



**UPAYA MENUMBUHKAN MINAT KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS TAMANSISWA
DI UMKM ALINDA BANDAR LAMPUNG**

**Aries Veronica^{1*}, Widarti², Triana Agustini³, Dwi Yanti⁴, Wiwin Winarsih⁵, Yeni Alfiana⁶,
Desfitri⁷, Rully Armanto⁸, Aliming Bassie⁹, Zulfadhli¹⁰, Subiyanto¹¹,
Jamila Pramajaya¹², Yuni Ekawarti¹³, Sari Widyastuti¹⁴, Esti Tri Endarwati¹⁵**

¹⁻¹⁵ Fakultas Ekonomi Universitas Tamansiswa Palembang

*Email: ariesveronica78@gmail.com

ABSTRACT

Entrepreneurship is the ability to generate creativity and innovation in managing the resources owned to achieve success. The community service carried out by the Faculty of Economics aims to foster interest in and see the direct practice of entrepreneurship for students of the Faculty of Economics, Tamansiswa University at UMKM Alinda Bandar Lampung. The service was carried out by making a direct visit from FE Unitas to UMKM Alinda. The implementation method in this activity is to provide training and counseling to students about the chip business at UMKM Alinda. The conclusion of this service activity shows the great interest of students to immediately open entrepreneurship with their creative ideas from the results of visits made. This activity is expected that students are able to implement the knowledge gained during the visit while at the same time developing their entrepreneurial spirit since they were still students even after studying at the Faculty of Economics, Tamansiswa University Palembang.

Keywords: Practice, Entrepreneurship, SMEs

ABSTRAK

Kewirausahaan merupakan kemampuan dalam memunculkan kreativitas dan inovasi dalam mengelola sumber daya yang dimiliki untuk meraih kesuksesan. Pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan Fakultas Ekonomi bertujuan untuk menumbuhkan minat dan melihat praktik langsung kewirausahaan bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Tamansiswa di UMKM Alinda Bandar Lampung. Pengabdian dilakukan dengan melakukan kunjungan langsung pihak FE Unitas ke UMKM Alinda. Metode pelaksanaan dalam kegiatan ini adalah memberikan pelatihan dan penyuluhan kepada mahasiswa akan usaha keripik di UMKM Alinda. Kesimpulan kegiatan pengabdian ini menunjukkan besarnya minat mahasiswa untuk segera membuka wirausaha dengan ide kreatif mereka dari hasil kunjungan yang dilakukan. Kegiatan ini diharapkan mahasiswa mampu mengimplementasikan ilmu yang diperoleh selama kunjungan sekaligus mengembangkan jiwa wirausahanya semenjak masih mahasiswa bahkan sampai setelah menempuh pendidikan di Fakultas Ekonomi Universitas Tamansiswa Palembang.

Kata Kunci: Pelatihan, Kewirausahaan, UMKM

PENDAHULUAN

Kewirausahaan merupakan kegiatan meningkatkan kesejahteraan atau tingkat hidup yang lebih baik dan berkualitas. Peran kewirausahaan telah teruji dengan adanya pandemi Covid19. Kewirausahaan yang berbasis ekonomi rakyat ternyata mampu bertahan dalam situasi sulit. Orang

yang melakukan kegiatan kewirausahaan disebut wirausahawan. Muncul pertanyaan mengapa seorang wirausahawan (*entrepreneur*) mempunyai cara berpikir yang berbeda dari manusia pada umumnya. Mereka mempunyai motivasi, panggilan jiwa, persepsi dan emosi yang sangat terkait dengan nilai-nilai, sikap dan perilaku sebagai manusia unggul.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Bukti pentingnya UMKM dalam perekonomian Indonesia adalah diberikannya wadah bagi UMKM oleh pemerintah untuk berkontribusi terhadap perekonomian Indonesia. Sektor UMKM memberikan dampak yang baik bagi kemandirian suatu bangsa untuk dapat menciptakan lapangan pekerjaan sendiri sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia. Tahun ini, ada sekitar 65 juta unit UMKM yang ada di Indonesia, sehingga bapak Jokowi mengatakan bahwa 61 persen kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia (Mnc.com,2021). Munculnya usaha bisnis, salah satunya di bidang kuliner merupakan objek kewirausahaan yang cukup menarik. Tidak hanya bermodal keinginan tetapi wirausaha harus memiliki ketrampilan dalam membuat dan mengelola usaha agar mampu bersaing dengan usaha sejenis yang sudah ada. Metode ATM (Amati, Tiru, Modifikasi) merupakan cara yang terbaik bagi para pemula dalam melakukan wirausaha. Selain itu usaha harus memiliki keunikan yang mampu menarik para konsumen.

METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN

Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan oleh dosen beserta mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Tamansiswa Palembang dengan mengangkat tema upaya menumbuhkan minat kewirausahaan mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Tamansiswa dalam menghadapi pasca pandemi Covid19, dalam bentuk:

1. Memberikan materi tentang kewirausahaan
2. Memberikan penyuluhan tahap-tahap untuk memulai wirausaha
3. Memberikan penyuluhan sifat-sifat apa yang harus dimiliki wirausahawan
4. Memberikan pengertian dasar mengenai prinsip-prinsip yang harus dipegang agar wirausaha bisa berhasil
5. Memberikan penjelasan bagaimana strategi pemasaran dalam kewirausahaan
6. Mengajak mahasiswa untuk melihat praktik langsung kewirausahaan.

Tahap kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan terdiri dari beberapa tahapan yaitu sebagai berikut :

1. Membuat program pelaksanaan kegiatan pengabdian
2. Mencari sumber pembiayaan untuk melaksanakan kegiatan tersebut
3. Menyusun materi yang akan disampaikan pada mahasiswa dan umkm Alinda Bandar Lampung
4. Mendatangi umkm tempat mahasiswa untuk praktik langsung wirausaha
5. Evaluasi kegiatan dan menyusun laporan hasil kegiatan.

Pengabdian kepada masyarakat Fakultas Ekonomi Universitas Tamansiswa Palembang dilaksanakan di Fakultas Ekonomi Unitas dan UMKM Alinda Bandar Lampung, waktu dan tempat pelaksanaannya pada Kamis dan Sabtu, 24 dan 26 November 2022 dengan Peserta adalah Mahasiswa Fakultas Ekonomi Unitas dan Pengelola UMKM Alinda Bandar Lampung. Penyuluhan pada pengabdian kepada masyarakat dalam kegiatan ini dilakukan dengan beberapa cara, yaitu:

1. Metode Ceramah

Dalam metode ini, dosen Fakultas Ekonomi secara bergantian memberikan ceramah mengenai pengertian kewirausahaan, bagaimana tahap tahap dalam memulai wirausaha, sifat-sifat apa saja yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan, prinsip-prinsip apa yang harus dipegang agar wirausaha bisa berhasil, bagaimana strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh seorang wirausaha, apa saja yang harus dilakukan pada saat praktik langsung ke objek yang akan dikunjungi.

2. Metode diskusi dan tanya jawab

Peserta penyuluhan, yaitu mahasiswa Fakultas Ekonomi Unitas dan UMKM Alinda diberikan waktu dan kesempatan untuk menyampaikan permasalahan yang terkait dengan penyuluhan dan kendala yang dihadapi oleh UMKM Alinda selama menjalankan praktik usaha mereka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Menurut Suryana (2008) kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang sukses. Kewirausahaan adalah proses menggabungkan ide serta tindakan kreatif dan inovatif pada proses penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda untuk memperoleh peluang dengan mencurahkan waktu dan usaha diikuti penggunaan uang, fisik, risiko yang mungkin dihadapinya dan kemudian menghasilkan balas jasa berupa uang serta kepuasan dan kebebasan pribadi.

a. Tahap tahap memulai wirausaha

Menjadi wirausahawan tidak hanya terletak pada banyaknya modal yang dimiliki atau pangsa pasar, namun juga terletak pada kemampuan melewati tahap-tahap berikut ini:

- 1) Mampu mengalahkan diri sendiri, karena hambatan terbesar berasal dari diri kita sendiri. Bisnis mengandung risiko, oleh karena itu pemula harus menghitung risiko terbesar dan kemungkinan terburuk yang akan terjadi dalam menjalankan usaha tersebut.
- 2) Mampu menguasai pasar. Wirausahawan harus mengetahui rantai produksi dari awal sampai ke tangan konsumen.
- 3) Mampu memproduksi sendiri, sehingga tidak mengandalkan produksi orang lain
- 4) Mampu mengendalikan usaha secara efektif dan efisien.
- 5) Mampu menarik dan meyakinkan pembeli akan produk yang dihasilkan, bahkan pemilik modal untuk dapat berinvestasi dalam usaha tersebut.
- 6) Mampu menyusun *marketing plan* yang baik

b. Sifat-sifat yang harus dimiliki wirausahawan

Beberapa sifat seorang wirausahawan sukses yang wajib dimiliki menurut artikel detik *finance* (2022), sebagai berikut:

- 1) Kerja keras (*Capacity for Hard Work*)
- 2) Mampu bekerja sama dengan orang lain (*Getting Things Done With and Through People*)
- 3) Penampilan yang baik (*Good Appearance*)
- 4) Yakin (*Self Confidence*)
- 5) Mampu mengambil keputusan (*Making Sound Decision*)
- 6) Mau Belajar demi menambah ilmu pengetahuan (*College Education*)

- 7) Ambisi untuk maju (*Ambition Drive*)
- 8) Mampu berkomunikasi (*Ability to communicate*)

c. Prinsip-prinsip seorang wirausahawan

Menurut Kasali (2020) 5 (lima) prinsip sukses *entrepreneur* sebagai berikut:

- 1) Menjaga reputasi
- 2) Konsentrasi
- 3) Tumbuh dari bawah karena sukses tidak mungkin dicapai dalam semalam.
- 4) Anti Kerumunan. Artinya bukan pengikut, buat keunikan produk yang ditawarkan.
- 5) Modal hanyalah pelengkap

d. Strategi Pemasaran dalam berwirausaha

Strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan yang dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi (David, 2004). Pemasaran adalah salah satu kegiatan dalam perekonomian yang membantu dalam menciptakan nilai ekonomi. Nilai ekonomi muncul akibat adanya produksi, konsumsi, dan pemasaran yang merupakan penghubung keduanya. Menurut Kotler dan Amstrong (2013) pemasaran adalah suatu proses dan manajerial di mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain. Strategi pemasaran adalah rencana menyeluruh, terpadu, dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan pedoman tentang kegiatan yang akan dilakukan dalam mencapai tujuan perusahaan melalui periklanan, program promosi, penjualan, program produk, dan pendistribusian (Assauri, 2007).

Dalam melakukan strategi pemasaran, seorang wirausaha sebaiknya memperhatikan kebutuhan atau keinginan konsumen. Metode ATM (Amati, Tiru, dan Modifikasi) merupakan cara terbaik saat ini. Bagaimana barang yang kita produksi menarik para konsumen sehingga mereka mau menggunakan produk atau jasa tersebut. Menurut Musnaini, dkk (detik finance, 2022) ada 5 (lima) konsep pemasaran, yaitu : 1) Konsep produksi; 2) Konsep produk; 3) Konsep penjualan; 4) Konsep pemasaran; 5) Konsep pemasaran sosial.



Gambar 1. Proses Produksi UMKM Alinda

UMKM Alinda merupakan salah satu UMKM yang berada di Bandar Lampung. UMKM ini memproduksi berbagai macam olahan keripik berbagai rasa yang berdasar bahan pisang. Selain produksi sendiri, mereka juga memasarkan langsung produknya. Selain olahan dari pisang, banyak produk lain yang ditawarkan dan dijual oleh UMKM Alinda, seperti keripik singkong, jagung, dan lain lain. Selama masa pengamatan proses produksi dan pemasaran yang dilakukan UMKM Alinda, para dosen Fakultas Ekonomi sekaligus memberikan penyuluhan kepada pihak UMKM Alinda mengenai bagaimana pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran. Diharapkan dengan penyuluhan singkat tersebut, pihak UMKM Alinda mau meningkatkan lagi upaya pembuatan laporan keuangan dan mencoba strategi pemasaran yang baru.



Gambar 2. Peserta Praktik Langsung Kewirausahaan

Sebelum mahasiswa praktik langsung kewirausahaan, mereka dibekali dengan materi kewirausahaan oleh para dosen Fakultas Ekonomi secara panel. Setelah mereka diberi penyuluhan mengenai kewirausahaan secara teoritis, maka mereka memiliki rasa ingin tahu tentang wirausaha. Mereka dapat membandingkan antara penyuluhan yang didapat dengan kenyataan yang di lapangan. Mereka sangat antusias belajar langsung bagaimana memulai usaha dari awal, kendala apa saja yang dialami UMKM Alinda selama menjalankan usahanya. Akhirnya dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yang dikhususkan bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi diharapkan mampu menumbuhkan minat mereka untuk berwirausaha. Dengan mengembangkan ilmu yang mereka peroleh selama studi.



Gambar 3. Peserta Praktik Langsung Kewirausahaan

Dalam kegiatan ini, mahasiswa datang langsung ke tempat pembuatan produksi keripik UMKM Alinda. Mahasiswa turut serta dalam proses pembuatan keripik tersebut, sehingga mahasiswa memperoleh pengalaman langsung dalam proses produksi keripik. Selama melaksanakan kegiatan tersebut, mahasiswa memperoleh pengetahuan bagaimana memproduksi keripik, dari bahan baku apa saja yang dibutuhkan, bagaimana pengolahannya sampai dengan proses pengemasan.

SIMPULAN

Kesimpulan yang diperoleh dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah Mahasiswa selaku masyarakat dalam kegiatan pengabdian ini merasa termotivasi dan memiliki kesadaran bahwa menciptakan lapangan pekerjaan itu jauh lebih baik dibandingkan dengan bekerja dengan orang lain. Oleh karena itu memotivasi diri sendiri untuk memulai usaha sendiri harus dimulai dari sendiri dengan banyak belajar dari orang lain. Mahasiswa dan pekerja di UMKM Alinda sangat antusias mengikuti kegiatan ini. Hal ini ditunjukkan dengan menyimak dan memberikan perhatian yang sungguh-sungguh dari awal sampai akhir kegiatan. Serta kegiatan ini dijelaskan bagaimana memulai kegiatan wirausaha dari tahap awal, pemrosesan, sampai dengan kegiatan pemasarannya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini didukung oleh berbagai pihak. Tanpa mereka kegiatan ini tidak akan terlaksana dengan baik dan lancar. Untuk itu kami Fakultas Ekonomi mengucapkan banyak terima kasih kepada seluruh pihak yang terlibat dalam pelaksanaan kegiatan ini. Kepada Rektor Universitas Tamansiswa, kami berterima kasih atas pendanaan yang diberikan pada kegiatan ini. Khusus UMKM Alinda, kami juga berterima kasih atas waktu dan kesempatannya telah menerima kedatangan kami, guna terlibat langsung selama proses produksi dan pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofyan. (2007). Manajemen Pemasaran. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- David. (2004). Manajemen Strategi Konsep. Jakarta. Salemba Empat.
- Detik Finance. (2022). 20 Sifat-Sifat Seorang Wirausahawan Sukses yang Wajib Dimiliki. <https://finance.detik.com/solusiukm/d-6354927/20-sifat-sifat-seorang-wirausahawan-sukses-yang-wajib-dimiliki>. Diakses tanggal 1 Desember 2022 jam 11.00
- <https://Mnc.Com/Post/Kemenkopukm-Bersama-Mnc-Groub-Membuka-Gerbang-Transformasi-Digital-Untuk-Koperasi-Dan-Umkm-Masa-Depan>. Diakses tanggal 28 November 2022 jam 11.22
- Kasali, Renald. (2020). 5 Prinsip Sukses Entrepreneur. <https://kompasiana.com/wafiahmad/5f574912d541df7dfa7f9452/5-prinsip-sukses-entrepreneur-menurut-prof-rhenald-kasali>. Diakses tanggal 28 November 2022 jam 11.00
- Kotler Philip, Armstrong Gary. (2013). Prinsip-prinsip Pemasaran, Edisi ke-12. Penerbit Erlangga
- Musnaini, dkk. (2022). <https://finance.detik.com/solusiukm/d-6319237/5-konsep-pemasaran-kelebihan-kekurangan-dan-contohnya>. Diakses Tanggal 2 Desember jam 16.00
- Suryana. 2008. Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat Dan Proses Menuju. Sukses, Edisi Tiga. Jakarta: Salemba Empat