

**Memaksimalkan Potensi *Studentpreneur*
di Lingkungan Universitas Respati Yogyakarta (UNRIYO)
melalui Pembinaan Manajemen Keuangan, Manajemen
Sumber Daya Manusia (SDM), dan Pelatihan *E-Marketing***

**Novi Wulandari¹, Dian Rhesa Rahmayanti², Dwi Lisa Susanti³, Khaula Lutfiati
Rohmah⁴, Metty⁵, Setyo Mahanani Nugroho⁶**

¹ Program Studi Sastra Inggris, Universitas Respati Yogyakarta,

novi.wulandari@mail.ugm.ac.id

ABSTRAK

Studentpreneur, secara sederhana dapat dimaknai sebagai pelajar/mahasiswa yang berwirausaha. Sebagai universitas yang menjunjung tinggi nilai *entrepreneurship* dalam visi misinya, Universitas Respati Yogyakarta (UNRIYO) telah menerapkan ilmu kewirausahaan sebagai suatu mata kuliah wajib di masing-masing prodi yang tidak hanya memuat teori, tetapi aplikasi berupa praktik berwirausaha. Dengan adanya mata kuliah ilmu kewirausahaan tersebut, diharapkan jiwa berwirausaha dalam diri mahasiswa terbentuk dan berkembang. Akan tetapi, pada kenyataannya, berdasarkan hasil survey tim, jumlah mahasiswa yang berwirausaha masih kurang dari 5%.

Berdasarkan hasil observasi tim pengabdian diketahui bahwa terdapat tiga pokok permasalahan yang dihadapi oleh para *studentpreneur*, yakni: 1) kurangnya kecakapan dalam mengatur keuangan; 2) kurangnya kecakapan dalam memajemen SDM; dan 3) kurang maksimalnya keterampilan berpromosi dengan memanfaatkan media elektronik. Untuk membantu memecahkan permasalahan *studentpreneur* tersebut, tim pengabdian berinisiatif mengadakan *workshop* seputar manajemen keuangan, manajemen SDM, dan *E-Marketing* yang telah dilaksanakan pada tanggal 28 April 2018. *Workshop* ini dihadiri oleh 60 mahasiswa, yang terdiri atas mahasiswa yang sudah menjalankan usaha dan/atau mahasiswa yang tertarik untuk berbisnis. Selain dibekali dengan teori tentang manajemen keuangan, manajemen SDM, dan *e-marketing*, para peserta *workshop* juga diminta untuk membuat *business plan* sederhana secara berkelompok dan mempresentasikan hasilnya. Dari kegiatan tersebut, diketahui bahwa mahasiswa mempunyai ide-ide kreatif dalam membangun sebuah bisnis yang mampu bersaing di pasar.

Kata kunci: Studentpreneur, Entrepreneurship, Manajemen Keuangan, Manajemen SDM, E-marketing

ABSTRACT

Studentpreneur, can be simply interpreted as an entrepreneurial student. As a university that values entrepreneurship in its vision, Respati Yogyakarta University (UNRIYO) has applied entrepreneurship as a compulsory subject in each study program which not only contains theory, but also applies the entrepreneurship practice. By the entrepreneurship courses, it is expected that the entrepreneurship spirit within the students is well-formed and developed. However, in fact, based on the results of the team survey, the number of studentpreneur is still less than 5%.

Based on the observation done by the team, it is known that there are three subjects faced by the studentpreneur, namely: 1) lack of skill in financial management; 2) lack of skill in managing human resources; and 3) lack of skill in doing promotion by utilizing media.

To overcome the student's problems, the team took the initiative to hold a workshop on financial management, human resource management, and e-marketing which was held on April 28, 2018. The workshop was attended by 60 students, consisting of students who already run the business and / or students who are interested in doing business. In addition to being equipped with theories on financial management, human resource management, and e-marketing, the workshop participants were also asked to create a simple business plan in groups and present the results. From these activities, it is known that students have creative ideas in building a business which is able to compete in the market.

Keywords: Studentpreneur, Entrepreneurship, Financial Management, Human Resource Management, E-marketing

1. PENDAHULUAN

Studentpreneur, secara sederhana dapat dimaknai sebagai pelajar/mahasiswa yang berwirausaha. Usaha tersebut dapat dilaksanakan baik di dalam maupun di luar lembaga pendidikan dengan produk yang inovatif dan menghasilkan *income* dari aktifitas usahanya serta berbasis keilmuan yang diperoleh selama studi (Pratiwi, 2017). Di tengah padatnya jadwal kuliah, tumpukan tugas, serta kegiatan kemahasiswaan lain, tak menyurutkan niat mahasiswa untuk tetap menyalurkan *passion* nya dalam berwirausaha, baik atas dasar hobi, kesenangan semata, maupun atas dasar kemandirian.

Di dalam dunia pendidikan, Barnawi dan Arifin (2012) berpendapat bahwa pendidikan kewirausahaan sangat perlu untuk diintegrasikan ke dalam kurikulum pendidikan antara lain dengan mengintegrasikannya ke dalam mata pelajaran, ekstrakurikuler, buku ajar, kultur lingkungan sekolah, dan muatan lokal. Selain itu pendidikan kewirausahaan lebih memfokuskan pembelajaran pada pengembangan diri, serta menitikberatkan pada praktik berwirausaha. Gagasan tersebut tentunya akan jauh lebih baik apabila diterapkan di setiap jenjang pendidikan. Tujuan utamanya tentu untuk menumbuhkan jiwa kemandirian pada setiap siswa atau mahasiswa agar menjadi generasi *job creator* bukan *jobseeker*.

Sebagai universitas yang menjunjung tinggi nilai *entrepreneurship* dalam visi misinya, Universitas Respati Yogyakarta (UNRIYO) telah menerapkan ilmu kewirausahaan sebagai suatu mata kuliah wajib di masing-masing prodi yang tidak hanya memuat teori, tetapi aplikasi berupa praktik berwirausaha. Setelah mahasiswa dibekali dengan teori-teori dasar berwirausaha, mereka diberi kebebasan untuk menentukan jenis usaha yang diinginkan, tentunya dengan mempertimbangkan pasar (*target market*). Setelah menentukan jenis usaha yang diinginkan, mahasiswa dibimbing untuk menentukan konsep yang tepat guna dan tepat sasaran. Tidak berhenti di situ, universitas melalui masing-masing fakultas juga menyediakan sarana berupa tempat bagi mahasiswa untuk melakukan proses wirausahanya. Mahasiswa yang terbagi dalam beberapa kelompok melakukan praktik berwirausaha selama 3-4 hari. Setelah praktik tersebut selesai dilaksanakan, masing-masing kelompok diminta untuk mempresentasikan praktik berwirausaha tersebut mulai dari konsep awal, modal awal, pengeluaran, pendapatan, serta kendala-kendala yang dihadapi selama melaksanakan kegiatan praktik tersebut.

Dengan adanya mata kuliah ilmu kewirausahaan tersebut, diharapkan jiwa berwirausaha dalam diri mahasiswa terbentuk dan berkembang. Akan tetapi, pada

kenyataannya, berdasarkan data dari bagian kemahasiswaan UNRIYO, jumlah lulusan yang berwirausaha masih kurang dari 5%¹.

2. PERMASALAHAN MITRA

Berpijak dari ekspektasi visi dan misi universitas dalam bidang kewirausahaan yang tidak sesuai dengan luaran, berupa jumlah *studentpreneur* yang signifikan, maka tim pusat studi kewirausahaan merasa perlu memberikan pembinaan dan pelatihan yang lebih intensif.

Beberapa faktor yang menyebabkan minimnya jumlah mahasiswa dan lulusan yang berwirausaha adalah kurangnya pengetahuan tentang kewirausahaan di antaranya tentang manajemen keuangan, manajemen SDM, dan *skill* pemasaran.

Berdasarkan hasil wawancara informal dengan para mahasiswa dan lulusandi lingkungan UNRIYO, seringkali ditemukan para mahasiswa dan lulusantersebut cenderung fluktuatif dalam menjalankan usahanya dikarenakan sebagian besar mahasiswa tersebut kurang bisa dalam mengatur waktu antara kuliah dengan bisnis. Selain masalah waktu, sebagian mahasiswa dan alumni juga mengaku kesulitan dalam memilah-milah antara keuangan pribadi dengan keuangan bisnis, sehingga seringkali mereka kehabisan modal untuk memulai usahanya lagi.

Dari sisi psikologis, beberapa *studentpreneur* juga mengalami stres ketika mereka mendapat pesanan dari pelanggan yang bersamaan dengan *deadline* tugas kuliah yang harus dikumpulkan atau ujian yang dilaksanakan dalam waktu dekat. Kebanyakan dari mereka tidak dapat begitu saja mengabaikan atau menolak pesanan dari konsumen karena menyangkut kredibilitas usaha mereka ke depannya.

Lepas dari berbagai masalah di atas, terkait dengan *skill* pemasaran, sebagian besar *studentpreneur* sudah sadar akan adanya media promosi yang efektif digunakan sebagai sarana berpromosi. Akan tetapi, mereka belum mampu memaksimalkan media-media promosi tersebut.

Dari berbagai paparan di atas, dapat disimpulkan bahwa terdapat tiga pokok permasalahan yang dihadapi oleh para *studentpreneur*, yakni:

- 1) Kurangnya kecakapan dalam memanajemen keuangan;
- 2) Kurangnya kecakapan dalam memanajemen SDM;
- 3) Kurang maksimalnya keterampilan berpromosi dengan memanfaatkan media.

3. METODE PELAKSANAAN

Sebagaimana tertuang dalam subbab Permasalahan Mitra, terdapat tiga pokok permasalahan yang dihadapi oleh para *studentpreneur*, yaitu kurangnya kemampuan dalam mengatur keuangan, waktu dan mental, serta kurang maksimalnya kecakapan mereka dalam mempromosikan usahanya baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, perlu adanya pembinaan dan pelatihan terkait dengan manajemen keuangan, manajemen Sumber Daya Manusia (SDM), dan promosi yang berkesinambungan untuk mendukung pengembangan potensi para *studentpreneur* di lingkungan UNRIYO tersebut.

Manajemen keuangan terdiri dari perencanaan keuangan dan pengelolaan keuangan. Perencanaan merupakan tahap penting dalam menjalankan bisnis yang

bermanfaat untuk menentukan target pembiayaan dan profitabilitas, sedangkan pengelolaan keuangan berperan penting dalam menjaga keberlangsungan bisnis. Mengingat pentingnya manajemen keuangan dalam berwirausaha maka mahasiswa akan dibekali materi tersebut melalui *workshop* yang terdiri atas pelatihan pembuatan anggaran bisnis, perhitungan target pembiayaan dan profitabilitas, akuntabilitas bisnis, serta penguatan modal.

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan integrasi dari beberapa kemampuan, yakni daya pikir, daya fisik, dan prestasi kerja yang dimiliki oleh masing-masing individu (Utami dkk, nd)ⁱⁱ. Manajemen SDM, dalam hal ini yang terkait dengan *studentpreneur*, merupakan suatu proses penanganan berbagai masalah yang dihadapi oleh para *studentpreneur* sehingga tujuan dalam aktifitas berwirausaha dapat tercapai. Untuk mencapai tujuan tersebut, para *studentpreneur* sebagai pengelola sistem sangat penting untuk mempelajari manajemen SDM yang terdiri atas pelatihan, pengembangan diri, dan motivasi sehingga segala sesuatu yang terkait dengan pendidikan, kewirausahaan, serta kehidupan pribadi dapat berjalan beriringan tanpa adanya kendala yang berarti. Utami dkk menambahkan bahwa terdapat 10 komponen yang harus dimiliki seorang pengusaha dalam meningkatkan dan mengelola SDM dalam mengembangkan usaha, yakni:

- 1) Kualitas pekerjaan dan inovasinya
- 2) Kejujuran dalam bekerja
- 3) Kehadiran dalam bekerja
- 4) Sikap dalam bekerja
- 5) Inisiatif dan kreatif
- 6) Kerjasama dengan pihak lain
- 7) Keandalan dalam bekerja
- 8) Pengetahuan tentang pekerjaan
- 9) Tanggung jawab terhadap pekerjaan
- 10) Pemanfaatan waktu dalam bekerja

Kesepuluh komponen tersebut akan diberikan kepada para *studentpreneur* dalam bentuk *workshop* dimana materinya akan lebih menekankan pada aspek pengembangan diri dan motivasi. Dengan adanya *workshop* ini, diharapkan bahwa para *studentpreneur* dapat belajar dan berwirausaha dengan tenang namun tetap penuh dengan konsentrasi guna menghasilkan prestasi kerja yang ingin dicapai.

Dari segi promosi, dewasa ini, strategi pemasaran berkembang pesat. Pemasaran merupakan suatu sistem dari kegiatan-kegiatan yang saling berkaitan, mulai dari kegiatan perencanaan, penentuan harga, promosi, dan distribusi barang dan jasa kepada pembeli (Swastha dalam Pratiwi, 2017). Pemasaran tidak hanya dilakukan secara tatap muka namun kini perkembangan teknologi menuntut pemasaran dilakukan secara cepat dan meluas. Hal ini tentunya menuntut kreativitas dalam melakukan pemasaran. Menjawab kebutuhan tersebut, *e-marketing* menjadi salah satu solusinya. Dengan demikian metode yang direncanakan untuk memaksimalkan *skill* pemasaran bagi *studentpreneur* di antaranya adalah dengan mengadakan pelatihan dan pendampingan *e-marketing* dalam memasarkan usaha/produk mereka. Pelatihan tersebut berupa *workshop* dan pendampingan yang akan dilakukan secara berkelanjutan sampai *studentpreneur* dipastikan mampu melakukan pemasaran tersebut secara mandiri.

4. PEMBAHASAN

4.1 Karakteristik Peserta

Workshop diikuti oleh mahasiswa Universitas Respati Yogyakarta (UNRIYO) dari berbagai prodi antara lain Sastra Inggris, Akuntansi, Ilmu Komunikasi, Kebidanan, Ilmu Gizi, Manajemen Informatika, Kesehatan Masyarakat, Sistem Informasi, dan Ilmu Keperawatan. Hal ini membuktikan bahwa informasi kegiatan yang pertama kali dilakukan oleh pusat Studi Kewirausahaan ini sampai kepada seluruh mahasiswa UNRIYO, sesuai dengan tujuan RECENT sebagai wadah mahasiswa dalam mewujudkan *entrepreneurship*.

4.2 Pelaksanaan Kegiatan

Workshop studentpreneur ini merupakan pemberian materi dan pendampingan melalui praktik kepada mahasiswa yang telah memiliki usaha maupun yang belum memulai usahanya. *Workshop* ini diawali dengan pemberian materi, kemudian dilanjutkan dengan praktik pembuatan perencanaan usaha dan dipresentasikan. Pemberian materi diisi oleh empat narasumber dari fakultas dan prodi yang berbeda. Materi yang diberikan antara lain manajemen keuangan, manajemen SDM, serta promosi melalui pemanfaatan media elektronik, khususnya media *online*. Peserta secara berkelompok diminta untuk menuliskan dan mendiskusikan perencanaan usaha di atas poster yang telah disediakan. Praktik tersebut bertujuan meningkatkan inovasi dan kreativitas peserta. Kemudian hasil perencanaan tersebut dipresentasikan dan dinilai kreativitas dan kelengkapan dari isi rencana usaha oleh para narasumber yang sekaligus menjadi juri. Kelompok pemenang mendapatkan souvenir yang bertujuan agar peserta semakin termotivasi dalam mengembangkan dan mewujudkan usaha.

Pemberian materi melalui *workshop* manajemen keuangan, manajemen SDM, serta promosi melalui media *online* bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan, pemahaman serta mengembangkan keterampilan maupun usaha yang telah dimiliki, bahkan dapat menumbuhkan jiwa *entrepreneur* pada diri mahasiswa. Materi edukasi yang disampaikan dalam manajemen keuangan antara lain fungsi keuangan, hal yang diperlukan dalam memulai bisnis, yang meliputi permodalan, *organizing*, dan pembukuan sederhana.

Dari sisi SDM, karyawan merupakan aset penting dalam menjaga stabilitas pekerjaan, meningkatkan kualitas kerja, meningkatkan inovasi dan kreativitas, menjalin komunikasi yang baik dengan pihak *intern* dan *ekstern*, serta menjaga nama baik perusahaan. Dengan demikian pemberian materi edukasi yang disampaikan dalam manajemen SDM yaitu langkah mencari SDM yang meliputi proses seleksi, rekrutmen, pelatihan karyawan, pemberian upah, dan pemberian bonus kepada karyawan.

Barang dan jasa yang telah diproduksi oleh *studentpreneur* dapat dijangkau oleh seluruh lapisan masyarakat melalui promosi yang terintegrasi internet. *Studentpreneur* dapat melakukan promosi melalui media sosial, iklan berbayar, via email, maupun SEO (*Search Engine Optimization*). Namun sebelum dipromosikan, produk dan jasa yang telah dihasilkan harus memiliki *brand* agar dapat diingat oleh konsumen dan tidak akan berpaling kepada pesaing lain.

Peserta begitu antusias mengikuti *workshop* dari awal hingga acara berakhir. Hal ini dibuktikan dengan pertanyaan yang diberikan kepada narasumber setelah sesi pemberian materi selesai. Meskipun peserta sudah ada yang memiliki usaha, namun peserta masih bingung dalam mengatur keuangan pribadi dan modal. Hal ini dapat diketahui dari pertanyaan yang diajukan. Peserta juga ingin mengetahui bagaimana cara mengembangkan usaha dalam bidang makanan, karena sebagaimana diketahui secara umum, bisnis kuliner merupakan salah satu pangsa pasar bisnis yang cukup menjanjikan. Peserta diminta untuk membuat perencanaan usaha dan dinilai oleh para

juri. Hal itu dilakukan untuk melihat kreativitas dan juga pemahaman dari peserta setelah mengikuti *workshop*. *Studentpreneur* juga disarankan agar usaha yang telah digeluti senantiasa mengikuti perkembangan tren agar dapat bertahan dan berkembang dalam persaingan pasar.

5. KESIMPULAN

Dari kegiatan *workshop studentpreneur* yang telah dilaksanakan oleh tim RECENT, dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Peserta lebih memahami tentang manajemen keuangan, manajemen SDM, dan promosi dengan memanfaatkan kecanggihan media elektronik. Hal ini dibuktikan dengan perencanaan usaha yang telah peserta susun;
- 2) Jiwa kewirausahaan peserta juga semakin tumbuh dengan adanya praktik penyusunan dan rasa ingin tahu dari pertanyaan yang diajukan kepada narasumber.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami selaku tim Pusat Studi Kewirausahaan Universitas Respati Yogyakarta mengucapkan terimakasih kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Respati Yogyakarta (PPPM UNRIYO) atas dana hibah yang diberikan untuk merealisasikan program pengabdian kami.

DAFTAR PUSTAKA

Barnawi & M. Arifin. 2012. *School Preneurship: Membangkitkan Jiwa dan Sikap Kewirausahaan Siswa*. Jakarta: Ar-ruzz Media.

Pratiwi, Indriani Eka. 2017. "Kualitas Instrumen Penilaian Kemampuan *Studentpreneur* dalam Pembelajaran Berbasis Kewirausahaan Siswa Jasa Boga di SMK Negeri 6 Yogyakarta". Skripsi. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.

<http://respati.ac.id/Hbpk/Rekap-Kerja-Alumni-Pro>

<https://www.slideshare.net/mobile/margiutamii/kewirausahaan-mengelola-sumber-daya-manusia-sdm>