

Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Untuk Jangka Pendek dan Menengah Mahasiswa Program Studi Sekretari

Tio Prasetyo¹, Reni Hariyani^{2*}

^{1,2} Universitas Budi Luhur

Jalan Raya Ciledug Petukangan Utara Jakarta Selatan, Indonesia

e-mail: ¹tio.prasetyo@budiluhur.ac.id, ²reni.hariyani@budiluhur.ac.id

Informasi Artikel

Diterima: 26-06-2023

Direvisi: 03-08-2023

Disetujui: 07-08-2023

Abstrak

Indonesia perlu mempersiapkan dengan matang serta diikuti langkah nyata dalam menyongsong Indonesia Emas tahun 2045. Dibutuhkan generasi muda, khususnya mahasiswa yang memiliki jiwa kewirausahaan mandiri, kreatif, dan inovatif untuk mewujudkan kondisi usia produktif yang memiliki pekerjaan layak. Peran perguruan tinggi dalam menumbuhkan jiwa seorang wirausaha sangat diperlukan. Mahasiswa diperkenalkan dan dibiasakan untuk mulai memiliki hasrat berbisnis dan siap menghadapi segala macam resiko berbisnis. Mahasiswa program studi Sekretari belum memiliki *passion* melakukan bisnis dalam diri pribadinya. Metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif deskriptif dengan mengolah data primer dan data sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk jangka pendek, implementasi praktik bisnis dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa prodi Sekretari sangat memberikan motivasi yang kuat, dengan manfaat yang dirasakan oleh mahasiswa. Sedangkan untuk jangka menengah, implementasi praktik bisnis dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa prodi Sekretari mengalami beberapa kendala, yaitu masalah pembagian waktu untuk kuliah dan berbisnis serta responden belum memiliki hasrat berbisnis untuk masa depannya.

Kata Kunci: Bisnis; Wirausaha, Implementasi.

Abstract

Indonesia needs to prepare carefully and action in welcoming Indonesia Gold 2045. It needs young generation, especially students who have entrepreneurial spirit that is independent, creative and innovative to create conditions productive age that have decent jobs. The role universities in cultivating the soul entrepreneur is very necessary. Students introduced and accustomed to starting have a passion for doing business and ready to face all kinds of business risks. Students Secretarial study program do not have the passion to do business in themselves. The research method used is descriptive qualitative by processing primary data and secondary data. The results of the study show that in the short term, the implementation of business practices in cultivating the entrepreneurial spirit of Secretarial study program students provides very strong motivation, with benefits felt by students. Whereas for the medium term, the implementation of business practices in cultivating entrepreneurial spirit of Secretarial study program students experienced several obstacles, problem of dividing time for studying also doing business and the respondents did not yet have the desire to do business for their future.

Keywords: Business; Entrepreneur, implementation.

1. Pendahuluan

Bonus Demografi akan dihadapi oleh Negara Indonesia pada tahun 2030. Kondisi yang akan muncul yaitu penduduk dengan usia produktif (15 s.d 64 tahun) lebih banyak dibandingkan usia nonproduktif (65 tahun ke atas). Momentum tersebut harus dipersiapkan dengan perencanaan yang matang mengenai ketersediaan lapangan pekerjaan bagi sumber daya manusia. Hal ini menjadi modal yang penting untuk menuju 100 tahun Indonesia merdeka pada tahun 2045. Masalah akan timbul jika pada usia produktif tidak dapat memanfaatkan kompetensi dan keahlian serta mengembangkan ide kreatif menjadi generasi yang berkualitas sesuai bidang pekerjaannya. Terkait dengan hal tersebut, Menteri

Koperasi dan UKM (Usaha Kecil dan Menengah) Bapak Teten Masduki mendorong serta memotivasi anak-anak muda untuk memiliki mental dan jiwa pengusaha sehingga dapat memanfaatkan bonus demografi (Kemendikbud, 2022). Pilihan menjadi *employer* bukan *employee* diharapkan menjadi sebuah *passion* yang ada dipikiran generasi muda Indonesia. Rasio kewirausahaan menjadi prasyarat Negara Indonesia untuk menjadi negara emas pada 2045 sehingga Indonesia harus memiliki rasio entrepreneur, pengusaha, maupun wirausaha minimal sebesar 4 persen dari populasi penduduk. Sesuai Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional tahun 2020-2024, dengan target rasio Kewirausahaan pada tahun 2024 adalah 4,0% dengan baseline pada



tahun 2019 yaitu 3,3% kemudian tahun 2020 meningkat menjadi 3,6%, pada tahun 2021 yaitu 3,7%, tahun 2022 yaitu 3,8%, dan pada tahun 2023 yaitu sebesar 3,9% (Perpres RI, 2022).

Survei yang dilakukan oleh lembaga kajian ruang digital bagi anak muda (kolaborasi.com) mengenai bonus demografi menunjukkan hasil survei yaitu bahwa anak muda di Indonesia lebih memilih menjadi pengusaha dibandingkan dengan profesi lainnya, seperti Pegawai Negeri Sipil (PNS) maupun pegawai swasta. Survei dari kolaborasi ini dilakukan pada tahun 2023 dengan jumlah responden sebanyak 400 orang dengan usia produktif 20-39 tahun yang berlokasi di tujuh kota besar, yaitu Jakarta, Bandung, Surabaya, Semarang, Medan, Makassar, dan Yogyakarta. Hasil data survei yakni sebanyak 58,3% responden memilih menjadi seorang pengusaha atau pebisnis sebagai profesi untuk memperoleh pendapatan utama (ValidNews, 2023). Sahli Hamzah selaku Manajer Riset Kolaborasi mengatakan bahwa telah terjadi pergeseran paradigma dan perspektif cara berfikir anak muda di Indonesia. Karena awalnya perspektif golongan terdahulu cenderung memilih opsi konservatif dengan memilih menjadi PNS sebagai profesi. Tetapi, saat ini perspektif menjadi pebisnis atau pengusaha merupakan impian cita-cita dari anak muda di Indonesia. Wirausaha merupakan individu yang mendobrak sistem ekonomi baru yang ada dengan membawa produk barang dan jasa baru, mengembangkan struktur organisasi baru, atau mengolah bahan baku baru (Nawawi, 2023). Ilmu dasar untuk menjadi pengusaha atau pebisnis yaitu kewirausahaan atau pengantar bisnis. Berwirausaha merupakan salah satu upaya yang disinyalir dapat membantu pemerintah dalam rangka mengurangi jumlah pengangguran dan tingkat kemiskinan. Serta memiliki sebuah peran penting dalam upaya percepatan pertumbuhan dari suatu negara. Berwirausaha bukan hanya mampu untuk dapat menyerap tenaga kerja secara maksimal tetapi juga mampu dalam menaikkan nilai pendapatan nasional, meningkatkan hasil produksi yang lebih baik, memberikan peluang untuk dapat menambah penghasilan yang lebih baik, serta mengurangi tingkat kriminalitas, dan level kesenjangan sosial. Kewirausahaan menjadi salah satu solusi bagi suatu negara, bukan hanya untuk mengatasi masalah pengangguran saja tetapi untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi di suatu negara. Semakin banyak jumlah pengusaha di suatu negara, mengindikasikan semakin sejahtera, semakin Makmur dan semakin maju negara tersebut. Sehingga berdampak dengan meningkatnya standar hidup dan kualitas hidup di negara tersebut (Dainuri, 2019). Untuk menjadikan wirausaha berkembang dan bisa memunculkan banyak pengusaha sukses harus dilakukan dengan cara yaitu antara lain menumbuhkan, memotivasi dan merangsang minat berwirausaha, yang bisa dimulai sejak duduk di bangku kuliah. Wujud nyatanya yaitu mahasiswa

mulai bergerak dengan *action*, tidak tinggal diam dan bukan hanya menghafal teori. Sehingga tidak menunggu kuliah selesai atau menjadi sarjana terlebih dahulu ketika ingin membangun sebuah usaha (Pangiuk, 2019).

Perguruan tinggi menjadi tempat menimba ilmu, keterampilan, pengalaman, untuk dapat melewati kehidupan di masa yang akan datang. Hal ini tertulis dalam undang-undang no. 20 Tahun 2003 BAB VI Pasal 19 ayat 1 berbunyi: "Pendidikan Tinggi merupakan jenjang Pendidikan setelah Pendidikan menengah yang mencakup program pendidikan diploma, sarjana, magister, spesialis, dan doktor yang diselenggarakan oleh pendidikan tinggi". Kewirausahaan dapat berkembang dan mampu melahirkan banyak pengusaha sukses dengan *passion* yang kuat dari dalam diri seorang individu. Salah satu caranya yaitu mulai memperkenalkan keuntungan menjadi seorang pebisnis, teori-teori bisnis, profil pebisnis yang sukses untuk memotivasi mahasiswa dan yang paling terpenting adalah implementasi praktik bisnis dengan menjalankan usaha. Praktik bisnis bisa dijalankan dimulai dari lingkungan kampus, lingkungan keluarga atau lingkungan masyarakat. Dengan pembekalan materi serta teori yang dilengkapi dengan praktik bisnis, dapat menumbuhkan hasrat dan menumbuhkan motivasi mahasiswa untuk menjadi seorang wirausaha. Mahasiswa yang memiliki kemampuan wirausaha dalam membangun bisnisnya akan meningkatkan sisi lain yang positif dari *soft skill* diri pribadi individu tersebut. Seperti *soft skill* kepemimpinannya dalam kesiapan mengambil sebuah risiko (*risk taker*), *soft skill* dalam menghadapi dan menyelesaikan sebuah masalah (*problem solver*), *soft skill* untuk membuat suatu keputusan (*decision marker*), hingga menciptakan inovasi atau kreativitas (*innovation maker*) dalam menemukan peluang kesempatan baru.

Wirausahawan didefinisikan sebagai seseorang yang menemukan peluang dan menciptakan organisasi yang memanfaatkan peluang tersebut dalam memulai suatu usaha baru (Maran, 2022). Dengan proses kewirausahaan mencakup semua kegiatan fungsional dan langkah-langkah untuk mencapai dan merebut peluang melalui pembentukan bisnis. Konsep sosok wirausaha yang dideskripsikan sebagai individu yang dapat mendobrak sistem ekonomi baru dengan membawa jenis barang dan jasa baru, mengembangkan struktur organisasi baru, atau mengolah bahan baku baru. Sedangkan pengusaha lebih menekankan pada individu yang menciptakan uang untuk orang lain, dapat menemukan cara baru untuk menggunakan semua sumber daya, meminimalkan segala macam pemborosan, dan menciptakan pekerjaan yang ada di dalam lingkungan masyarakat. Kewirausahaan secara umum adalah proses melakukan sesuatu yang baru, kreatif, dan berbeda (inovasi) yang memberi nilai tambah. Kewirausahaan merupakan sebuah metode dimana seorang manajer risiko (*risk manager*)

memaksimalkan semua sumber daya yang tersedia, termasuk intelektual, keterampilan material, temporal, dan kreatif, untuk menciptakan produk atau layanan jasa yang menghasilkan pendapatan atau penghasilan (Sektianingsih, 2020). Pengetahuan kewirausahaan akan menjadi sebuah modal awal untuk mengantar mahasiswa menjalankan bisnis dan menjadi seorang wirausaha (Kurniawan, 2021).

Penelitian mengenai implementasi praktik bisnis pada mata kuliah kewirausahaan dalam menumbuhkan minat mahasiswa menjadi intrepeneur. Dengan hasil riset yaitu terdapat 8 dari 10 mahasiswa menjadi termotivasi dan tumbuh minatnya menjadi intrepeneur karena dalam mata kuliah kewirausahaan diberikan teori dan mahasiswa langsung praktik bisnis menjalankan usaha. Selain itu strategi fakultas dinilai berhasil dalam memberikan mata kuliah tersebut karena dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan dalam pribadi mahasiswa peserta kuliah (Nawawi, 2023). Penelitian lain yang dilakukan mengenai implementasi mata kuliah kewirausahaan dan pengantar bisnis dalam meningkatkan minat entrepreneur mahasiswa mendapatkan hasil riset yaitu mata kuliah kewirausahaan dan pengantar bisnis telah mampu berhasil memotivasi mahasiswa karena dengan berwirausaha dapat memberikan manfaat bagi diri sendiri dan orang lain. Tetapi masih ada mahasiswa yang tidak termotivasi dikarenakan di tengah jalan usahanya terhenti dan terhambat oleh kendala masalah dana atau modal dan waktu (Pangiuk, 2019). Penelitian mengenai menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada mahasiswa akuntansi Politeknik Negeri Ambon mendapatkan hasil riset bahwa manajemen kewirausahaan memiliki peranan penting dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa dan manajemen kewirausahaan mampu mendorong mahasiswa sehingga dapat menciptakan lapangan kerja sendiri dan berinovasi (Selly, 2019).

Penelitian mengenai analisis pengetahuan kewirausahaan dan motivasi berwirausaha serta minat berwirausaha pada mahasiswa manajemen telah diteliti dengan hasil penelitian yang memiliki sampel sebanyak 100 responden menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha, motivasi berwirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha mahasiswa manajemen. Dengan temuan tersebut memberikan gambaran bahwa mahasiswa yang sudah dibekali pengetahuan berwirausaha dari perguruan tinggi akan lebih cenderung dapat mengembangkan bisnisnya untuk masa depan dengan lebih adaptif (Suryadi, 2022). Peneliti yang telah melakukan penelitian mengenai implementasi pendidikan dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan di perguruan tinggi. Dengan metode penelitian *library research* menunjukkan hasil riset bahwa lembaga sudah menyiapkan mahasiswa hingga lulusannya untuk memiliki jiwa kewirausahaan dan telah memberikan fasilitas serta

menumbuhkan kemauan mahasiswa untuk berwirausaha. Selain itu diperlukan sikap mental yang berani untuk berwirausaha dan bagi mahasiswa yang sudah merintis usaha untuk membangun kepercayaan diri, tim dan pelanggan. Karena berbasis prinsip kewirausahaan yang paling penting yaitu berani, keluar dari rasa takut atau kegagalan (Sofia, 2023).

Riset mengenai menumbuhkan jiwa entrepreneurship mahasiswa di perguruan tinggi dengan jenis penelitian *mix-method*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mahasiswa program studi akuntansi telah memiliki jiwa entrepreneurship yang diimplementasikan dalam *startup* bisnis selama mahasiswa melakukan Kuliah Kerja Nyata (KKN) tematik di masyarakat (Setiyowati, 2022). Penelitian mengenai pendidikan kewirausahaan mahasiswa dengan memasukkan unsur norma subyektif telah dilakukan. Dengan menggunakan 160 responden mahasiswa Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Udayana. Hasil analisis menunjukkan bahwa norma subyektif dan pendidikan kewirausahaan berpengaruh positif signifikan terhadap niat berwirausaha dan peran pendidikan kewirausahaan mampu menjadi mediasi norma subyektif terhadap niat berwirausaha. Hal ini berarti bahwa norma subyektif memiliki pengaruh terhadap niat berwirausaha yang dimediasi oleh pendidikan kewirausahaan. Norma subyektif dalam riset tersebut dirumuskan sebagai keyakinan individu untuk dapat mematuhi arah atau saran dari orang lingkungan sekitarnya untuk mengikuti kegiatan kewirausahaan (Wedayanti, 2016). Hasil riset jurnal internasional yaitu bahwa mahasiswa didorong untuk menjadi seorang pengusaha, dengan dibekali keterampilan komunikasi dalam melakukan bisnis yang dijalankannya. Dalam temuan riset terhadap 155 responden didapatkan hasil bahwa kaitan antara mahasiswa yang memiliki *skill* kewirausahaan memiliki hubungan yang linier dengan *skill* olahraga, artinya dalam kedua bidang tersebut memiliki banyak kesamaan diantaranya adalah kreativitas dan inovasi dalam mencapai sebuah tujuan (Bavli, 2023). Peneliti lain yang fokus membahas mengenai kewirausahaan dengan riset mengenai *entrepreneurship development for students* mendapatkan hasil riset dengan telah berjalannya praktik pengembangan program kewirausahaan sebanyak 20 *tenant* yang dijalankan oleh mahasiswa Duta Bangsa Surakarta *University* (Hastuti, 2020).

Mayoritas penelitian terdahulu fokus pada responden yang berasal dari mahasiswa dengan program studi manajemen dan akuntansi saja. Terkait dengan pemberian mata kuliah yang memiliki linearitas dengan kewirausahaan atau pengantar bisnis. Terdapat nilai kebaruan atau perbedaan pada penelitian yang dilakukan peneliti dibandingkan penelitian sebelumnya. Yaitu 1) Objek penelitian fokus pada praktik bisnis dengan modifikasi antara basis ilmu bisnis, *business plan*, dan presentasi

praktik bisnis. 2) Sampel penelitian melibatkan responden mahasiswa Program Studi (Prodi) Sekretari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Budi Luhur (FEB UBL). 3) Implementasi pada riset ini bersifat untuk jangka pendek dan jangka menengah dalam praktik bisnis menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa Sekretari. Gambaran fakta yang terjadi pada mahasiswa Prodi Sekretari FEB untuk menjadi *entrepreneur* sama sekali tidak pernah terbayangkan di benak pikiran mahasiswa. Hal ini berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh Dosen Pengampu mata kuliah pengantar Bisnis kepada mahasiswa di dalam kelas. Pada umumnya bisa dinyatakan bahwa seratus persen bercita-cita ingin menjadi Sekretaris. Selanjutnya minat menjadi seorang wirausaha belum muncul sebagai hasrat dari diri mahasiswa dan belum cukup pengetahuan praktik bisnis yang mereka miliki sebagai sebuah kompetensi dasar menjalankan usaha. Hal ini dibuktikan dalam kegiatan bazar mahasiswa dan *event charity* yang diadakan di kampus dengan melibatkan mahasiswa prodi Sekretari dalam berjualan produk makanan, minuman atau hasil kerajinan tangan. Berdasarkan pengamatan penulis, mereka kesulitan dalam menentukan produk yang akan dijual dalam suatu kegiatan, bingung dalam menentukan harga jual, terlihat kurang mampu dalam memasarkan produk yang dijual, serta kesulitan dalam penyusunan laporan keuangan. Penulis tertarik melakukan riset mengenai implementasi praktik bisnis bagi mahasiswa prodi Sekretari untuk menumbuhkan jiwa kemandirian menjadi seorang pengusaha. Hal ini sesuai dengan Visi Universitas Budi Luhur menjadi Universitas berwawasan global berbasis kewirausahaan, teknologi dan cerdas berbudiluhur. Berdasarkan hal tersebut penulis menyusun rumusan masalah dalam penelitian ini terkait menumbuhkan jiwa kewirausahaan untuk jangka pendek dan menengah bagi mahasiswa prodi Sekretari.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif. Sumber data penelitian terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer berasal dari wawancara dan observasi mahasiswa. Sedangkan untuk data sekunder merupakan hasil pengolahan data primer dan penelitian kepustakaan dari jurnal ilmiah, catatan penelitian, sumber referensi terkait dan sebagainya. Lingkup penelitian terbagi menjadi dua, yaitu jangka pendek dan jangka menengah. Untuk jangka pendek estimasi waktu kurang lebih satu semester yaitu saat mata kuliah pengantar bisnis diberikan oleh dosen pengampu. Sedangkan untuk jangka menengah dengan estimasi waktu beberapa semester ke depan (dua sampai 4 semester) sampai dengan mahasiswa tersebut lulus kuliah. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah target sampling yaitu mahasiswa prodi Sekretari FEB Universitas Budi Luhur semester dua yang telah mengikuti mata kuliah pengantar bisnis dan telah melakukan praktik bisnis serta menyusun *business plan* sebanyak 10 orang.

3. Hasil dan Pembahasan

Mata kuliah Pengantar Bisnis merupakan mata kuliah wajib yang diambil oleh mahasiswa semester 2 Program Studi Sekretari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Budi Luhur sesuai bagan kurikulum. Dengan bobot 2 SKS, mata kuliah ini berisi materi pembelajaran mengenai teori menjadi wirausaha, praktik bisnis bagi mahasiswa serta penyusunan *business plan* dan mahasiswa diberikan kesempatan untuk mempresentasikan hasil bisnis mereka di depan kelas. Pengantar bisnis yang ditawarkan kepada mahasiswa berlangsung dalam beberapa tahapan, antara lain kegiatan kelas, kegiatan praktik lapangan, penyusunan rencana usaha (*business plan*), dan selanjutnya kegiatan kewirausahaan aktual. Mahasiswa dibekali dengan berbagai kegiatan pembelajaran yang diselenggarakan melalui mata kuliah pengantar bisnis. Mahasiswa mengembangkan kewirausahaan, motivasi berprestasi, pemikiran kreatif dan inovatif, analisis dan keberanian mengambil risiko, analisis peluang bisnis baru, penyusunan rencana bisnis, pelaksanaan kegiatan manajemen, pelaksanaan kegiatan evaluasi bisnis, dan mengelola arus kas. Menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada diri pribadi mahasiswa prodi Sekretari FEB UBL menjadi sebuah implementasi praktik bisnis dari proses pembelajaran yang telah dilakukan selama satu semester oleh dosen pengampu mata kuliah. Capaian pembelajaran mata kuliah pengantar bisnis berhasil diberikan kepada peserta didik yaitu calon Sekretaris di masa yang akan datang. Dengan menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada diri pribadi masing-masing mahasiswa. Responden berhasil menjalankan praktik bisnis dengan berani memulai usaha bisnis yang dijalankan sesuai dengan keinginan pribadi masing-masing mahasiswa disertai dengan bimbingan dan arahan dari dosen pengampu mata kuliah pengantar bisnis. Hasil nilai mata kuliah pengantar bisnis untuk 8 mahasiswa mendapatkan Grade A dan 2 mahasiswa mendapatkan Grade B. Berikut adalah data praktik bisnis dalam penelitian ini yang telah dijalankan oleh 10 informan yaitu sebagai berikut:

Tabel 1. Data Jenis Praktik Bisnis Informan

Informan	Jenis Bisnis	Produksi
Mahasiswa A	Pisang Nugget	Produsen
Mahasiswa B	Pisang Keju Aroma	Produsen
Mahasiswa C	Makaroni Daun Jeruk	Reseller
Mahasiswa D	Bakso Aci	Reseller
Mahasiswa E	Keripik Kaca	Reseller
Mahasiswa F	Cheese Cake Oreo	Produsen
Mahasiswa G	Tahu Bakso	Reseller
Mahasiswa H	Nasi Goreng	Produsen
Mahasiswa I	Seblak dan Batagor Kuah	Reseller
Mahasiswa J	Silky Pudding	Produsen

Sumber: Data diolah penulis (2023)

Berdasarkan tabel 1 didapatkan hasil bahwa kurang lebih selama satu semester mahasiswa prodi Sekretari melakukan praktik bisnis dengan

memasarkan produknya di lingkungan keluarga, kampus, dan lingkungan masyarakat sekitar. Dengan jenis produk yang dijual masuk sebagai kategori makanan, yaitu dengan persentase sebesar 100%. De responden menjual produk jenis makanan. Selanjutnya tipe jenis produksi terbagi menjadi 50% responden membuat produk sendiri (sebagai produsen), yaitu mengolah bahan mentah menjadi barang jadi. Sedangkan 50% lainnya responden menjadi *reseller*, yaitu mengambil produk dari *supplier* atau agen untuk kemudian menjual produk tersebut ke calon konsumen. Berikutnya adalah hasil wawancara antara penulis dengan responden terkait mengenai implementasi praktik bisnis yang telah dijalankan dengan menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi mahasiswa prodi Sekretari FEB UBL.

Informan A

Yaitu, Widya Nafa Nabila membuka jenis usaha pada bidang makanan pisang nugget. Hal ini merupakan pengalaman pertama kali berbisnis. Informan mengaku bahwa awalnya ia ingin menambah penghasilan lalu ia mencari makanan apa yang belum banyak terjual dan unik. Setelah informan menemukannya, ia memulai membuat dengan cara memasarkan atau menawarkan kepada teman-teman terdekat dan dengan memasang poster jualan di media sosial seperti status WhatsApp, story Instagram dan lainnya. Dimulai dari situlah sedikit demi sedikit usaha yang dijalankan informan sedikit mengalami perkembangan. Dengan menemukan kesulitan dalam menjalankan bisnis di awal usaha. Informan terus mencoba dan berusaha serta menanamkan konsep dalam pemikirannya sesuai dengan teori yang diajarkan oleh dosen pengampu mata kuliah pengantar bisnis bahwa pembeli adalah raja, sehingga ia harus melayani dengan baik ketika ada yang ingin membeli usaha makanan informan.

Menurut informan, setelah menerima teori dasar mengenai pengantar bisnis, praktik bisnis dan melakukan presentasi, hal ini sangat membantu informan dalam menjalankan usaha secara terstruktur dan lebih mengetahui tujuan dalam berjualan itu untuk apa. Yaitu bukan hanya mencari keuntungan semata, tetapi lebih mengedepankan rasa kemandirian yang ada pada diri sendiri untuk dapat memiliki penghasilan. Sehingga ia setuju praktik pengantar bisnis ini dapat memotivasi dalam menjalankan usaha menjadi seorang wirausaha.

Informan B

Yaitu Astina Febriyanti, membuka usaha dibidang makanan (cemilan) pisang keju aroma. Sudah pernah mempunyai pengalaman berbisnis. Berawal dari program mencari dana untuk program kerja himpunan organisasi mahasiswa. Ide membuat pisang keju aroma muncul karena mudah dalam proses pembuatannya. Setelah itu informan mempunyai bekal pengalaman berjualan di bazar kampus.

Mengetahui bagaimana suka duka ketika menawarkan produk ke calon konsumen. Mengalami penolakan atau produk jualan tidak habis. Sehingga ketika dosen pengampu mata kuliah meminta untuk dilakukannya praktik bisnis, maka informan sudah memiliki hasrat atau keinginan ingin berjualan produk apa. Dengan adanya praktik bisnis ia lebih dapat mendalami bagaimana menjalani usaha secara terkonsep karena sudah memiliki pengalaman dan berbekal teori dari dosen mengenai Langkah-langkah berbisnis dengan tepat.

Informan C

Yaitu Ravina Rahmadina, membuka usaha pada bidang makanan yaitu makaroni daun jeruk. Hal ini merupakan pengalaman pertama kali berbisnis. Informan menjadi *reseller* membeli makaroni daun jeruk tersebut dari teman adiknya. Setelah membeli produk tersebut, ia mulai memasarkan produk ke teman-temannya secara langsung serta melalui WhatsApp. Informan menjual makaroni daun jeruk ini karena mudah untuk dibawa dan menjadi salah satu 'teman bosan'. Selain harganya yang murah, rasanya pun enak. Selain materi pelajaran yang ia dapat dari hasil bisnis usaha tersebut, informan juga mendapatkan keuntungan dari penjualan macaroni. Ia bangga bisa mempunyai uang dari hasil penjualan bisnisnya sendiri.

Lewat mata kuliah pengantar bisnis ini informan mempraktikkan bagaimana cara berbisnis atau berjualan lalu mempresentasikannya di dalam kelas. Informan menjadi tahu bagaimana proses dalam membangun atau membuat usaha. Informan mendapat banyak pengalaman dari mata kuliah tersebut mengenai bagaimana cara berkomunikasi dengan sopan serta memperlakukan pembeli dengan baik.

Informan D

Informan bernama Siti Saptiani, membuka usaha pada bidang makanan yaitu bakso aci. Hal ini merupakan pengalaman pertama kali berbisnis. Informan membeli bakso aci di tiktok shop (*reseller*), sehingga ia mudah dalam jualan. Setelah menemukan produk bakso aci ia mulai memasarkan produk ke teman-teman terdekat serta mempromosikan di media sosial (WhatsApp). Dalam melakukan usaha ini informan senang karena dapat menambah penghasilan untuk uangnya.

Informan berkata setelah mengikuti mata kuliah pengantar bisnis, ia menjadi tahu bahwa proses bisnis itu tidak instan. Di dalamnya dibutuhkan ketekunan dan proses untuk menjadi seorang pengusaha. Selain itu menjadi wirausaha harus berani menghadapi risiko. Hal ini ia rasakan saat berjualan, ketika produk bakso aci nya belum laku satu bungkus pun dalam beberapa hari. Ia tidak mengenal Lelah dan terus semangat untuk berjualan.

Informan E

Informan Marjolain memulai bisnis karena mata kuliah pengantar bisnis. Hal ini merupakan pengalaman pertama kali berbisnis. Produk yang informan jual berupa produk makanan ringan, yaitu keripik kaca. Informan tidak membuat produk itu sendiri, melainkan sebagai *reseller*. Informan memilih keripik kaca karena harganya murah, banyak disukai anak-anak remaja dan harga yang sangat murah.

Menurut informan, praktik bisnis dari mata kuliah pengantar bisnis ini menambah pengalaman informan dalam berjualan. Sebelumnya informan tidak pernah berjualan dan tidak pernah tertarik untuk melakukannya. Setelah melakukannya, informan senang ketika melihat dagangannya laku, informan bisa merasakan hal-hal baru dari berbisnis kecil, informan juga mendapatkan wawasan baru tentang bisnis. Hal ini memotivasi informan untuk berjualan produk keripik kaca lagi.

Informan F

Yaitu Nur Indah Cintia Wardani, memiliki usaha cheese cake oreo. Sudah pernah mempunyai pengalaman berbisnis. Jiwa bisnis informan sudah muncul dari tahun 2018. Saat itu informan sudah mulai berjualan karena membantu kaka berdagang. Seiring dengan cukup seringnya menawarkan produk jualan, jiwa kewirausahaan makin meningkat. Informan memilih produk cheese cake oreo karena dessert box sedang banyak peminatnya dan dapat dikonsumsi oleh semua kalangan usia. Gurih dari fla dan taburan oreo membuat cita rasa cheese cake oreo banyak disukai. Informan menjualnya di sekitaran lingkungan rumah dan kampus.

Informan G

Yaitu Karisda Putri Leria. Usaha yang dijual oleh informan adalah tahu bakso karena tahu bakso merupakan makanan favorit informan. Hal ini merupakan pengalaman pertama kali berbisnis. Karena informan suka makan tahu bakso, informan berfikir untuk menjual makanan tersebut karena selain harganya yang murah, rasanya juga enak. Informan mengambil produk usahanya dari *supplier* yang kebetulan dekat dengan rumahnya karena informan juga ingin membantu UMKM serta memenuhi syarat nilai mata kuliah pengantar bisnis. Menurut informan ide jualan seperti ini sangat membantu para anak muda yang ingin memulai usahanya, karena semua dimulai dari hal kecil. Hal tersebut dapat membantu pebisnis pemula belajar dan melakukan riset pasar. Jika suatu saat ingin membuka usaha yang lebih besar mereka sudah paham apa yang harus dilakukan dalam membuat *business plan* dan yang terpenting *action*. Berawal dari sinilah seorang mulai menjalankan dan memulai bisnis kecilnya.

Informan H

Informan Johana, memulai bisnis karena untuk memenuhi persyaratan yang diminta oleh dosen

pengampu mata kuliah pengantar bisnis. Hal ini merupakan pengalaman pertama kali berbisnis. Produk yang informan jual berupa produk nasi goreng. Informan mengolah produk itu sendiri. Informan memilih menjual nasi goreng karena membuatnya sangat mudah dan disukai berbagai kalangan.

Menurut informan, praktik bisnis dari mata kuliah pengantar bisnis ini menambah pengalaman informan dalam berjualan. Sebelumnya informan tidak pernah berjualan dan tidak pernah tertarik untuk melakukannya. Setelah informan mencoba melakukannya, informan senang ketika melihat dagangan informan laku. Akan tetapi informan belum bisa membagi waktu untuk mempersiapkan produk dagangan informan.

Informan I

Bernama Fathin Naila Asriya, membuka usaha pada bidang makanan yaitu seblak dan batagor kuah. Hal ini merupakan pengalaman pertama kali berbisnis. Informan merupakan *reseller* yang mengambil produk dagangannya dari teman ibunya. Ia merasa bahwa seblak dan batagor kuah sangat diminati oleh seluruh kalangan sehingga usaha ini memiliki peluang yang tinggi untuk mengambil keuntungan. Promosi yang dilakukan berawal dari teman-teman lingkungan sekitar.

Menurut informan, setelah ia mengikuti mata kuliah pengantar bisnis, melakukan praktik dan mempresentasikannya, keinginan untuk melakukan suatu usaha atau bisnis mulai tumbuh. Ketika merasakan keuntungan dari kegiatan praktik tersebut, informan merasa bahwa menjadi wirausaha sangat seru dan penuh tantangan. Dari mata kuliah pengantar bisnis, ia merasa bahwa pemahamannya dalam mengimplementasikan usahanya menjadi sangat mudah sehingga ia setuju jika praktik pengantar bisnis dapat memotivasi dalam berwirausaha.

Informan J

Yaitu Farras Haura, membuka usaha dibidang makanan yaitu silky pudding. Hal ini merupakan pengalaman pertama kali berbisnis. Berawal karena diminta oleh dosen pengampu mata kuliah pengantar bisnis untuk mulai berjualan. Ia mencari produk yang mudah pembuatannya, terjangkau harganya, serta bisa dinikmati oleh semua kalangan dari anak-anak hingga dewasa. Menurut informan menjadi menambah ilmu dari teori yang didapatkan dan praktik langsung, serta memahami Langkah-langkah apa yang harus dilakukan ketika akan memulai sebuah usaha atau bisnis.

Hasil wawancara terhadap 10 informan dapat diringkas dalam tabel 2 di bawah ini. Yaitu 100% mahasiswa dapat melakukan implementasi praktik bisnis jangka pendek dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa prodi Sekretari FEB UBL. Dosen pengampu memberikan pertanyaan secara

langsung kepada setiap informan “Apakah informan termotivasi dengan penugasan praktik bisnis yang dijalankan di awal semester pada mata kuliah pengantar bisnis?”. Respon yang diberikan oleh informan dengan memberikan jawaban bahwa seluruh informan termotivasi dan semangat menjalankan usaha sesuai dengan produk bisnis informan masing-masing. Informan merasakan keuntungan karena bisa mempunyai uang dari hasil jualan produk dagangannya. Serta merasakan manfaat dengan memiliki sifat berani menawarkan produk dagangan kepada orang lain, dapat memiliki ide kreatif, serta bisa menentukan strategi marketing berbisnis dan membuat laporan keuangan sederhana dari bisnisnya. Dengan indikator dimilikinya motivasi yang muncul setelah informan mendapatkan materi teori pengantar bisnis, Menyusun *business plan*, mempraktikkan bisnis tersebut, dan melakukan presentasi dari hasil bisnisnya.

Tabel 2. Implementasi Praktik Bisnis Jangka Pendek

Informan	Hasil Informan (Termotivasi/Tidak)
Informan A	Termotivasi
Informan B	Termotivasi
Informan C	Termotivasi
Informan D	Termotivasi
Informan E	Termotivasi
Informan F	Termotivasi
Informan G	Termotivasi
Informan H	Termotivasi
Informan I	Termotivasi
Informan J	Termotivasi

Sumber: Data diolah penulis (2023)

Selanjutnya pembahasan mengenai dampak dari motivasi tersebut untuk jangka menengahnya. Implementasi praktik bisnis dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan untuk masa ke depannya tidak dapat diaplikasikan secara terus menerus praktik bisnis tersebut. Hal ini dikarenakan ada beberapa kendala yang dihadapi oleh responden selama berkuliah di kampus Universitas Budi Luhur. Berikut rincian data pada tabel 3 di bawah ini mengenai kendala implementasi praktik bisnis untuk jangka menengah.

Tabel 3. Implementasi Praktik Bisnis Jangka Menengah

Informan	Melanjutkan Bisnis	Alasan
Informan A	Tidak	Kendala Waktu
Informan B	Tidak	Kendala Waktu
Informan C	Tidak	Mencari Ide Lain
Informan D	Tidak	Kendala Waktu
Informan E	Ya	Memiliki Semangat
Informan F	Ya	Motivasi Uang
Informan G	Ya	Penghasilan Sendiri
Informan H	Tidak	Kendala Waktu

Informan	Melanjutkan Bisnis	Alasan
Informan I	Tidak	Mencari Ide Lain
Informan J	Tidak	Kendala Waktu

Sumber: Data diolah penulis (2023)

Berdasarkan tabel 3 didapatkan hasil bahwa 3 responden tetap melanjutkan praktik bisnis untuk jangka waktu menengah. Hal ini mengindikasikan bahwa 30% mahasiswa Prodi Sekretari memiliki *passion* untuk menjadi wirausaha. Nilai-nilai kewirausahaan telah tumbuh pada diri pribadi mereka sendiri karena merasakan manfaat keuntungan dari praktik bisnis yang dijalankan. Yaitu diantaranya rasa semangat yang mendorong untuk terus menjalankan usaha tersebut, rasa bahagia bisa memiliki tambahan uang untuk jajan, dan rasa bangga karena memiliki penghasilan sendiri. Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya bahwa mata kuliah kewirausahaan dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan dalam diri pribadi mahasiswa (Nawawi, 2023). Semua indikator tersebut merupakan refleksi cerminan dari hasrat yang telah muncul dan ada dalam diri pribadi mahasiswa prodi Sekretari. Sehingga jiwa kemandirian sudah mulai terbentuk dalam pribadi masing-masing. Sebaliknya terdapat 7 responden atau sekitar 70% mahasiswa prodi Sekretari tidak berniat untuk melanjutkan praktik bisnis dalam jangka waktu menengah. Hal ini disebabkan karena faktor utama yaitu kendala waktu. Dimana beberapa responden tergabung dalam himpunan organisasi mahasiswa. Sehingga responden belum bisa membagi waktu antara kuliah, berbisnis dan aktif dalam organisasi. Indikator berikutnya yang melatarbelakangi implementasi praktik bisnis tidak dapat dijalankan dalam jangka waktu menengah adalah karena responden mahasiswa Sekretari belum merasakan bahwa berbisnis merupakan *passion* mereka. Responden masih ingin mencari ide atau kegiatan kesibukan lain untuk menunjang cita-cita utama mereka yaitu sebagai seorang Sekretaris Profesional.

4. Kesimpulan

Bonus demografi menjadi suatu tantangan bagi seluruh masyarakat Indonesia. Butuh perencanaan dan strategi yang matang dalam menghadapinya di tahun 2030. Salah satu peran Perguruan Tinggi perlu berpartisipasi aktif dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan dalam diri calon lulusannya. Sehingga usia produktif menjadi lebih kreatif, inovatif dan bisa membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Implementasi praktik bisnis diperlukan oleh mahasiswa, bukan hanya sekedar teori atau materi yang bisa dibaca dalam sebuah *teksbook*. *Action* diperlukan dalam menumbuhkan hasrat berbisnis. Salah satu mata kuliah yang ada dalam bagan kurikulum Prodi Sekretari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Budi Luhur yaitu mata kuliah pengantar bisnis. Berisi pemaparan teori dasar berbisnis, menyusun *business*

plan, praktik bisnis serta presentasi hasil bisnis. Semua implementasi tersebut ditujukan kepada mahasiswa Prodi Sekretari, yang secara fakta hasil wawancara tidak memiliki *passion* untuk menjadi seorang wirausaha. Dan responden kesulitan dalam melakukan kegiatan jualan dalam bazar atau penggalangan dana dengan berjualan produk tertentu di acara kampus. Hal inilah yang menjadi alasan kuat penulis untuk melakukan riset ini yang fokus pada dua lingkup jangka pendek dan jangka menengah. Sesuai dengan tujuan penelitian dan teori yang telah disampaikan, diperoleh hasil penelitian yang menunjukkan bahwa untuk jangka pendek, implementasi praktik bisnis dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa Sekretari memberikan motivasi yang sangat kuat. Tercermin dari hasil wawancara dan data primer yang didapatkan banyak sekali keuntungan dan manfaat yang dirasakan oleh responden dalam menjalankan bisnis usaha. Selanjutnya untuk jangka menengah, implementasi praktik bisnis dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa Sekretari mengalami beberapa kendala untuk dijalankan secara konsisten. Yaitu diantaranya kendala waktu dan menjalankan bisnis bukan merupakan *passion* dari mahasiswa prodi Sekretaris. Berdasarkan hal tersebut rekomendasi untuk penelitian berikutnya yaitu perguruan tinggi dapat menambahkan muatan kurikulum mengenai penguatan jiwa kewirausahaan pada mata kuliah yang terkait dan peneliti selanjutnya dapat menggunakan sampel penelitian dengan jumlah yang lebih banyak dan menggunakan metode penelitian kuantitatif variabel-variabel yang saling terkait.

Referensi

- Bavli. (2023). Investigation of Entrepreneurship Characteristics of Sports Education Students. *IJEED (International Journal of Entrepreneurship and Business Development)*, 6(3).
- Dainuri. (2019). Kontribusi Pendidikan Entrepreneurship: Suatu Upaya Konstruktif Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Pada Mahasiswa. *Journal of Sharia Economics*, 1(1).
- Hastuti. (2020). Entrepreneurship Development For Students. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, 4(3).
- Kemenkopmk. (2022). *Bonus Demografi, Mahasiswa Harus Miliki Mental Entrepreneur*. Novrizaldi. <https://www.kemenkopmk.go.id/bonus-demografi-mahasiswa-harus-miliki-mental-entrepreneur>
- Kurniawan. (2021). Keefektifan Pembelajaran Berbasis Produk Untuk Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa. *Jurnal Dinamika Vokasional Teknik Mesin*, 6(2), 144–157.
- Maran. (2022). Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan Terhadap Minat Ber-Entrepreneur. *J. Pendidik. Dan Kewirausahaan*, 10(2).
- Nawawi. (2023). Implementasi Tugas Praktik Bisnis Pada Mata Kuliah Kewirausahaan Dalam Menumbuhkan Minat Mahasiswa Menjadi Intrepreneur. *Wawasan : Jurnal Ilmu Manajemen, Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 1(1), 167–181.
- Pangiuk. (2019). Implementasi Mata Kuliah Kewirausahaan Dan Pengantar Bisnis Dalam Meningkatkan Minat Entrepreneur Mahasiswa (Studi Mahasiswa FEBI UIN Jambi). *IJIEB: Indonesian Journal of Islamic Economics and Business*, 4(2), 40–54.
- PERPRES RI, Pub. L. No. Nomor 22 Tahun 2022 (2022).
- Sektiyaningsih. (2020). Analisis Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan, Inovasi, dan Motivasi Berwirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa IBM Asmi Jakarta. *JMBA*, 06(02), 67–77.
- Selly. (2019). Upaya Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Pada Mahasiswa Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Ambon Dalam Perspektif Motivasi David Mc Clelland. *Intelektiva : Jurnal Ekonomi, Sosial & Humaniora*, 1(5).
- Setiyowati. (2022). Menumbuhkan jiwa entrepreneurship mahasiswa di perguruan tinggi. *MBR (Management and Business Review)*, 6(1), 113–126.
- Sofia. (2023). (Implementasi Pendidikan dalam Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan di Perguruan Tinggi) Studi pada Perguruan Tinggi Muhammadiyah dan Non-Muhammadiyah. *Liabilities Jurnal Pendidikan Akuntansi*, 6(1).
- Suryadi. (2022). Analisis Pengetahuan Kewirausahaan Dan Motivasi Berwirausaha Dan Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Management. *Journal of Accounting & Management Innovation*, 6(1), 67–83.
- ValidNews. (2023). *Survei Kolaborasi: Anak Muda RI Lebih Pilih Jadi Pengusaha daripada PNS*. Fin Harini. <https://www.validnews.id/ekonomi/kolaborasi-com-anak-muda-indonesia-pilih-jadi-pebisnis-dan-investor>
- Wedayanti. (2016). Peran Pendidikan Kewirausahaan Dalam Memediasi Pengaruh Norma Subyektif Terhadap Niat Berwirausaha. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 5(1).