

PELATIHAN ENTREPRENEURSHIP MAHASISWA MENGHADAPI ERA NEW NORMAL COVID-19

Rif'iy Qomarrullah¹, Lestari Wulandari S², Muhlisin³

^{1,2} Universitas Cenderawasih, ³Universitas Wahid Hasyim
qomarrifqi77@gmail.com

Abstract

This training aims to increase student knowledge in the "new normal" era through training on new normal covid-19 entrepreneurship marketing strategies. Students are expected to be able to survive and produce competitive products or services that are able to compete in competitive competition. The method of implementing this service program is done by conducting early identification of students related to the problems and obstacles faced by students. The activity was carried out online at Yapis Papua University and Wahid Hasyim University Semarang, involving 40 people, and evaluation of activities using questionnaires and questions and answers. The results of the service show that cognitive, affective and psychomotor have an average increase, besides that training is carried out to provide added value and improve various marketing strategies which include the 4Ps (product, place, price and promotion). Therefore, both parties carry out the program with three steps, namely material preparation, training or socialization. Recommendations that can be given are the need to improve the quality of educators, media and increase student learning motivation.

Keywords: *Entrepreneurship, New Normal, Covid-19*

Abstrak

Pelatihan ini bertujuan untuk menambah pengetahuan mahasiswa di era "new normal" melalui pelatihan strategi pemasaran entrepreneurship new normal covid-19. Mahasiswa diharapkan mampu bertahan dan menghasilkan daya saing produk atau jasa yang mampu bersaing dalam persaingan yang kompetitif. Metode pelaksanaan program pengabdian ini dilakukan dengan melakukan identifikasi dini terhadap mahasiswa yang terkait dengan permasalahan dan kendala yang dihadapi mahasiswa. Kegiatan dilaksanakan secara daring di Universitas Yapis Papua dan Universitas Wahid Hasyim Semarang, dengan melibatkan 40 orang, dan evaluasi kegiatan menggunakan kuesioner, dan tanya jawab. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa secara kognitif, afektif dan psikomotor memiliki peningkatan secara rata-rata, selain itu pelatihan dilakukan untuk memberikan nilai tambah dan meningkatkan berbagai strategi pemasaran yang meliputi 4P (*product, place, price dan promotion*). Oleh karena itu, kedua belah pihak melaksanakan program dengan tiga langkah yaitu persiapan materi, pelatihan atau sosialisasi. Rekomendasi yang dapat diberikan yakni perlunya peningkatan kualitas pendidik, media dan peningkatan motivasi belajar mahasiswa.

Kata Kunci: *Entrepreneurship, New Normal, Covid-19*

Submitted: 2021-06-29

Revised: 2021-07-05

Accepted: 2021-07-28

Pendahuluan

Perkembangan teknologi di era industri 4.0 (*disruption era*) telah memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap proses pembelajaran, salah satunya di bidang pendidikan. Perguruan tinggi merupakan Lembaga Pendidikan tinggi yang memiliki fungsi dan tugas melaksanakan pembelajaran yang optimal. Kemudian, dimasa pandemi Covid-19, saat ini masyarakat dunia sedang diselimuti rasa takut terhadap virus Covid-19 (Usman dkk, 2020). Pendidikan merupakan salah satu seputar kehidupan di Indonesia yang merasakan dampak yang begitu besar akibat adanya pandemik Covid-19, untuk melakukan pencegahan salah satunya dengan melakukan pembelajaran daring yaitu melibatkan pelaksanaan pembelajaran tingkat sekolah dan perguruan tinggi yang pelaksanaannya dilakukan dari rumah. Dampak terbesar dari kebijakan ini adalah perubahan proses pembelajaran. Kebijakan yang dilakukan oleh pemerintah pada masa pandemik Covid ini dengan mengubah pelaksanaan proses pembelajaran yakni dengan memanfaatkan

teknologi sebagai media pembelajaran daring. Peristiwa semacam ini dianggap sebagai darurat pendidikan yaitu situasi krisis yang diciptakan oleh konflik atau bencana yang telah membuat tidak stabil, tidak terorganisir atau menghancurkan sistem Pendidikan dan memerlukan proses integrasi dukungan krisis dan pasca krisis.

Penggunaan teknologi sebagai alat dari kebijakan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan, tidaklah gampang karena banyak persoalan yang muncul terutama di daerah-daerah terpencil yaitu salah satunya pemahaman dan kemampuan serta jaringan internet terhadap penggunaan teknologi terkhusus menggunakan aplikasi yang belum familiar untuk dijalankan oleh pengajar atau mahasiswanya. Pembelajaran adalah suatu sistem yang melibatkan satu kesatuan komponen yang saling berkaitan dan saling berinteraksi untuk mencapai suatu hasil akhir pembelajaran sesuai dengan rencana pembelajaran yang di buat dan secara khususnya menghasilkan *output* yang sesuai dengan sasaran Departemen tersebut guna menghasilkan mahasiswa sesuai dengan target kelulusan suatu departemen (Atmajanti dkk, 2020).

Sehingga, kondisi pandemi ini membuat dosen secara khusus dan universitas secara umum harus memikirkan pola interaksi dengan mahasiswa agar berpikir efektif dan kreatif. Selanjutnya, dosen dituntut harus mampu untuk menyikapi keadaan masyarakat tersebut maka kami mengadakan program edukasi mengenai dunia bisnis yang dapat dilakukan di rumah. Dunia bisnis untuk beberapa mahasiswa masih dianggap hal yang sulit dilakukan karena membutuhkan biaya besar sebagai modal. Banyak juga mahasiswa yang malas membangun bisnis dikarenakan tidak memiliki ide dan malas berurusan dalam membuat izin membangun usaha. Melalui pengenalan dunia bisnis (*entrepreneurship*) yang kami programkan diharapkan dapat memberikan ilmu dan tips yang mudah bagi masyarakat yang minim pengetahuan dengan dunia bisnis dan kemudian diterapkan pada mahasiswa yang ingin menambah penghasilan guna menjaga kestabilan ekonomi. Pada pelatihan ini mengadaptasi pola pembelajaran dalam jaringan (daring) yang memanfaatkan salah satu aplikasi dengan pendekatan model pelatihan kolaboratif. Oleh karenanya, dengan menggunakan aplikasi ini dosen dapat memberikan materi secara daring, sehingga mahasiswa mendapatkan materi secara mudah.

Metode

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada mahasiswa Universitas Yapis Papua dan Universitas Wahid Hasyim Semarang dengan subyek berjumlah 40 orang. Pelaksanaan kegiatan adalah bulan Juni 2021 secara daring (dalam jaringan), metode pelaksanaan program dilakukan melalui *online* dengan aplikasi *Zoom Meeting* dan Grup *WhatsApp* (Ernawati, Rosalina, & Dewi, 2021). Evaluasi kegiatan menggunakan teknik wawancara, kuesioner, dan presensi dengan menggunakan *google form*. Pelaksanaan pengabdian dilakukan dengan tahapan sebagai berikut di bawah ini:

Tahap 1

- a. Berfikir kreatif, inovatif dan visioner di era global.
- b. Tinjauan umum tentang *edupreneurship*.
- c. *Edupreneurship* ditinjau dari aspek teoritis, praktis dan ilmu pengetahuan.
- d. Langkah-langkah *edupreneurship*.
- e. Teknik *edupreneurship*.
- f. Penentuan *edupreneurship* berdasarkan kebutuhan konsumen.
- g. *Edupreneurship* sebagai upaya meningkatkan kemandirian Mahasiswa.
- h. Potensi praktik *edupreneurship* sebagai peluang usaha.

Tahap 2

Langkah-langkah dan teknik *edupreneurship* melalui penampilan model oleh instruktur

Tahap 3

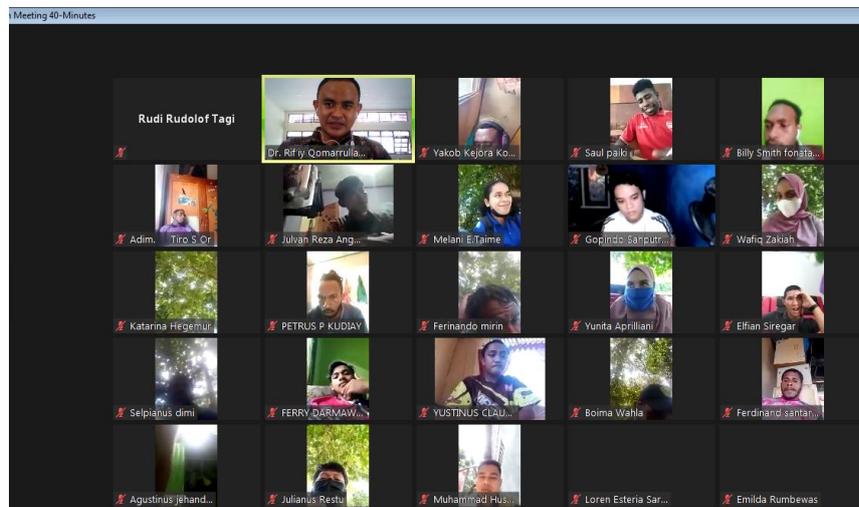
Praktik *edupreneurship* oleh peserta terhadap peserta lain secara bergiliran.

Tahap 4

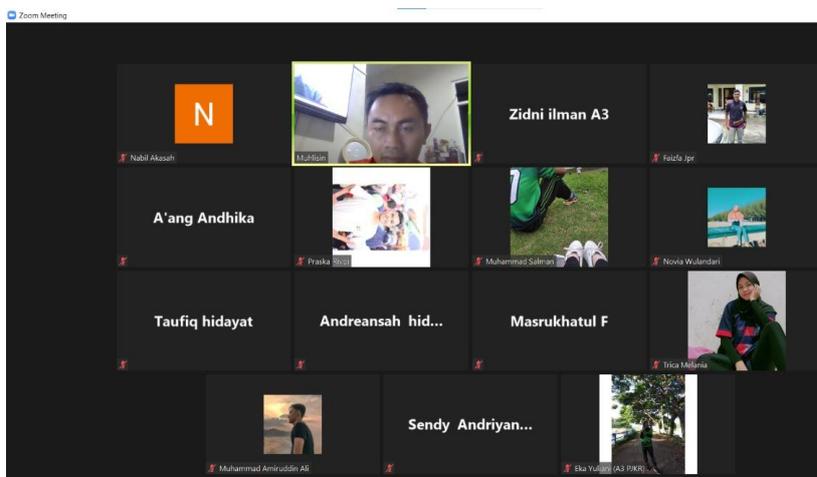
Diskusi dan evaluasi

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan secara umum berjalan dengan lancar dan tertib. Mahasiswa antusias dalam menyimak penjelasan materi teori dan peragaan yang diberikan. Antusiasme mahasiswa pun berlanjut saat sesi tanya jawab seputar pelatihan kewirausahaan. Kegiatan ini dinilai berjalan efektif karena tingkat ketertarikan masyarakat cukup tinggi terhadap pembelajaran pemasaran. Permasalahan lain yang timbul yaitu tidak adanya media pembelajaran yang memadai untuk menjelaskan suatu konsep di luar praktikum. Hal ini akan mempersulit mahasiswa dalam memahami konsep sehingga tak jarang memahami diluar konsep yang seharusnya, oleh sebab itu dosen pun harus kreatif dan inovatif. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa secara kognitif, afektif dan psikomotor memiliki peningkatan secara rata-rata, selain itu pelatihan dilakukan untuk memberikan nilai tambah dan meningkatkan berbagai strategi pemasaran yang meliputi 4P (*Product, Place, Price dan Promotion*).



Gambar 1. Pelatihan pada Mahasiswa FISIP Universitas Yapris Papua



Gambar 2. Pelatihan pada Mahasiswa FKIP Universitas Wahid Hasyim Semarang

Adapun indikator keberhasilan program pengabdian ini adalah: (1) Adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan mahasiswa sebagai mitra dalam mendesain dan menerapkan strategi pemasaran yang efektif dan menarik; dan (2) Dapat meningkatkan motivasi semangat kewirausahaan mahasiswa secara mandiri dan berdaya saing, sehingga mampu membuka lapangan kerja baru dan berkontribusi bagi perekonomian masyarakat. Pelatihan yang dilakukan diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan kemampuan mahasiswa dalam menjalankan usaha mereka demi keberlanjutan usahanya di era new normal pada pandemi corona virus 2019 (Covid-19). Berikut adalah tahapan-tahapan kegiatan yang dilakukan:

1. Tahap persiapan kegiatan

Tim pelaksana mempersiapkan dan menyiapkan kegiatan pelatihan kepada mahasiswa, kemudian pemateri menyiapkan materi pembahasan mengenai strategi pemasaran yang efektif untuk diterapkan di kondisi new normal.

2. Tahap penyampaian materi

Pemateri menjelaskan materi yang telah disiapkan tentang strategi pemasaran kemudian menginstruksikan kepada mahasiswa untuk menyimak dan menyiapkan pertanyaan serta permasalahan-permasalahan selama menjalankan bisnisnya.

3. Tahap diskusi dan tanya jawab

Setelah materi disampaikan kemudian peserta pelatihan berdiskusi mengenai studi kasus yang diberikan oleh pemateri dan didampingi langsung untuk mengerjakan studi kasus jika partisipan mendapat kesulitan dalam studi kasus tersebut.

4. Tahap pembagian kelompok

Pembagian kelompok dilakukan sesuai kriteria usaha agar lebih mudah dalam pembagian tugas dan pendampingan untuk penerapan strategi pemasaran.

5. Tahap evaluasi hasil pelatihan

Peserta pelatihan memahami dan mampu menerapkan strategi marketing yang relevan sesuai kondisi new normal pasca pandemi Covid-19, selain itu pemateri memberikan saran serta rekomendasi kepada peserta pelatihan dalam hal ini untuk tetap melakukan terobosan-terobosan baru agar tetap *survive* dan *sustainable* dalam bisnis yang dijalankan.

6. Penyampaian kesimpulan dan penutup

Setelah dilakukan evaluasi terhadap hasil pelatihan yang telah dilaksanakan maka, setiap pemateri memberikan kesimpulan sekaligus penutup pada pelatihan yang sudah berlangsung sesuai tahapan yang direncanakan.

Pengabdian ini memberikan pelatihan dan pembekalan materi terkait strategi pemasaran dan materi pendukung untuk meningkatkan pengetahuan kepada mahasiswa. Selain itu, pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam mengelola usaha. Pelatihan merupakan suatu usaha dalam rangka membina tenaga kerja, yaitu ilmu pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan seseorang dalam menjalankan usaha dan tugas-tugasnya (Krisnaldy dkk, 2021). Selama masa transisi menuju adaptasi kebiasaan baru atau disebut juga dengan era adaptasi tatanan baru, dimana masyarakat sudah mulai diperbolehkan untuk beraktifitas dengan beberapa protokol kesehatan yang harus dipatuhi. Protokol kesehatan ini perlu disosialisasikan kepada masyarakat luas termasuk bagi dosen dan mahasiswa di perguruan tinggi. Oleh karenanya, dalam zaman era pandemi ini mencari peluang usaha dan juga pekerjaan semakin sulit, namun sebagai insan berpendidikan sudah sepatutnya dengan pandemi seperti sekarang ini harus mampu mengambil peluang melalui ide-ide kreatif dengan memanfaatkan digital teknologi dan *entrepreneurship*. Kemudian, dari sinilah dosen dan mahasiswa harus mampu berkolaborasi mengembangkan terobosan-terobosan baru untuk bersama menyelamatkan Indonesia melalui keuntungan banyaknya usia muda produktif sebagai bonus demografi. Namun, yang paling penting kita juga harus mampu mengasah potensi dalam wirausaha, sebab masyarakat modern tidak hanya mencari pekerjaan akan tetapi harus mampu menciptakan peluang dan lapangan kerja.

Kondisi pandemi ini memaksa kita semua untuk mengisolasi diri di rumah dan tidak boleh keluar rumah supaya tidak terpapar virus corona ini (Anggriani, Abdurrahman, & Ibrahim, 2021). Beberapa daerah juga menerapkan sistem PSSB (Pembatasan Sosial Berkala Besar) sehingga aktivitas semakin terhambat. Pekerjaan dan bisnis terpaksa harus dilakukan secara WFH (*Work From Home*), mahasiswa dan siswa sekolah pun harus belajar melalui daring yang disebut pembelajaran jarak jauh. Selanjutnya disisi lain, kondisi ini juga membuat sebagian orang mencari-cari ide dan peluang usaha yang dapat dilakukan selama di rumah saja. Bisnis ini dinilai mampu bertahan di kondisi krisis karena meningkatnya permintaan layanan antar untuk memenuhi kebutuhan individu akan makanan dan barang konsumsi harian tanpa harus meninggalkan rumah. Memang benar pandemi Covid-19 memberikan tantangan pada berbagai pelaku bisnis, namun ada berbagai peluang yang bisa dimanfaatkan (D, Erwan, & Wahid, 2021). Kemudian, sikapi pilih tren bisnis mana yang sedang berkembang dan gunakan tips ini sebelum memulai bisnis: cek dulu kondisi keuangan, analisis peluang dan kebutuhan pasar, buat target yang jelas, pertimbangkan masalah *supply*, berikan pelayanan konsumen yang terbaik dan maksimalkan kehadiran teknologi digital atau *online* karena calon pelangganmu bisa mudah berbelanja barang yang dicari.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan, selanjutnya dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan secara umum berjalan dengan lancar dan tertib. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa secara kognitif, afektif dan psikomotor memiliki peningkatan secara rata-rata, selain itu pelatihan dilakukan untuk memberikan nilai tambah dan meningkatkan berbagai strategi pemasaran yang meliputi 4P (*Product, Place, Price dan Promotion*).

Adapun saran sebagai rekomendasi yang dapat diberikan yakni diharapkan di masa mendatang insan-insan muda Indonesia cerdas kreatif dapat meningkatkan semangat berwirausaha agar dapat menjalankan bisnis serta menciptakan peluang ekonomi kreatif melalui peluang usaha digital agar bisa membantu menopang perekonomian keluarga dan negara.

Daftar Pustaka

- Anggriani, R., Abdurrahman, & Ibrahim, I. D. (2021). Pelatihan Strategi Pemasaran Di Era New Normal Pada Kalangan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bumigora. *ADMA: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 1(2), 91-98.
- Atmajanti, Calvina, I., Richtiara, G. C., Khairunnisa I. S., K., Az-Zahra, D., Sophia, N. A., et al. (2020). Edukasi Protokol Kesehatan New Normal dan Pengenalan Dunia Bisnis di Tengah Pandemi Covid-19 Melalui Media Sosial. *Jurnal Layanan Masyarakat (Journal of Public Service)*, 4(2), 472-478.
- D, N., Erwan, & Wahid, A. (2021). Implementasi Penerapan Teknik Mind Mapping untuk Meningkatkan Kebiasaan Belajar Siswa di SMP Negeri 23 Makassar. *PROFICIO: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 44-52.
- Ernawati, Rosalina, L., & Dewi, M. (2021). Efektivitas E Learning Mata Kuliah Kewirausahaan di Universitas Negeri Padang pada Masa Pandemi COVID 19. *IJIRSE (Indonesian Journal of Informatic Research and Software Engineering)*, 1(1), 9-15.
- Krisnaldy, Saepudin, A., Wibowo, T., Ainaink, N., & Ridwan, N. A. (2021). Pelatihan Menjadi Wirausaha di Masa Pandemi Covid19 Bagi Ibu PKK. *Abdi Laksana*, 2(2), 320-326.
- Usman, M., Mario, Hasbi, Rahmat, M., & Arsyad, G. (2020). Pemanfaatan Sistem Kelola Pembelajaran (Sikola) Sebagai Media Pembelajaran Daring (On Line) Bagi Dosen dan Mahasiswa Perguruan Tinggi di Masa Pandemi. *HUMANIS: Jurnal Pengabdian Kepada* , 19(2), 66-74.