DL itu harus kumpulkan 100 WL atau Word Lock. Cara kumpulnya itu mainki di gamenya dengan cara bisa menjelajah atau farming. Kalau untuk penghasilan jasa kurir, alur prosesnya itu konsumen yang chat Whatsapp di admin kemudian admin meneruskan ke kurir yang dekat dengan lokasi. Yang di antar itu berupa barang-barang, makanan, dan orang juga saya antar. Setelah ku antar baru dibayar dan biaya antar barang atau makanannya itu Rp 5000, sedangkan kalau antar orang itu sekitar Rp 10.000 – Rp 20.000 tergantung jarak.</p>

<p>Tubagus Chandra Aditya :</p>	<p>Aplikasi game yang ku gunakan itu namanya NeverAfter, kan itu gamenya genrenya mmorpg jadi bisa ki main game bareng sama orang lain kayak lawan monster, leveling, dungeon, farming, menambang, memancing, memasak, mendekorasi rumah, berpesta sambil joget-joget sama ada juga fitur jual-belinya supaya bisa ki jual barang-barangnya itu game ta kayak bahan equipmentnya, bahan farming, bahan tambang, masakan, furniture, dan pokoknya macam-macam banyak bisa dijual dan bisa ki juga beli barang-barangnya pakai coin gold. Jadi itu coin gold semacam mata uangnya di gamenya. Biasanya itu ada orang-orang mau beli coin goldnya ini game pakai uang asli dan ada juga biasa mau beli barang-barang atau bahan-bahannya ini game pakai uang asli juga. Kalau saya itu kemarin ada yang beli barang equipment, aksesoris, sama furniture ku pakai uang asli. Jadi kan ada fitur chat global supaya banyak playernya bisa liat chat ta jadi saya promosikan itu barang equipment, aksesoris, sama itu furniture melalui fitur chat global dan harga yang saya jualkan itu totalnya sekitar 1.400.000 gold coin terus ada yang bertanya dan mau beli pakai uang asli karna itu orang-orang kadang tidak cukup gold coinnya jadi dia mau pakai uang asli. Dan transaksinya itu na chat ka dulu di game terus di minta mi nomor Whatsappnya terus biasa saling negosiasi ka dan kalau sudah sepakat sama harganya, itu orang yang kirim duluan uangnya dulu ke saya. Kirim uangnya itu biasanya pakai saldo aplikasi <i>Dana</i> atau rekening bank terus kalau sudahmi na kirim uangnya ke saya, barulah saya lagi yang kirim barang-barang gamenya yang dia beli kayak equipment, furnitur, aksesoris, dan lain-lain.</p>
<p>Ardi :</p>	<p>Produk yang saya jual itu adalah minuman dingin, nama merek minumannya itu <i>Es Teh Nusantara</i>. Saya ini berbisnis franchise jadi semacam bekerjasama ka dengan pihak pemilik produknya ini brand minuman. Barang-barangnya itu seperti alat dan bahannya saya ambil dari si pihak pemilik produk dan saya yang buat minumannya terus cara buatnya itu sudah disediakan tutorialnya dari si pemiliknya ini brand minuman e. Jadi pagi-pagi atau kadang siang itu biasanya ku buka mi</p>

		ini jualan terus ku posting juga untuk promosikan ini.
Hasan :	Ashari	Untuk penghasilan itu diperoleh melalui jasa photographer atau jasa pemotretan. Bayarannya itu 150ribu/client setiap 30 menit. tahapan yang saya telah persiapkan itu tentunya kamera yang nantinya digunakan untuk memotret client. Kemudian saya juga buat desain promosi terus saya promosi posting di whatsapp dan instagram untuk menawarkan ini jasaku. Setelah itu jika ada client yang tertarik, nanti dia hubungi saya untuk negosiasi dan kalau sudah sepakat, saya akan bertemu dengan itu klien kemudian melaksanakan sesi pemotretan selama 30 menit. kalau sudah selesai pemotretan, baru ka dibayar.

b. Manfaat dalam Menggunakan Media Sosial untuk Berpenghasilan

Peneliti :		Selain mendapatkan penghasilan melalui sosial media, manfaat lain apa yang telah Anda dapatkan ?
Hasan :	Ashari	Yang jelas pengalaman dan mengasah skill juga, karena kita yang kemudian terjun langsung kelapangan untuk bagaimana berkomunikasi dan mengarahkan klien. Dapat link juga di kampus, karena sudahkan kemarin buka jasa foto, langsung di suruh bawakan materi fotografi dan videografi di organisasi kampus.
Putri Munika Kahar :		Manfaat yang saya dapatkan dan rasakan selama menggunakan media sosial untuk mendapatkan penghasilan yaitu saya dapat melakukan negosiasi dengan pembeli terkait harga yang saya berikan, mendapatkan kenalan baru dalam artian bisa menambah relasi karena pembeli itu bisa saja datang dari beberapa kalangan dan dari mana saja dan pastinya dengan adanya media sosial, kita sebagai seorang reseller dalam mempromosikan barang atau produk yang sksn kits jsl dan pastinya dengan keuntungan atau penghasilan

		yag kita miliki, kita bisa memenuhi beberapa kebutuhan kita sebagai mahasiswa atau bisa juga sebagai tambahan uang jajan.
Nurhikmah :		Manfaat yang saya peroleh itu dapat informasi seputar pendidikan, gosip-gosip atau berita-berita terbaru, dan tentunya dapat memperluas relasi juga.
Fachriza Nugraha :		Kalau manfaat yang saya peroleh itu pastinya dapat pengalaman mengenai kurir, mendapat relasi atau kenalan baru dan banyak juga jalur-jalur yang ku tahu di kota Parepare. jadi kalau kedepannya ada kegiatan pekerjaanku atau usahaku saya tidak perlu terlalu banyak bertanya ke orang lain lagi.
Ardi :		Manfaat yang saya peroleh selain mendapat penghasilan itu tentunya bisa belajar menjadi mandiri dan juga mendapatkan pengalaman dalam berbisnis, dan pola pikir juga terbuka bahwa ilmu itu penting tapi mempraktekkan ilmu bisnis itu juga sangat penting.
Tubagus Chandra Aditya :		Manfaat yang saya peroleh itu saya bisa dapat kenalan atau teman di game online dan juga dapat informasi, dan pastinya mendapatkan pengalaman dan pembelajaran penting kalau media sosial itu potensinya sangat besar jadi kedepannya bisa saya manfaatkan untuk lakukan sesuatu-sesuatu yang baru selain hanya membantu promosikan produk temanku dan game online.
Shahrul Azam :		Manfaatnya selain untuk digunakan jualan online, ini manfaat dasar lah kita bisa berkomunikasi dengan orang lain tanpa memandang jarak terus dengan adanya media sosial saya bisa mendapatkan informasi yang lebih luas, lebih jelas, dan lebih banyak, serta juga mendapat pengalaman. Media sosial juga dapat membantu dan lebih memudahkan kita untuk jual beli.
Areena Kaswarhiena		Kalau manfaat yang saya peroleh itu mendapat ilmu-ilmu

:	bisnis dan pengalaman contohnya seperti menentukan harga produk serta cara berkomunikasi yang baik dengan calon konsumen supaya tertarik dan percaya dengan produk yang dijual.
Salmi :	Manfaat yang saya dapat dari menjual di Whatsapp adalah saya bisa mempunyai banyak relasi atau teman di media sosial, karena saya sering melakukan chat dengan orang baru untuk kenalan.

c. Hambatan dalam Meningkatkan Penghasilan Melalui Media Sosial

Peneliti :	Hambatan apa yang Anda alami selama menggunakan media sosial untuk meningkatkan penghasilan ?
Hasan Ashari :	Kalau untuk hambatan, cakupannya jadi kurang luas karena terbatas juga toh sesuai dengan teman media sosial dan itu juga masalah budgetnya untuk mahasiswa na bilang cukup mahal padahal sudah ku kondisikan sesuai sama yang di Parepare.
Putri Munika Kahar :	Hambatan yang saya dapat itu mengenai penyesuaian untuk tentukan harga. Hambatan lain yang sering reseller alami juga itu kita tidak bisa menyesuaikan produk apa yang dibutuhkan dipasaran karena apa yang ada pada si pemilik produk tempat kita memesan barang, maka itu juga yang kita jual.
Nurhikmah :	Hambatannya itu karena belum maksimal mengelola dan memanfaatkan media sosial danambatannya itu paling ya dikekurangan dana karena ingin melakukan promosi yang berbayar terus membayar endorse untuk memperluas jangkauan promosi.
Fachriza Nugraha :	Kalau hambatan saya rasa masih kurang dalam menerima permintaan konsumen karena kadang ada urusan kuliah dan urusan pekerjaan lain juga mau ku urus jadi hasilnya kurang maksimal atur waktu dan kelola media sosial untuk terima

		permintaan konsumen yang mau pesan kurir.
Ardi :		Hambatannya itu biasanya kalau ada orang yang pesan minuman secara online terus alamatnya jauh, biasanya lambat diantar karena kadang sendiri ka menjual di lapak jadi tidak ada orang yang mengantar. Otomatis pesanan yang mau diantar kadang dicancel. Kalau berdua ka jaga lapak baru tidak ada masalah.
Tubagus Aditya :	Chandra	Kendala ku saya kontak Whatsapp ku masih kurang banyak jadi orang yang lihat promosiku di WA saya rasa masing kurang. Kalau hambatan ku transaksi di game online itu kadang ada orang yang batal, ragu-ragu, dan takut kena tipu karena belum percaya.
Shahrul :	Azam	Kalau saya hambatan ku jaringan karena kan di desa masih susah jaringan jadi susah media sosial, jadi dulu saya fitur-fitur pendukung penjualan di sosial media agak susah ka pakai, kek itu fitur live kan harus pa bagus jaringan baru bisa di akses.
Areena :	Kaswarhiena	Hambatannya itu kadang masih ada yang ragu untuk membeli karena baru ka berteman Whatsapp dan baru juga pertama kali liat story jualanku di Whatsapp jadi butuh waktu supaya bisa percaya.
Salmi :		Hambatannya itu seringkali orang hanya bertanya saja tanpa membeli ya namanya juga menjual. Kalau hambatan lain itu pengelolaan story saya kurang bagus, jadi terkadang jarang orang lihat dan chat saya untuk membeli produk.

d. Saran untuk Memperoleh Penghasilan Melalui Media Sosial

Peneliti :		Apa saran Anda untuk orang-orang lain yang juga ingin ikut memperoleh penghasilan melalui media sosial?
Salmi :		Saran saya, selagi masih ada media sosial, tentunya seringlah gunakan dengan baik, misalnya dengan menjual. Kalau sulit melalui whatsapp karena jarang yang buka story, yang buka story hanyalah yang save saja. Jadi harus perbanyak kontak. Kalau mau coba di tiktok juga boleh, karena disana bisa mengikuti tren dan bisa tak tanpa saling follow.

Shahrul Azam :	Sarag untuk orang-orang yang mau berpenghasilan lewat media sosial, gunakanlah media sosial dengan bijak, apalagi sekarang semakin canggih semakin banyak fitur atau aplikasi pendukung untuk jual beli di media sosial jadi lebih memudahkanlah dalam mendapatkan keuntungan.
Ardi :	Untuk orang-orang yang ingin berusaha, lakukanlah dan karena ilmu tanpa aksi hanyalah halusinasi.
Hasan Ashari :	Untuk teman-teman yang juga mau mempreoleh penghasilan di media sosial, tetap selalu berhati-hati karena media sosial tempatnya hoax dan penipuan juga dan harus mempelajari lebih dalam dulu terkait dengan apa yang mau dijalankan karena rawan sekali di media sosial yang mana sangat menjanjikan tetapi ada kemungkinan penipuan atau hoax yang berkembang.
Fachriza Nugraha :	Media sosial sangat bermanfaat untuk orang-orang jadi gunakanlah media sosial dengan baik dan hindari hal-hal yang buruk.
Areena Kaswarhiena:	Untuk orang-orang yang ingin menggunakan media sosial, pergunakanlah media sosial dengan bijak.
Nurhikmah :	Saranku untuk orang-orang yang ingin memperoleh penghasilan melalui media sosial. Pertama itu coba saja dulu dan kenali dirimu dan apa yang sebenarnya hal yang kita suka karena dalam media sosial tidak harus jualan online, bisa jadi influencer, ada yang juga bisa jadi content creator. Jadi temukan apa yang hal yang disukai.
Tubagus Chandra Aditya :	Jika Anda bermain game online, jangan ambil kesenangan saja, tapi didalam game online kita juga bisa memperoleh penghasilan dan ini perlu kita manfaatkan juga.
Putri Munika Kahar:	Kalau untuk saran, usahakan apa yang dapat diusahakan. Kalau capek berusaha, istirahat saja tapi jangan menyerah.

Lampiran 5: Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare merupakan perguruan tinggi keagamaan islam negeri dibawah koordinasi kementerian agama republik Indonesia.

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, berada di Provinsi Sulawesi Selatan yang berlokasi di Jalan Amal Bakti No. 8, Kecamatan Soreang, Kota Parepare. Didirikan sejak tahun 1997, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare sekarang telah memiliki empat fakultas yaitu Fakultas Tarbiyah, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Islam, Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah, dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



Lampiran 6: Surat Keterangan Wawancara

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

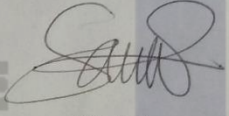
Yang bertanda tangan dibawah ini:

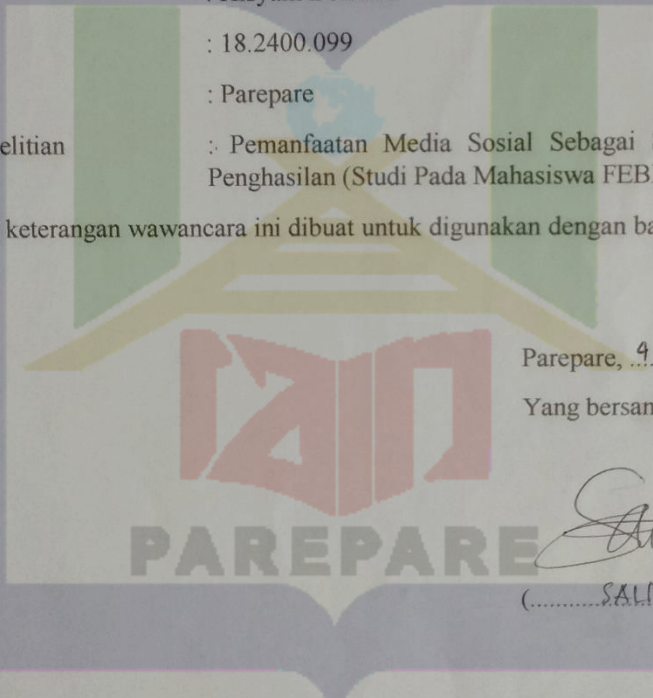
Nama : SALMI
Tempat, Tanggal Lahir : Bulucenrana, 18 November 1999
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa benar telah melakukan wawancara atas penelitian :

Nama : Hisyam Bolkiah
NIM : 18.2400.099
Alamat : Parepare
Judul Penelitian : Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Salah Satu Sumber Penghasilan (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Parepare)

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan dengan baik dan sebagaimana mestinya.

Parepare, 4.. Juli 2023
Yang bersangkutan,

(.....SALMI.....)



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ardi
Tempat, Tanggal Lahir : Buluknana 10-03-1999
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa benar telah melakukan wawancara atas penelitian :

Nama : Hisyam Bolkiah
NIM : 18.2400.099
Alamat : Parepare
Judul Penelitian : Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Salah Satu Sumber Penghasilan (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Parepare)

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan dengan baik dan sebagaimana mestinya.

Parepare, 5... Juli 2023

Yang bersangkutan,


Ardi

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurhiemah
Tempat, Tanggal Lahir :
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah

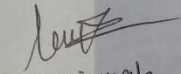
Menyatakan bahwa benar telah melakukan wawancara atas penelitian :

Nama : Hisyam Bolkiah
NIM : 18.2400.099
Alamat : Parepare
Judul Penelitian : Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Salah Satu Sumber Penghasilan (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Parepare)

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan dengan baik dan sebagaimana mestinya.

Parepare, 4 Juli 2023

Yang bersangkutan,


(...Nurhiemah...)

IAIN
PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : SHAHRUL ALAM
Tempat, Tanggal Lahir : Tebeh, 30 Desember 1999
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah

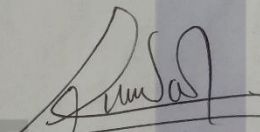
Menyatakan bahwa benar telah melakukan wawancara atas penelitian :

Nama : Hisyam Bolkih
NIM : 18.2400.099
Alamat : Parepare
Judul Penelitian : Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Salah Satu Sumber Penghasilan (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Parepare)

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan dengan baik dan sebagaimana mestinya.

Parepare, A.. Juli 2023

Yang bersangkutan,


SHAHRUL ALAM

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : *Fahriza Nugraha*
Tempat, Tanggal Lahir : *Parepare, 03 september 2000*
Fakultas : *Ekonomi dan Bisnis Islam*
Program Studi : *Ekonomi Syariah*

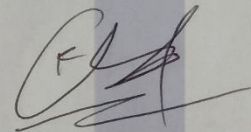
Menyatakan bahwa benar telah melakukan wawancara atas penelitian :

Nama : *Hisyam Bolkiah*
NIM : *18.2400.099*
Alamat : *Parepare*
Judul Penelitian : *Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Salah Satu Sumber Penghasilan (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Parepare)*

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan dengan baik dan sebagaimana mestinya.

Parepare, *6*. Juli 2023

Yang bersangkutan,



IAIN PAREPARE (..... Enuff.....)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Arena Kaswarhiena
Tempat, Tanggal Lahir : Baurpahan, 20 April 2002
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Akuntansi Syariah

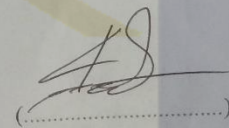
Menyatakan bahwa benar telah melakukan wawancara atas penelitian :

Nama : Hisyam Bolkih
NIM : 18.2400.099
Alamat : Parepare
Judul Penelitian : Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Salah Satu Sumber Penghasilan (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Parepare)

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan dengan baik dan sebagaimana mestinya.

Parepare, 7. Juli 2023

Yang bersangkutan,



(.....)

IAIN
PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hasan Asvori
Tempat, Tanggal Lahir : Batubek, 30 Agustus 2000
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah

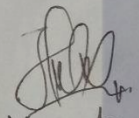
Menyatakan bahwa benar telah melakukan wawancara atas penelitian :

Nama : Hisyam Bolkiah
NIM : 18.2400.099
Alamat : Parepare
Judul Penelitian : Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Salah Satu Sumber Penghasilan (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Parepare)

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan dengan baik dan sebagaimana mestinya.

Parepare, 4. Juli 2023

Yang bersangkutan,


(Hasan Asvori)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Putri Aunika Kahar
Tempat, Tanggal Lahir : 24 Juli 2002
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi syariah

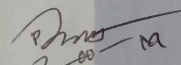
Menyatakan bahwa benar telah melakukan wawancara atas penelitian :

Nama : Hisyam Bolkiah
NIM : 18.2400.099
Alamat : Parepare
Judul Penelitian : Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Salah Satu Sumber Penghasilan (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Parepare)

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan dengan baik dan sebagaimana mestinya.

Parepare, 4.. Juli 2023

Yang bersangkutan,


(.....⁰⁰.....)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tubagus Chandra Aditya
Tempat, Tanggal Lahir : Cianjur, 11-11-1999
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah

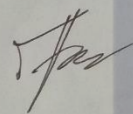
Menyatakan bahwa benar telah melakukan wawancara atas penelitian :

Nama : Hisyam Bolkih
NIM : 18.2400.099
Alamat : Parepare
Judul Penelitian : Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Salah Satu Sumber Penghasilan (Studi Pada Mahasiswa FEBI IAIN Parepare)

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat untuk digunakan dengan baik dan sebagaimana mestinya.

Parepare, 6 Juli 2023

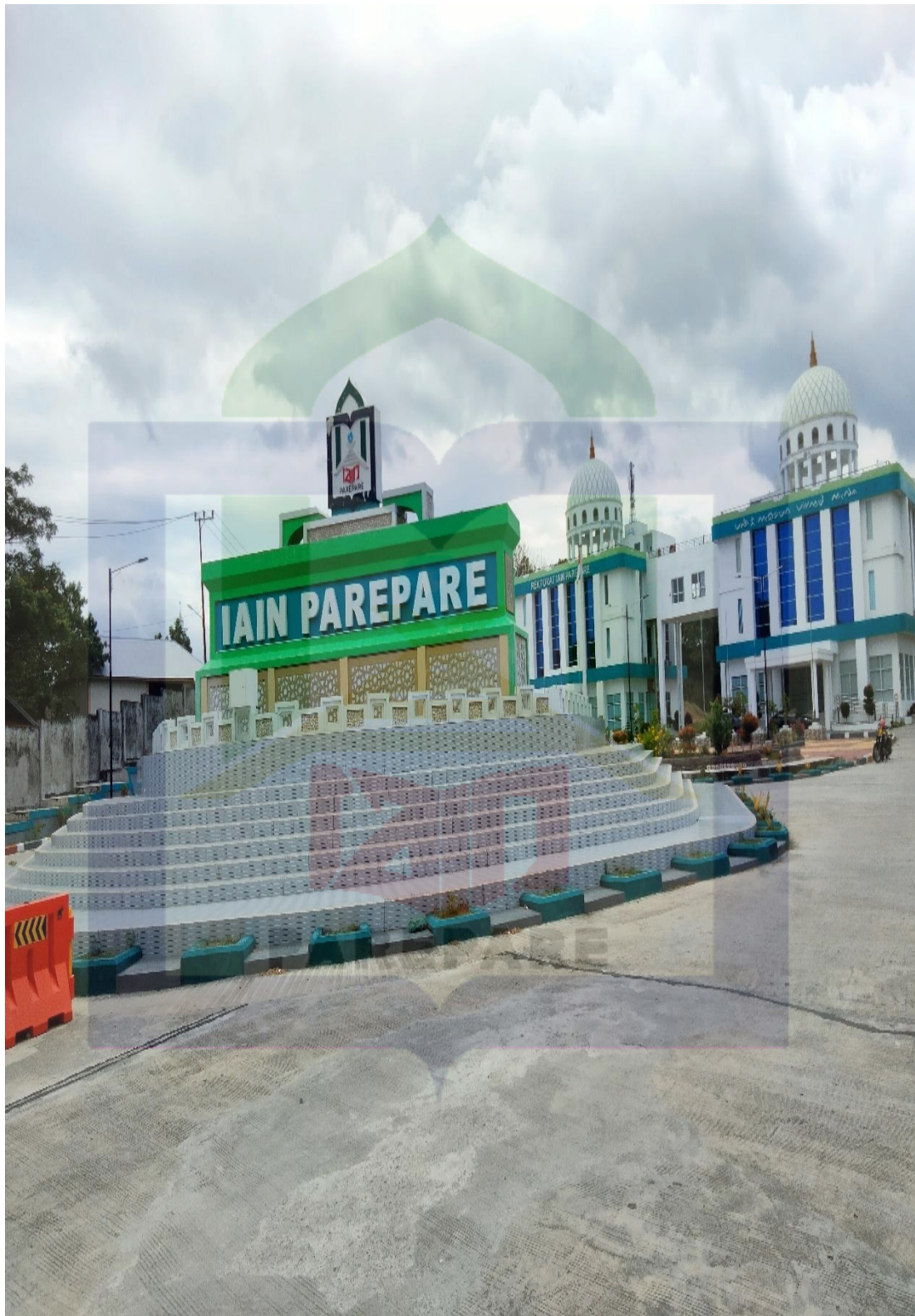
Yang bersangkutan,



(.....)

Lampiran 7: Foto Dokumentasi

















Lampiran 8: Biodata Penulis

BIODATA PENULIS

FOTO



Hisyam Bolkihah, Lahir pada tanggal 14-09-1999. Alamat Perumnas Wekke'e Kecamatan Bacukiki Kota Parepare. Anak ke-empat dari lima bersaudara. Ayah bernama Sapri Pattawe dan Ibu bernama Sitti Maryam. Adapun riwayat Pendidikan penulis yaitu memulai Pendidikan pada Tahun 2005-2011 di SD Negeri 85 Parepare, Tahun 2011-2014 di SMP Negeri 1 Parepare, dan Tahun 2014-2017 di SMK Negeri 2 Parepare.

Penulis melanjutkan Pendidikan ke salah satu perguruan tinggi Negeri di Kota Parepare pada Tahun 2018 yaitu Institut Agama Islam Negeri Parepare (IAIN) dengan mengambil Program Sarjana (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan Program Studi Ekonomi Syariah. Penulis melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di Kecamatan Bacukiki, Kota Parepare, Sulawesi Selatan dan melaksanakan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) di Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Kota Parepare. Penulis menyelesaikan Skripsi sebagai tugas akhir dengan judul "*Analisis Pemanfaatan Media Sosial Dalam Memperoleh Penghasilan Pada Mahasiswa FEBI IAIN Parepare*".