

EFEKTIVITAS PENINGKATAN PENDAPATAN PRODUK LUMPIA DAN SOSIS SAUS MENTAI PADA MINAT WIRAUSAHA MAHASISWA PADA PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA - KEWIRAUSAHAAN (PKM-K)

Ayu Isnaini¹, Fitri Rahma Sari Dewi², M. Hafidz Misbahuddin³, Novita Dini Agustin

Email : ¹⁻³ayuisnaini999@gmail.com, dewif2012@gmail.com,
muhammad.hafidz16@gmail.com, Agustinnovita763@gmail.com
STIE Mahardhika Surabaya, Indonesia

|Submitted: 11-11-2024

|Revised: 18-11-2024

|Accepted: 28-11-2024

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk menggambarkan kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM), menilai seberapa efektif peningkatan pendapatan dari penjualan produk, serta mengetahui minat mahasiswa terhadap berwirausaha. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Penelitian ini secara spesifik lebih difokuskan pada penggunaan metode studi kasus. Kajian komprehensif yang memeriksa segala aspek yang berkaitan dengan subjek penelitian secara mendalam dan terperinci. Temuan penelitian menunjukkan bahwa terjadi peningkatan yang signifikan dalam pendapatan usaha, sekaligus menunjukkan adanya peningkatan minat serta keterampilan wirausaha di kalangan mahasiswa. Program PKM-K telah terbukti efektif dalam memberikan pengalaman praktis yang mendalam kepada mahasiswa, membuka pintu pada dunia usaha, dan mendorong mereka untuk mengembangkan keterampilan berwirausaha yang bermanfaat jangka panjang. Pelaksanaan PKM-K dengan produk lumpia dan sosis saus mentai berhasil membuka peluang baru bagi mahasiswa untuk mengembangkan keterampilan dalam bidang kewirausahaan.

Kata Kunci : *Pendapatan, Minat dalam Kewirausahaan, Program Kreativitas Mahasiswa (PKM)*

Abstract

This research was conducted to describe the activities of the Student Creativity Program (PKM), assess how effective it is to increase income from product sales, and find out students' interest in entrepreneurship. The method used in this study is a qualitative approach. This research is specifically focused on the use of case study methods. A comprehensive study that examines all aspects related to the subject of research in depth and detail. The findings of the study show that there is a significant increase in business income, as well as an increase in entrepreneurial interest and skills among students. The PKM-K program has proven effective in providing students with an in-depth practical experience, opening doors to the business world, and encouraging them to develop long-term beneficial entrepreneurial skills. The implementation of PKM-K with spring roll products and mentai sauce sausages has successfully opened up new opportunities for students to develop skills in the field of entrepreneurship.

Keywords: *Income, Interest in Entrepreneurship, Student Creativity Program (PKM)*

1. Pendahuluan

Peran kewirausahaan sangat berarti dalam memberikan kontribusi besar terhadap perekonomian suatu negara. Di Indonesia, kewirausahaan di kalangan mahasiswa sangat dihargai karena dapat meningkatkan kreativitas, kemandirian, serta kemampuan dalam menyelesaikan masalah yang berfokus pada penciptaan lapangan pekerjaan baru. Program Kreativitas Mahasiswa – Kewirausahaan (PKM-K) adalah inisiatif Kementerian

Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia dalam meningkatkan kemampuan berwirausaha mahasiswa. Dengan program ini, mahasiswa diharapkan dapat mengeksplorasi kesempatan dalam merancang dan menjalankan usaha bisnis untuk meningkatkan keterampilan kewirausahaan, menginspirasi minat serta motivasi untuk berbisnis, serta memperdalam pemahaman tentang konsep memperoleh pendapatan dari usaha yang mereka jalankan.

Seperti yang disebut oleh Pyysiainen (2016), menurut Smilor (1997) dan Kilby (1971), keterampilan kewirausahaan mengacu pada pengetahuan praktis dan keterampilan unik yang diperlukan untuk memulai dan mengelola bisnis dengan berhasil. Maka, keterampilan entrepreneurship menjadi hal yang sangat penting bagi seseorang untuk sukses dalam berbisnis. Apabila seorang pengusaha kurang memiliki keterampilan yang memadai dalam mengelola bisnisnya, maka bisnisnya dapat mengalami kesulitan dalam bersaing dan tertinggal dari bisnis sejenis lainnya.

Lumpia dan sosis saus mentai dipilih sebagai produk karena memiliki prospek pasar yang luas dan dapat dikembangkan dengan modal yang cukup terjangkau. Hal ini menjadikan usaha ini sebagai pilihan yang ideal bagi mahasiswa yang ingin memulai usaha. Semoga sukses di industri kuliner dapat berkontribusi positif dalam meningkatkan pendapatan, ketrampilan bisnis, dan minat berwirausaha di kalangan mahasiswa.

Penelitian ini difokuskan pada keberhasilan upaya promosi lumpia dan sosis saus mentai dalam meningkatkan pendapatan dan merangsang minat berwirausaha di antara mahasiswa. Minat terhadap kewirausahaan di sini diartikan sebagai keinginan mahasiswa untuk memilih kewirausahaan sebagai pilihan karir yang menjanjikan dan kesempatan untuk menciptakan lapangan kerja baru. Sehingga, diperlukan evaluasi untuk mengetahui apakah keberhasilan bisnis kuliner ini dapat memberikan motivasi kepada mahasiswa agar lebih bersemangat dan bertekad dalam mengembangkan usaha mereka di waktu yang akan datang.

Dengan penelitian ini, diharapkan bisa memberikan pemahaman yang mendalam tentang manfaat positif dari kegiatan PKM-K terhadap peningkatan minat berwirausaha mahasiswa. Ditambah lagi, diharapkan bahwa hasil penelitian ini bisa memberikan saran guna meningkatkan kinerja program kewirausahaan di lingkungan kampus. Kajian ini diharapkan bermanfaat dalam memajukan kewirausahaan di pendidikan tinggi agar dapat diimplementasikan dalam program-program sejenis di institusi pendidikan tinggi lain.

2. Tinjauan Pustaka

2.1 Peningkatan Pendapatan

Umumnya, peningkatan merujuk pada usaha meningkatkan sesuatu dari level rendah ke level yang lebih tinggi. Istilah "peningkatan" merujuk pada konsep berbagai tingkatan yang bersatu membentuk keseluruhan, mampu menciptakan kemajuan baik dalam jumlah maupun mutu. Kemampuan perusahaan untuk mengelola sumber daya dengan optimal dan meraih keuntungan maksimal dalam jangka waktu tertentu tercermin dari pertumbuhan pendapatan, seperti yang diungkapkan Riyanto (2015).

Tujuan paling utama dalam mendirikan perusahaan adalah untuk memperoleh pendapatan. Pendapatan ini memiliki signifikansi yang besar karena berdampak pada profitabilitas yang penting untuk kelangsungan operasional perusahaan. Pendapatan dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2019:22), merupakan hasil dari aktivitas rutin perusahaan seperti penjualan, honorarium, bunga, dividen, royalti, atau sewa. Dalam

sebuah jurnal yang dibuat oleh Prisilia Monika Polandos dan rekan pada tahun 2019, Sukirno mencatat bahwa pendapatan bisnis merupakan aspek yang amat krusial dalam operasional bisnis, lantaran tiap pengusaha ingin mengetahui seberapa besar pemasukan yang bisa diraih oleh bisnis yang dijalankan.

Dari penjelasan itu, kita bisa menyimpulkan bahwa peningkatan pendapatan adalah seberapa efektifnya seorang pengusaha dalam meraih keuntungan dari segala sumber daya yang dimilikinya dalam kurun waktu tertentu. Dengan menaikkan penjualan produk dalam kegiatan operasionalnya, usaha bisa meningkatkan pendapatan.

Berikut merupakan beberapa tanda-tanda yang menunjukkan meningkatnya pendapatan:

1. Peningkatan Modal: Semakin besar modal yang digunakan untuk berusaha, akan meningkatkan kapasitas produksi, yang kemudian akan meningkatkan pendapatan.
2. Peranan Produk: Produk memegang peranan penting dalam meningkatkan pendapatan. Semakin besar jumlah modal yang tersedia, semakin banyak produk yang bisa dihasilkan dan pendapatan yang bisa didapat. Sebaliknya, apabila terdapat keterbatasan dalam modal, secara bersamaan volume produksi turun, mengakibatkan pendapatan juga menurun.
3. Tenaga kerja memegang peranan yang penting dalam proses produksi barang atau jasa. Mereka memberikan keterampilan, kekuatan mental, dan kemampuan untuk menciptakan produk yang akan memberikan keuntungan bagi perusahaan.
4. Keuntungan merupakan tolok ukur utama yang menunjukkan kemajuan suatu bisnis. Keuntungan yang diperoleh merupakan indikasi apakah usaha tersebut mengalami perkembangan positif atau sebaliknya.
5. Pentingnya memilih lokasi usaha yang sesuai dapat sangat berdampak pada kesuksesan dan pendapatan bisnis Anda. Semakin lancar akses pelanggan menuju lokasi usaha, semakin tinggi kemungkinan pendapatan meningkat.

2.2 Sikap Kemandirian Wirausaha

Kemandirian merupakan konsep yang sangat vital dalam kehidupan setiap individu, baik secara personal, sosial, maupun profesional. Kemandirian tidak sekadar tentang kemampuan melakukan sesuatu tanpa bantuan orang lain, melainkan juga tentang sikap dan pola pikir yang menjadi dasar dari tindakan, pemikiran, dan penyelesaian masalah yang dihadapi seseorang. Dalam pengertian yang lebih komprehensif, kemandirian merujuk pada kemampuan untuk menetapkan arah hidup sendiri, mengambil keputusan tanpa campur tangan orang lain, serta bertanggung jawab terhadap konsekuensi dari pilihan yang dibuat.

Menurut Maryam (2015, hal. Kata "mandiri" mengandung arti bebas dari ketergantungan pada orang lain, dan kemudian berkembang menjadi "kemandirian" yang mencerminkan beragam sifat penting dalam kehidupan sehari-hari. Kemandirian melibatkan kemampuan untuk mengambil inisiatif, menghadapi rintangan, dan memiliki keyakinan diri untuk bertindak sendiri tanpa meminta pertolongan orang lain.

Dalam pengertian yang lebih dalam, kemandirian melampaui sekadar tidak tergantung secara fisik pada orang lain. Ia juga merujuk pada kemampuan untuk mengolah kehidupan, menghadapi rintangan, dan mengambil keputusan sendiri, baik dalam kehidupan sehari-hari maupun di lingkungan profesional. Dua faktor utama yang memengaruhi proses mencapai kemandirian adalah faktor internal dan eksternal.

1. Faktor Internal: Ini melibatkan aspek pribadi seperti keyakinan diri,

keberanian dalam menghadapi risiko, motivasi internal untuk mencapai tujuan, serta kemampuan untuk berpikir secara kritis dan kreatif. Seseorang yang memiliki kekuatan internal yang kokoh biasanya lebih berani menghadapi tantangan dan lebih mampu bangkit setelah mengalami kegagalan.

2. Faktor Eksternal adalah hal-hal di sekitar kita yang dapat berpengaruh, seperti bantuan dari keluarga, teman, dan kolega, atau pengalaman belajar dan pelatihan. Lingkungan yang positif mendorong individu untuk melatih kemandirian mereka, walaupun dalam situasi yang kurang mendukung, individu tetap dapat bersikap adaptif dan mandiri untuk mencapai tujuan mereka.

Peningkatan Kemampuan Mandiri Melalui Proses Belajar dan Pengembangan Pribadi Kemandirian dalam kehidupan seseorang adalah nilai yang penting, perlu ditanamkan sejak dini untuk perkembangannya yang baik. Pendidikan dan pengembangan diri memegang peran penting dalam membentuk tingkat kemandirian seseorang. Dengan melalui proses pendidikan, orang dapat memperoleh kemampuan berpikir kritis, mengambil keputusan, dan memperluas keterampilan yang diperlukan untuk menyesuaikan diri dengan berbagai situasi. Contohnya, dalam situasi pendidikan tinggi, mahasiswa yang dapat merencanakan dan mengurus proyek atau bisnis sendiri akan memperoleh pelajaran berharga tentang menjadi lebih mandiri dalam pengambilan keputusan, menangani masalah, dan menghadapi ketidakpastian.

Peningkatan kemandirian juga bisa dicapai lewat pelatihan yang khusus, bimbingan, serta pengalaman praktis. Seseorang yang diberi kesempatan untuk belajar dari pengalaman hidupnya, terutama dari kegagalan atau tantangan yang dihadapinya, pasti akan lebih siap untuk mengambil tindakan sendiri di masa yang akan datang. Kemandirian tidak hanya tumbuh dari pencapaian, melainkan juga dari keberanian dalam menghadapi kegagalan dan melanjutkan usaha tanpa rasa takut akan kejatuhan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kemampuan mandiri merupakan hal yang esensial bagi setiap individu guna meraih kesuksesan dalam kehidupan pribadi maupun profesional. Walaupun faktor luar, seperti sokongan sosial dan persekitaran yang memberi semangat, boleh mempercepat proses kemandirian, namun pada akhirnya, keupayaan untuk berdiri sendiri, membuat keputusan, dan mengambil tanggungjawab terhadap kehidupan dan kerjaya adalah ciri penting yang menentukan. Maka, memajukan kemandirian melalui pendidikan, pengalaman, serta pelatihan adalah hal yang sangat krusial dalam membentuk pribadi yang mampu tidak hanya bertahan di tengah tantangan, tetapi juga berkembang dengan lebih baik.

2.3 Minat Berwirausaha

Minat dalam berwirausaha adalah semangat atau motivasi yang mendorong seseorang untuk menciptakan dan mengelola usaha dengan tujuan utama untuk mencapai keuntungan. Berdasarkan Rahmadi dan Heryanto (2016), minat berwirausaha timbul sebagai dorongan batin yang menyokong keinginan untuk berkreasi, mengatur, menangani risiko, dan memajukan usaha yang dibangun. Secara garis besar, minat berwirausaha bisa dipandang sebagai dorongan atau semangat untuk mengeksplorasi peluang, memanfaatkan kesempatan di pasar, dan bersedia mengambil risiko demi menciptakan usaha yang sukses dan menguntungkan.

Ketertarikan untuk memulai bisnis tidak datang secara tiba-tiba. Berbagai faktor dari dalam dan luar tubuh berperan dalam membentuk minat ini. Ada beberapa faktor yang bisa memengaruhi seseorang untuk memulai bisnis, di antaranya:

1. Semangat dari Dalam/Energi Dari Dalam.

Motivasi dari dalam diri merupakan elemen utama yang berpengaruh pada keinginan untuk berwirausaha. Individu yang merasakan dorongan yang kuat untuk mandiri, mengejar tantangan, atau bahkan ingin merubah dunia, biasanya memiliki minat yang besar pada wirausaha. Motivasi ini bisa timbul dari dorongan untuk membuka peluang kerja bagi diri sendiri atau orang lain, memperoleh kebebasan finansial, atau merasakan kemampuan yang lebih kuat dalam mengatur takdir. Bagi sebagian orang, kewirausahaan adalah sarana untuk mewujudkan impian atau ide-ide besar yang tidak bisa tercapai di lingkungan kerja biasa.

2. Keyakinan dalam diri sendiri.

Kepercayaan diri merupakan salah satu faktor penentu apakah seseorang tertarik untuk menjadi seorang wirausahawan atau tidak. Mereka yang yakin pada kemampuan diri untuk mengambil risiko dan mengatur usaha biasanya lebih cenderung terbuka untuk memulai bisnis. Keyakinan yang kuat bisa mengubah perspektif seseorang terhadap tantangan, membuatnya lebih berani dalam menghadapi ketidakpastian serta mengelola risiko yang muncul seiring dengan upaya baru. Sebaliknya, kurang keyakinan diri bisa menimbulkan ketakutan terhadap kegagalan yang menghambat kemauan individu untuk mencoba hal baru.

3. Keadaan ekonomi

Ketika ekonomi berada dalam keadaan yang baik atau stabil, seringkali hal tersebut mendorong minat seseorang untuk berwirausaha. Contohnya, ketika kondisi ekonomi sedang sulit dengan tingkat pengangguran yang tinggi, banyak individu mulai memikirkan untuk memulai usaha sendiri sebagai opsi untuk mendapatkan penghasilan. Tak hanya itu, keberadaan peluang pasar yang terang benderang, seperti kebutuhan masyarakat yang masih belum terpenuhi atau tren konsumen yang terus berkembang, bisa menjadi pemicu bagi seseorang untuk memulai usaha. Saat peluang pasar melimpah dan terbuka lebar, kesempatan meraih kesuksesan sebagai seorang wirausahawan semakin besar, suatu hal yang pastinya menarik bagi mereka yang berminat dalam berwirausaha.

4. Penghargaan untuk Budaya

Dalam beberapa budaya, kewirausahaan dianggap sebagai profesi yang terhormat dan berprestise. Di tengah masyarakat yang menghargai nilai-nilai kewirausahaan, orang cenderung melihatnya sebagai opsi karier yang menguntungkan dan memberi penghormatan di mata sosial. Penerimaan penghargaan budaya kepada pengusaha ini memberikan motivasi tambahan bagi individu untuk memasuki dunia bisnis, sebab mereka memahami bahwa menjadi seorang wirausahawan tidak hanya berkaitan dengan keuntungan finansial semata, melainkan juga tentang prestise dan sumbangan sosial yang signifikan. Contohnya, di banyak negara maju, pengusaha sering dihargai sebagai inovator dan pencipta lapangan kerja, yang berdampak positif terhadap minat berwirausaha masyarakat.

5. Ada tren di Indonesia.

Di Indonesia, minat untuk berwirausaha terus meningkat, terutama di kalangan generasi muda. Beberapa faktor yang turut mendorong tren ini adalah kemajuan teknologi yang mempermudah akses ke pasar dan informasi, juga akses ke sumber daya yang dahulu sulit diakses. Platform digital dan e-commerce memberikan kesempatan pada siapa pun untuk memulai usaha tanpa perlu memiliki toko fisik. Di samping itu, pemerintah Indonesia juga menunjukkan perhatian yang sungguh-serius terhadap perkembangan kewirausahaan melalui berbagai program pelatihan yang ditujukan untuk mempersiapkan kaum muda dengan kemampuan yang penting untuk mencapai kesuksesan di dunia bisnis.

6. **Tantangan yang dihadapi oleh para wirausahawan.**

Walaupun minat dalam berwirausaha semakin meningkat, namun masih ada beberapa tantangan yang harus dihadapi. Salah satu tantangan besar yang dihadapi adalah sulitnya mendapatkan modal. Banyak calon wirausahawan punya ide bisnis yang mantap, tapi ada hambatan dalam pengumpulan modal untuk merintis usaha. Ditinggalkan pemahaman dan keahlian teknis dalam mengurus usaha, sering menjadi rintangan penting. Banyak pengusaha baru sering menghadapi kesulitan dalam hal administrasi dan manajemen, yang parahnya dapat berdampak pada keberlangsungan bisnis mereka. Di samping itu, keruwetan birokrasi juga bisa menghambat keseluruhan proses pembentukan dan pertumbuhan perusahaan, terutama bagi mereka yang sedang memulai usaha.

Agar minat dalam berwirausaha dapat berkembang, sinergi yang baik antara pemerintah, lembaga pendidikan, dan sektor swasta sangatlah penting. Pemerintah bisa berperan penting dalam menyediakan fasilitas dan regulasi yang mendukung. Di antaranya adalah kemudahan dalam perizinan usaha, insentif pajak, dan program-program pelatihan kewirausahaan untuk membantu calon wirausahawan menyiapkan diri lebih baik. Lembaga pendidikan juga turut serta dalam memberikan pengajaran tentang keterampilan kewirausahaan kepada mahasiswa dan peserta didik melalui kurikulum yang sesuai dan bermanfaat. Sambil demikian, sektor swasta bisa memberikan bantuan melalui pembiayaan, bimbingan, dan hubungan jaringan guna mendorong perkembangan usaha-usaha kecil dan menengah.

Kegemaran untuk berwirausaha merupakan faktor penting dalam merangsang pertumbuhan ekonomi dan menciptakan kesempatan kerja. Dengan memahami faktor yang memengaruhi minat berwirausaha, kita bisa merencanakan kebijakan serta strategi yang lebih efektif untuk mengembangkan potensi wirausahawan baru. Walaupun masih terdapat beberapa hambatan yang perlu diatasi, seperti akses ke modal dan keterampilan teknis, namun dengan dukungan dari berbagai pihak, minat berwirausaha di Indonesia, terutama di kalangan generasi muda, dapat terus berkembang. Di masa mendatang, sangatlah penting bagi kita untuk membangun ekosistem kewirausahaan yang lebih inklusif dan mendukung guna menciptakan peluang ekonomi yang berkelanjutan.

2.3 Program Kreativitas Mahasiswa – Kewirausahaan (PKM-K) dan Pengaruhnya.

Program Kewirausahaan Mahasiswa (PKM-Kewirausahaan) merupakan salah satu inisiatif yang diperkenalkan oleh Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat, yang sebelumnya dikenal sebagai Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat di Ditjen Dikti, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi. Program ini dibuat dengan tujuan meningkatkan mutu pendidikan para mahasiswa di perguruan tinggi dan memberikan kontribusi langsung terhadap pengembangan kemampuan mereka, baik dalam ilmu pengetahuan, teknologi, maupun seni. Di samping itu, PKM-Kewirausahaan berupaya menitikberatkan pada pengembangan karakter wirausaha di kalangan mahasiswa, dengan harapan bukan sekadar menciptakan kesempatan kerja bagi diri sendiri, melainkan juga untuk memperkaya kekayaan budaya nasional.

Program ini bertujuan untuk menggalakkan pengembangan gagasan-gagasan bisnis yang kreatif di kalangan mahasiswa. Tujuannya adalah agar para mahasiswa dapat meningkatkan pengetahuan mereka tidak hanya dari sisi teoretis di dalam kelas, melainkan juga dapat mengasah keterampilan kewirausahaan mereka melalui

pengalaman praktis. Dengan cara ini, mahasiswa dapat lebih siap menghadapi tantangan di dunia kerja dan bisnis. Salah satu hal yang sangat penting dari program PKM-Kewirausahaan adalah memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk merancang, menerapkan, dan mengelola usaha yang mereka ajukan sebagai bagian dari program pembelajaran.

Mahasiswa yang terlibat dalam program ini berkesempatan untuk mengembangkan ide-ide bisnis pribadi mereka, dengan harapan dapat membangun usaha yang berkelanjutan. Dengan bantuan para ahli, dosen, dan mentor wirausaha, mahasiswa diajak untuk mewujudkan ide-ide mereka dalam praktik, memperdalam pemahaman tentang manajemen bisnis, serta mengatasi tantangan-tantangan dalam menjalankan usaha. Program ini bertujuan untuk menyajikan belajar secara langsung tentang tahapan-tahapan wirausaha, seperti perencanaan, pengorganisasian, pemasaran, dan pengelolaan sumber daya demi menciptakan produk atau jasa yang memberikan manfaat bagi masyarakat.

PKM-Kewirausahaan memberikan banyak manfaat praktis kepada mahasiswanya. Penelitian yang dilakukan oleh Hassan dan rekan-rekannya. Tahun 2020 menunjukkan bahwa mahasiswa yang terlibat dalam program kewirausahaan ini dapat meningkatkan keterampilan kewirausahaan mereka, yang mencakup beberapa aspek penting seperti:

1. Perencanaan Bisnis: Mahasiswa akan mempelajari cara merencanakan bisnis mereka secara terstruktur, dimulai dari riset pasar, analisis pesaing, hingga penyusunan anggaran dan strategi pemasaran. Keahlian ini amat berguna untuk orang-orang yang berminat membuka usaha setelah menyelesaikan pendidikan.
2. Kewirausahaan mengajarkan mahasiswa keterampilan dalam pengambilan keputusan yang tepat di tengah situasi yang penuh ketidakpastian. Mereka perlu memiliki kemampuan menganalisis situasi, meramalkan risiko, serta mengambil keputusan terbaik demi keberhasilan usaha mereka.
3. Pengelolaan keuangan adalah elemen krusial dalam menjalankan bisnis dengan baik. PKM-Kewirausahaan membantu mahasiswa memahami pentingnya mengelola arus kas, berinvestasi, dan merencanakan keuangan jangka panjang.
4. Marketing and Sales: Apart from managerial skills, students are also trained to comprehend the marketing aspects of their products or services. Mereka perlu mampu merencanakan strategi pemasaran yang pas, baik melalui cara konvensional ataupun memanfaatkan teknologi digital.

Manajemen risiko merupakan bagian penting dalam dunia bisnis. Dengan program ini, mahasiswa dapat belajar menghadapi kegagalan, mencari solusi kreatif, serta beradaptasi dengan perubahan pasar atau situasi ekonomi yang tak terduga. Salah satu keunggulan utama dari PKM-Kewirausahaan ialah pengajaran yang langsung mendekatkan teori dengan praktik. Mahasiswa bukan hanya mempelajari konsep-konsep kewirausahaan secara teori, tetapi juga harus menghadapi situasi nyata yang mendorong mereka untuk menemukan solusi secara mandiri. Dengan pengalaman ini, mahasiswa dapat belajar cara menghadapi tantangan yang sebenarnya di dunia nyata, seperti ketidakpastian pasar, keterbatasan sumber daya, dan masalah yang muncul dalam operasional bisnis sehari-hari.

Program ini memberikan kesempatan bagi para mahasiswa untuk mencoba ide bisnis mereka di dunia nyata dan menerima masukan yang berguna dari para mentor dan praktisi. Dengan begitu, mereka bisa mengetahui kekuatan dan kelemahan model

bisnis yang mereka rancang, serta mendapatkan perspektif mengenai cara mengatasi hambatan yang mungkin muncul selama perjalanan bisnis. Manfaat dari program PKM-Kewirausahaan tidak hanya terfokus pada peningkatan keahlian mahasiswa, tetapi juga berdampak positif bagi masyarakat serta perekonomian secara menyeluruh. Mahasiswa sukses ngutamaké usaha sajrone bakal muncul minangka wirausaha muda sing duwé potensi kanggo mikiri lapangan kerja, nggersaké yen liya nggawe bisnis, lan maringi sumbangsih sajrone pertumbuhan ekonomi lokal lan nasional.

Ditambah lagi, prestasi mahasiswa dalam program ini dapat memicu perkembangan budaya kewirausahaan yang semakin kokoh di kalangan pemuda Indonesia. Dengan adanya pengusaha muda yang mahir dan berinovasi, Indonesia akan semakin siap menghadapi tantangan global serta memanfaatkan peluang baru yang muncul di pasar internasional.

Program PKM-Kewirausahaan adalah sangat penting dalam meningkatkan mutu pendidikan pelajar di universitas. Selain menyediakan keterampilan praktis yang dibutuhkan dalam dunia wirausaha, program ini juga bertujuan untuk melahirkan generasi wirausahawan yang tidak hanya memiliki pengetahuan, tapi juga kemampuan dalam mengelola serta mengembangkan bisnis dengan baik. Dengan pengalaman praktis dalam menjalankan bisnis, mahasiswa akan lebih siap untuk memasuki dunia kerja atau mulai usaha sendiri setelah menyelesaikan studi. Program ini tampak bagaimana pendidikan tinggi bisa membentuk wirausahawan yang sukses bukan sekadar secara finansial, tapi juga memberi dampak positif pada ekonomi dan masyarakat.

3. Metode Penelitian

3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Menurut Creswell yang dikutip oleh Murdiyanto (2020), penelitian kualitatif adalah proses untuk menggali makna dari fenomena sosial dan permasalahan yang dihadapi oleh manusia. Penelitian kualitatif digunakan sebagai strategi untuk mencari makna, pemahaman, konsep, ciri, gejala, simbol, dan deskripsi tentang suatu fenomena, dengan menggunakan berbagai metode dan fokus. Penelitian ini bertujuan untuk menyelami fenomena secara mendalam dan komprehensif, memberikan penekanan pada kualitas dan keberagaman metode, serta menyajikan hasilnya dalam bentuk naratif dalam konteks ilmiah (Sidiq dan Choiri, 2019).

Menurut Sugiyono (2020:9), metode penelitian kualitatif adalah teknik yang diterapkan pada situasi alami objek penelitian, dengan peneliti sebagai instrumen utama. Pengumpulan data dilakukan melalui triangulasi (menggabungkan berbagai sumber), analisis data bersifat induktif, dan fokus utama penelitian kualitatif adalah pada penafsiran makna, bukan pada generalisasi.

Dari penjelasan ini, dapat disimpulkan bahwa penelitian kualitatif adalah metode yang menggunakan cerita atau kata-kata untuk menguraikan dan menjelaskan makna dari berbagai fenomena, gejala, dan situasi sosial. Oleh karena itu, peneliti perlu memiliki pemahaman teori yang baik untuk menganalisis kesenjangan antara konsep teoritis dan fakta yang ada.

Penelitian kualitatif melibatkan hubungan yang setara antara peneliti dan subjek penelitian, dengan interaksi yang empatik. Penelitian ini juga mengedepankan deskripsi rinci tentang kejadian, situasi, dan fenomena, serta memberi perhatian pada kualitas pengalaman subjek. Penelitian kualitatif memberikan wawasan yang lebih mendalam karena data dikumpulkan secara langsung dari partisipan yang terlibat langsung dalam konteks sosial yang menjadi objek penelitian.

3.2 Teknik Pengumpulan Data

Sugiyono (2020:105) menjelaskan bahwa terdapat empat teknik pengumpulan data yang umum digunakan, yaitu observasi, wawancara, dokumentasi, dan triangulasi data.

1. **Observasi**

Observasi adalah suatu metode di mana peneliti secara langsung mengamati situasi sosial untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam mengenai konteks data. Tujuannya adalah untuk memperoleh pandangan yang komprehensif. Pada tahap observasi, peneliti terlebih dahulu berinteraksi dengan subjek penelitian untuk membangun hubungan yang lebih akrab dan nyaman.

2. **Wawancara**

Wawancara adalah proses komunikasi antara dua orang untuk saling bertukar informasi dan ide melalui serangkaian pertanyaan dan jawaban, dengan tujuan untuk menghasilkan makna dalam topik tertentu. Wawancara digunakan oleh peneliti untuk berinteraksi dengan subjek penelitian dan mengumpulkan data yang diperlukan.

3. **Dokumentasi**

Dokumentasi merujuk pada kumpulan catatan yang mencatat peristiwa atau informasi yang telah terjadi, seperti tulisan, gambar/foto, atau karya-karya penting dari individu atau lembaga. Teknik ini digunakan untuk melengkapi data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara, dengan cara mempelajari dan menyelidiki dokumen permanen yang tercatat. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan dapat dipertanggungjawabkan dengan lebih jelas dan valid.

4. **Triangulasi Data**

Triangulasi adalah teknik pengumpulan data yang menggabungkan berbagai metode dan sumber data yang ada. Dalam triangulasi, peneliti menggunakan beberapa metode pengumpulan data yang berbeda untuk mendapatkan informasi dari sumber yang sama, sehingga data yang diperoleh lebih akurat dan dapat dipercaya..

3.3 Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono (2020:131), analisis data adalah tahap di mana data yang diperoleh dari berbagai sumber, seperti wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, disusun dan diorganisir secara sistematis. Proses ini melibatkan pengelompokan data ke dalam kategori-kategori tertentu, penjabaran menjadi unit-unit yang lebih rinci, penggabungan informasi, pembentukan pola, seleksi elemen penting yang perlu dianalisis, serta pembuatan kesimpulan yang dapat dipahami dengan jelas oleh peneliti dan pihak lainnya.

Berdasarkan pendapat Miles dan Huberman yang dikutip oleh Sugiyono (2020:133), proses analisis data kualitatif berlangsung secara terus-menerus dan dinamis, saling berinteraksi hingga data yang dianalisis dianggap lengkap. Dalam penelitian ini, analisis data mengikuti model interaktif yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman, yang terdiri dari tiga langkah analisis:

1. **Reduksi Data**

Data yang telah dikumpulkan perlu dianalisis melalui reduksi data, yaitu penyederhanaan data dengan cara menggabungkan, memilih, dan memilah informasi yang relevan. Fokus diberikan pada hal-hal yang penting dan pencarian tema atau pola tertentu. Reduksi data akan menghasilkan

gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti dalam memahami data.

2. **Penyajian Data**

Data yang telah direduksi disusun dengan rapi agar peneliti dapat menarik kesimpulan dan mengambil langkah-langkah selanjutnya. Format yang umum digunakan untuk menyajikan data kualitatif biasanya berupa teks naratif yang menggambarkan hasil temuan secara rinci.

3. **Penarikan Kesimpulan**

Hasil penelitian kualitatif seringkali berupa temuan baru yang belum pernah ada sebelumnya. Namun, kesimpulan awal tersebut mungkin belum sepenuhnya jelas, sehingga perlu dilakukan verifikasi. Verifikasi dilakukan dengan memeriksa kembali data yang telah disederhanakan untuk memastikan bahwa kesimpulan yang ditarik tetap konsisten dan dapat dipertanggungjawabkan.

4. **HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1 **Profil Usaha**

Produk lumpia dan sosis saus mentai ini tersedia di pasaran dengan merek Rollsbite dan Sosmen. Rollsbite ini menggambarkan pemikiran tentang lumpia yang diputar dan siap dinikmati setiap kali digigit. Nama ini menciptakan kesan yang trendi dan mudah diingat oleh para target pasar kami. Lumpia ini bukan hanya camilan lezat, tetapi juga memberikan manfaat kesehatan karena kaya serat dan vitamin dari sayuran. Pengolahan yang dilakukan dengan kebersihan yang baik sangat penting untuk memastikan bahan baku yang digunakan adalah bahan berkualitas dan proses produksi berjalan lancar. Produk ini cocok dinikmati oleh semua orang, dari anak-anak hingga orang dewasa, dan bisa menjadi opsi camilan yang sehat.

Sosis saus mentai ini adalah produk inovatif yang mencampurkan cita rasa gurih sosis dengan saus mentai yang creamy dan lezat. Sosis yang dipilih untuk produk ini adalah sosis berkualitas tinggi yang dipanggang atau digoreng hingga matang dengan sempurna, sehingga memberikan tekstur yang juicy dan kenyal. Saus mentai yang asalnya dari Jepang telah dimodifikasi dengan bahan-bahan yang mudah didapat untuk memberikan sentuhan creamy dan gurih. Gabungan sosis dan saus mentai pada produk ini menciptakan camilan yang istimewa dengan cita rasa yang menggugah selera, serta diminati oleh pelbagai kalangan. Rollsbite ini kami tawarkan dengan harga Rp 2000,-, sementara sosmen kami hadir dengan harga Rp 3500,-. Kami berharap kualitas rasa yang istimewa namun dengan harga yang terjangkau dapat menarik perhatian konsumen.

Metode pemasaran produk yang digunakan kami populer dengan istilah "menjemput bola". Kami menawarkan produk kami di berbagai lapangan sepak bola di Surabaya. Di tempat tersebut, terdapat beragam usia yang hadir, rasanya tidak lengkap jika menonton pertandingan bola tanpa camilan, terutama jika camilan yang ditawarkan memiliki harga murah tetapi kualitas rasanya yang tinggi. Kami juga melaksanakan sistem pre order seminggu sekali.

4.2 **Hasil Usaha**

Penelitian ini dilakukan untuk meneliti seberapa efektif inovasi produk lumpia dan sosis saus mentai dalam meningkatkan minat berwirausaha mahasiswa yang mengikuti Program Kreativitas Mahasiswa – Kewirausahaan. Di samping itu, penelitian ini meneliti bagaimana strategi pemasaran dapat berpengaruh positif terhadap peningkatan signifikan pendapatan dalam minat berwirausaha mahasiswa dan juga pertumbuhan

cepat pendapatan produk setelah memahami pasar dengan mendalam.

Strategi pemasaran yang dipilih pada awal pelaksanaan usaha ini adalah "menjemput bola", dengan asumsi bahwa para konsumen yang sedang berada di lapangan akan tertarik untuk membeli sesuatu sambil menikmati pertandingan. Tak hanya menargetkan penonton laga, kita juga berfokus pada para pemain sebelum dan setelah pertandingan.

Dalam produk Rollsbite, strategi pemasaran yang diterapkan terasa sangat berhasil dan membuka peluang besar untuk menjadi usaha yang sukses. Tetapi bagi sosmen, nampaknya terdapat segmen pasar lain yang dapat dimanfaatkannya. Akhirnya pangsa pasar kami terbagi menjadi dua: Rollsbite untuk pelaku dan penonton pertandingan, sementara sosialisasi kami ditujukan kepada masyarakat umum di luar area pertandingan.

Penggunaan media seperti Instagram serta WhatsApp telah terbukti efektif dalam menarik perhatian lebih banyak konsumen. Dengan memanfaatkan jaringan dari pelaku usaha, usaha yang sedang berjalan berhasil menjangkau berbagai titik lokasi. Metode ini turut meningkatkan minat kewirausahaan di kalangan para pelaku usaha yang masih menjadi mahasiswa. Promosi yang dilakukan sangat efisien, tidak hanya dengan tatap muka, tetapi juga dapat dilakukan kapan pun dan di mana pun dengan memanfaatkan teknologi yang mereka gunakan sehari-hari.

4.3 Peningkatan Pendapatan Produk

Penjualan Produk Lumpia dan Sosis Saus Mentai mengalami peningkatan yang pesat selama tiga bulan program berjalan.

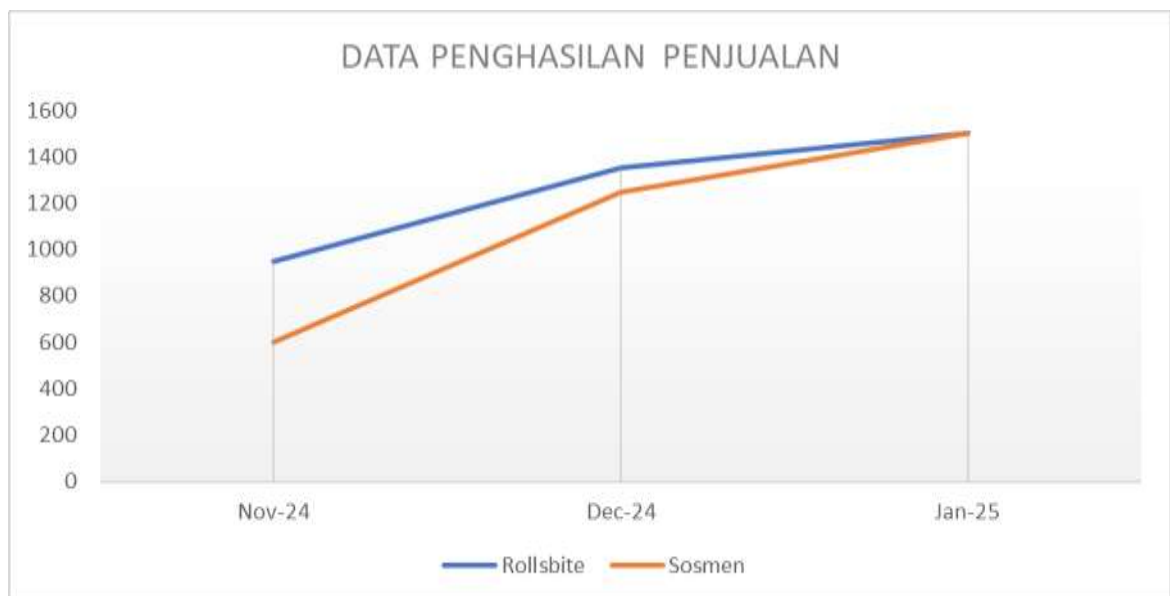


Diagram 1. Data Penghasilan Penjualan Rollsbite dan Sosmen selama 3 bulan

Strategi pemasaran pada bulan November 2024 ini dapat dikatakan tradisional, dengan fokus pada promosi dari mulut ke mulut dan distribusi yang terbatas. Para pelaku usaha sedang berupaya mencari pangsa pasar yang sesuai agar usaha berjalan lancar dan efisien tanpa mengorbankan waktu dan tenaga, namun tetap menghasilkan pendapatan yang optimal.

Ada peningkatan pendapatan pada bulan Desember 2024 ini karena promosi melalui media sosial telah berhasil menjadikan hasil yang positif tumbuh. Terdapat juga penawaran paket hemat untuk pembelian dalam jumlah besar. Di samping itu, para

mahasiswa telah melakukan analisis sederhana terhadap preferensi konsumen, mulai dari menerima saran dan umpan balik dari para konsumen hingga memperbaiki kemasan produk.

Pada Januari 2025, terjadi peningkatan kembali karena para pelaku usaha sukses menjangkau pangsa pasar yang lebih luas. Pemilihan strategi pemasaran dinilai tepat dan diyakini bisa lebih meningkatkan pendapatan dengan efisien. Di samping itu, pelaku usaha juga bekerjasama dengan acara-acara yang diadakan di sekitar tempat pertandingan, serta bazar yang diselenggarakan di sekitar lokasi produksi usaha. Produk yang telah terjual melalui media sosial tetap memberikan hasil yang baik dengan kemudahan bagi konsumen dalam melakukan pemesanan.

Kenaikan pendapatan ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang didasarkan pada pemahaman pasar telah terbukti efektif. Ada beberapa poin utama yang perlu diperhatikan, yaitu:

1. Konsumen dengan minat pada inovasi makanan unik dengan harga yang terjangkau.
2. Kemasan serta bentuk produk yang menarik akan meningkatkan daya tarik produk, terutama bagi segmen pasar yang ditargetkan pada anak muda.
3. Peningkatan akses melalui strategi pemasaran digital berpengaruh positif terhadap peningkatan volume penjualan.

4.4 Minat Berwirausaha Mahasiswa

Peningkatan minat berwirausaha mahasiswa juga mengalami peningkatan

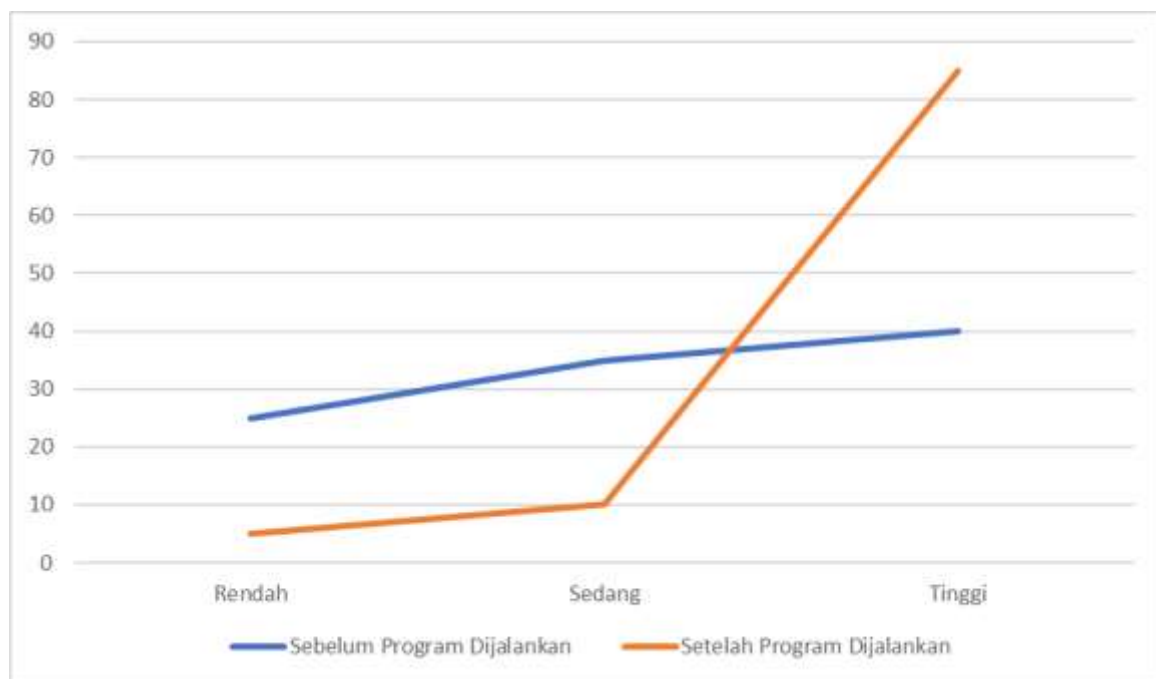


Diagram 2. Peningkatan Minat Berwirausaha Mahasiswa

Diagram di atas mengindikasikan bahwa sebelum program dimulai, sekitar seperempat dari jumlah total mahasiswa menunjukkan minat rendah terhadap wirausaha. Ini menunjukkan bahwa ada kurangnya semangat awal atau pemahaman yang kurang terhadap potensi kewirausahaan sebagai pilihan karier. Mahasiswa masih agak ragu atau punya minat tapi belum yakin benar-benar untuk memulai usaha. Kurangnya pemahaman terhadap strategi bisnis dan kekhawatiran terhadap risiko

merupakan faktor yang berkontribusi pada hal tersebut. Sementara bagi mahasiswa yang sudah menunjukkan minat besar dalam berwirausaha sebelum program dimulai, mencapai angka 40%. Kelompok ini terdiri biasanya dari mahasiswa yang sudah memiliki dasar pengetahuan atau sedikit pengalaman dalam bidang wirausaha, seperti menjalankan bisnis kecil.

Sebelum program dimulai, minat mahasiswa terhadap kewirausahaan didistribusikan secara merata, dengan mayoritas tertuju pada kategori sedang. Ada potensi yang dapat ditingkatkan melalui program yang memberikan pengetahuan praktis dan pengalaman langsung, menunjukkan kesempatan untuk pengembangan yang lebih baik.

Setelah program selesai dijalankan, persentase mahasiswa dengan minat rendah dalam berwirausaha menurun secara signifikan dari 25% menjadi hanya 5%. Hal ini menunjukkan bahwa program telah berhasil memberikan motivasi dan meningkatkan rasa percaya diri pada hampir semua mahasiswa, termasuk yang sebelumnya merasa ragu atau kurang antusias. Bukan cuma mahasiswa dengan tingkat kategori rendah yang alami penurunan, mahasiswa dengan tingkat kategori sedang juga alami penurunan dari sebelumnya 35% jadi 10%. Penurunan ini disebabkan oleh peningkatan jumlah mahasiswa di kategori tinggi. Mereka yang sebelumnya dalam kategori sedang kini diberi motivasi tambahan dan pemahaman yang lebih baik mengenai kewirausahaan, sehingga naik ke kategori tinggi. Salah satu prestasi penting adalah peningkatan yang signifikan pada kategori tinggi, dari 40% hingga 85%. Banyak mahasiswa yang berhasil memahami nilai dan manfaat berwirausaha setelah mengikuti program ini. Mereka penuh semangat ingin memulai bisnis, yakin bahwa usaha tersebut dapat membuka peluang karier yang berhasil. Program ini berhasil meningkatkan minat berwirausaha mahasiswa secara signifikan. Faktor keberhasilan melibatkan pengalaman praktis dalam mengelola bisnis, peningkatan pendapatan yang terlihat jelas, dan panduan menyeluruh dalam memahami bidang-bidang bisnis seperti pemasaran, keuangan, dan penjualan.

5. Kesimpulan Dan Saran

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi produk Rollsbite dan Sosmen yang dipasarkan melalui strategi pemasaran berbasis pemahaman pangsa pasar yang mendalam, berhasil meningkatkan minat berwirausaha mahasiswa serta pendapatan produk yang signifikan. Penggunaan media sosial, promosi mulut ke mulut dan pemanfaatan koneksi para pelaku usaha terbukti efektif dalam memperluas jangkauan pasar dan menarik konsumen. Hasil yang positif juga tercermin pada peningkatan pendapatan produk selama tiga bulan program, yang mengindikasikan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan mampu menghasilkan keuntungan yang signifikan.

Selain itu, program ini berhasil meningkatkan minat berwirausaha mahasiswa secara drastis. Sebelum program, sebagian besar mahasiswa memiliki minat rendah atau sedang terhadap kewirausahaan. Namun setelah mengikuti program, jumlah mahasiswa dengan minat tinggi meningkat signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa program tidak hanya memberikan motivasi, tetapi juga membekali mahasiswa dengan keterampilan praktis yang dibutuhkan untuk memulai dan mengelola usaha.

5.2 Saran

Para pelaku usaha disarankan untuk terus melakukan riset pasar untuk memahami perubahan tren konsumen, sehingga dapat menyesuaikan produk dan strategi

pemasaran secara lebih fleksibel dan responsif. Untuk meningkatkan dan mempertahankan minat berwirausaha, program-program seperti ini perlu terus ditingkatkan dengan memberikan pelatihan lebih lanjut tentang pengelolaan bisnis, pemasaran, keuangan, dan inovasi produk.

6. Daftar Pustaka

- Cresswell,J.W. (dalam Murdiyanto,2020). Research Design: Pendekatan Kualitatif Kuantitatif, dan Campuran. Yogyakarta :Pustaka Belajar
- Hassan,A., ET AL.(2020). " Pengaruh Program Kewirausahaan Mahasiswa Terhadap Keterampilan Kewirausahaan Mahasiswa : Pengalaman Praktis dan Pembelajaran Langsung." Jurnal Pengembangan Kewirausahaan, 12(2),125-134
- Ikatan Akuntan Indonesia (2019). Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP). Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia
- Maryam, R.(2015). Kemandirian dalam Kewirausahaan. Yogyakarta: Pustaka Belajar
- Miles, M.B., & Huberman,A.M. (dalam Sugiyono,2020). Analisis data Kualitatif: Aplikasi pada Penelitian Ilmu Sosial dan Pendidikan. Jakarta: RagaGrafindo Persada
- Pyysiainen, J. (2016). Kewirausahaan : Keterampilan dan Pengetahuan Untuk Sukses dalam Dunia Usaha. Helsinki; Universitas Helsinki Press.
- Sidiq, A., & Choiri, M.(2019). Metode Penelitian Kualitatif: Teori, Prosedur, dan Aplikasi. Malang: UMM Press

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).