

## Mengembangkan Inovasi dan Kreativitas dalam Membangun Bisnis Melalui Pelatihan Taktik Membangun Bisnis Bagi Mahasiswa

Mahendra Adhi Nugroho<sup>1</sup>, Dhyah Setyorini<sup>2</sup>, Budi Tiara Novitasari<sup>3</sup>, Betanika Nila Nirbita<sup>4</sup>

Universitas Negeri Yogyakarta

mahendra@uny.ac.id<sup>1</sup>, dhyah\_setyorini@uny.ac.id<sup>2</sup>, budi.tiara@uny.ac.id<sup>3</sup>, nbetanika@uny.ac.id<sup>4</sup>

### Kilas Artikel

Volume 1 Issue 3  
September 2023

### Article History

Submission: 11-08-2023

Revised: 13-08-2023

Accepted: 28-09-2023

Published: 30-09-2023

### Kata Kunci:

Pelatihan bisnis, strategi bisnis

### Keywords:

Business training, business strategy.



Welfare Jurnal Pengabdian Masyarakat is licensed under a Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0 International License.

### Abstrak

Rendahnya minat mahasiswa dalam membangun bisnis merupakan permasalahan yang harus dipikirkan bersama-sama. Terlebih saat ini peran perguruan tinggi lebih dituntut untuk membangun semangat, jiwa dan perilaku dalam melakukan bisnis. Pelatihan merupakan salah satu cara yang dilakukan untuk dapat menumbuhkan minat mahasiswa dalam membangun sebuah bisnis. Tujuan dari pelatihan ini yaitu memberikan pemahaman kepada mahasiswa mengenai pentingnya bisnis untuk mewujudkan mahasiswa yang mandiri dan memberikan pemahaman kepada mahasiswa mengenai teknik membangun bisnis. Metode pelaksanaan kegiatan pelatihan ini meliputi kegiatan koordinasi awal, persiapan, pelaksanaan kegiatan dan evaluasi kegiatan. Pelatihan dilakukan di Auditorium FEB UNY dengan pembicara Lutfi Hakim, SE., MBA., MiM. Kesimpulan yang diperoleh dari kegiatan ini yaitu mahasiswa memahami mengenai teknik membangun bisnis dan berdasarkan hasil survei didapatkan bahwa pelatihan telah terlaksana dan berjalan dengan baik.

### Abstract

*The low interest of students in building a business is a problem that must be considered together. Especially at this time, the role of higher education is more demanded to build enthusiasm, soul, and behavior in doing business. Training is one way to foster student interest in building a business. The purpose of this training is to provide students with an understanding of the importance of business to create independent students and an understanding of business building techniques. The method of implementing this training activity includes initial coordination activities, preparation, implementation of activities, and evaluation of activities. The training was held at the FEB UNY Auditorium with speakers Lutfi Hakim, SE, MBA, and MiM. The conclusion obtained from this activity is that students understand the techniques for building a business, and based on the survey results, it is found that the training has been carried out and is running well.*

## 1. PENDAHULUAN

Target perguruan tinggi baik itu perguruan tinggi negeri atau swasta yaitu lulusan mahasiswa dapat berkerja pada perusahaan-perusahaan terkemuka dengan menggunakan bekal pengetahuan teoritis yang di dapatkan saat mengenyam bangku perkuliahan. Akan tetapi melihat realita di lapangan, meskipun merupakan lulusan dari sebuah perguruan tinggi, tidak mudah lulusan perguruan tinggi untuk mendapatkan pekerjaan terlebih pada perusahaan-perusahaan terkemuka. Hal ini akan membuat tingkat pengangguran terdidik

### Korespondensi:

Mahendra Adhi Nugroho  
mahendra@uny.ac.id

akan meningkat. Rendahnya lulusan perguruan tinggi untuk membangun bisnis nya sendiri menjadi salah satu permasalahan yang ahrus dipecahkan bersama-sama. Kesadaran para lulusan bahwa ketersediaan lapangan pekerjaan sudah tidak mampu menyerap semua lulusan perguruan tinggi masih dirasa rendah, yang seharusnya para lulusan mulai memikirkan untuk membuat bisnisnya sendiri.

Perguruan tinggi sudah mulai melakukan berbagai hal untuk membuat mahasiswanya berminat akan pengembangan bisnis mulai dari adanya perbaikan kurikulum dengan mewajibkan mata kuliah kewirausahaan untuk semua program studi, adanya pengembangan model dan metode pembelajaran ke arah pembentukan karakter wirausaha. Akan tetapi nampaknya para lulusan perguruan tinggi ini masih enggan untuk memulai bisnisnya sendiri. Meskipun hal ini terjadi, perguruan tinggi tetap berjuang dalam menumbuhkan minat membuka bisnis di kalangan mahasiswa. Sudah saatnya penumbuhan minat berbisnis bukan hanya merupakan slogan saja, akan tetapi penumbuhan kesadaran berbisnis bagi mahasiswa bahwa bisnis tidak bisa lagi terpisah dari mahasiswa perlu ditekankan oleh perguruan tinggi. Dalam melakukan sebuah bisnis perlu ditanamkan bahwa bisnis tidak bisa dilakukan dengan asal-asalan. Akan tetapi terdapat beberapa strategi yang perlu dilakukan agar bisnis terus bertumbuh dan tidak mati.

Peningkatan kemampuan akan berbisnis bisa dilakukan melalui sebuah pembelajaran atau pelatihan. Pelatihan dilakukan agar mahasiswa dapat membentuk pola pikir mengenai pentingnya berbisnis dan mahasiswa mampu mengetahui taktik membangun bisnis yang baik agar bisnis tetap berjalan dan berlangsung dengan baik. Pelatihan ini juga berguna untuk membangkitkan semangat mahasiswa untuk menjadi pebisnis muda yang Tangguh serta tahan terhadap segala tekanan yang datang ketika bisnis berjalan. Maka pelatihan sangat penting untuk mahasiswa mampu memahami pentingnya bisnis dan mengetahui cara dalam membangun bisnis (Setyaningsih et al., 2019).

Salah satu taktik dalam membangun bisnis adalah dengan pemilihan strategi yang tepat terlebih pada masa sekarang dengan digitalisasi yang sangat erat maka taktik secara online merupakan salah satu cara dalam membangun bisnis (Gu et al., 2020; Priyo & Sri, 2020).

## **2. METODE**

Kegiatan pelatihan taktik membangun bisnis ini diawali dengan pengenalan dan pemaparan materi oleh narasumber yaitu Lutfi Hakim, SE., MBA., MiM. Pelatihan dihadiri oleh 117 mahasiswa. Populasi yang digunakan yaitu peserta dari kegiatan pelatihan ini yang berjumlah 117 peserta. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu dengan menggunakan metode survei. Survei dilakukan dengan penyebaran angket. Kegiatan bertempat di ruang auditorium FEB UNY. Adapun tahapan dari kegiatan pelatihan taktik membangun bisnis ini yaitu terdiri tahap perencanaan, tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi kegiatan.

## **3. HASIL & PEMBAHASAN**

Berdasarkan data yang didapatkan dari BPS tercatat bahwa angka pengangguran terdidik (lulusan perguruan tinggi) masih dalam kategori yang tinggi. Setiap tahunnya permasalahan ini masih belum dapat dipecahkan (Permana et al., 2020). Maka pelatihan dalam membangun bisnis untuk menyadarkan mahasiswa perlu dilakukan. Kegiatan pelatihan membangun bisnis bagi mahasiswa dilaksanakan dengan baik dan dihadiri oleh 117 mahasiswa. Pelatihan ini bertujuan untuk membangun semangat dan minat mahasiswa dalam berbisnis dan juga untuk memberikan wawasan kepada mahasiswa mengenai cara-cara atau taktik dalam membangun bisnis agar bisnis tidak berhenti ditengah jalan. Sebuah bisnis dapat bertumbuh dan berkembang jika dalam proses menjalankannya berpegang pada konsep efektivitas dan produktivitas (Rosmadi, 2021). Selain itu seseorang

juga harus mampu mengetahui hal-hal yang perlu diterapkan dalam mengembangkan sebuah bisnis (Taqiuddin & Mulianah, 2022) diantaranya yaitu

- a. Seorang pebisnis harus memiliki kreatifitas yang tinggi. Kreativitas adalah kemampuan untuk menghasilkan ide-ide baru dan inovatif. Dalam dunia bisnis, kreativitas sangat penting untuk mengembangkan produk atau layanan yang unik dan menarik bagi konsumen. Bisnis yang mampu berinovasi biasanya lebih kompetitif dan mampu memenangkan pasar.
- b. Seorang pebisnis harus mampu membaca arah perkembangan dunia usaha. Hal ini berarti bahwa seorang pebisnis perlu memahami tren dan perubahan dalam industri atau pasar di mana bisnisnya beroperasi. Dengan memahami perubahan ini, seorang pebisnis dapat menyesuaikan strategi bisnisnya sehingga tetap relevan dan kompetitif.
- c. Seorang pebisnis harus mampu menilai produk yang diciptakannya. Evaluasi produk adalah proses kritis untuk memastikan bahwa produk atau layanan yang dihasilkan memenuhi standar kualitas dan kebutuhan konsumen. Memiliki kemampuan untuk objektif menilai produk akan membantu memperbaiki atau meningkatkan kualitasnya.
- d. Seorang pebisnis harus menumbuhkan kerjasama tim dengan menunjukkan leadership yang baik dan menjalin hubungan yang baik dengan karyawannya. Kepemimpinan yang baik adalah kunci untuk memotivasi dan membimbing tim kerja. Membangun hubungan yang baik dengan karyawan juga penting untuk menciptakan lingkungan kerja yang harmonis dan produktif.
- e. Pebisnis harus bisa membangun personal approachnya. Personal approach mengacu pada kemampuan untuk berkomunikasi dan berinteraksi dengan pelanggan atau mitra bisnis secara personal dan terarah. Ini memungkinkan pebisnis untuk memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan dengan lebih baik, sehingga dapat memberikan pelayanan yang lebih baik.
- f. Seorang pebisnis harus menyadari bahwa upgrade ilmu itu penting. Dalam lingkungan bisnis yang selalu berubah, penting bagi seorang pebisnis untuk terus belajar dan memperbarui pengetahuannya. Hal ini dapat dilakukan melalui pelatihan, seminar, membaca literatur terbaru, dan memanfaatkan sumber daya pendidikan lainnya.
- g. Seorang pebisnis harus mampu menjawab segala tantangan yang ada. Bisnis tidak selalu berjalan mulus, dan seorang pebisnis harus siap menghadapi tantangan dan hambatan. Kemampuan untuk beradaptasi dan mencari solusi kreatif adalah kunci untuk mengatasi setiap situasi sulit dalam dunia bisnis.

Sedangkan sikap minimal yang harus dimiliki oleh pebisnis muda diantaranya pebisnis harus memiliki motif berprestasi, berani menghadapi tantangan dan resiko, memiliki daya cipta yang tinggi, memiliki komitmen dan etos kerja yang tinggi, dapat mencari peluang dengan baik dan berjiwa kepemimpinan.

Untuk dapat bertahan dalam dunia bisnis dan membangun bisnis dengan lebih baik maka harus menerapkan beberapa strategi yang digunakan. Strategi bisnis yang tepat dalam memasarkan produk dapat mempengaruhi keberlangsungan hidup sebuah bisnis. Terutama dengan strategi pemasaran yang bagus seperti dengan menggunakan media elektronik (Ulya, 2020). Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut:

- a. Pemahaman peserta akan materi

**Tabel 1.**  
Pemahaman Peserta

Kriteria		Range			Jumlah	%
Sangat tinggi	$X \geq Mi + 1,5 Sdi$	4.5	$\geq X$		114	97%
Tinggi	$Mi + 0,5 Sdi \leq X < Mi + 1,5 Sdi$	4	$\leq X < 5$	5	1	1%

Moderat	$Mi - 0,5 Sdi \leq X < Mi + 0,5 Sdi$	3	$\leq X <$	4	0	0%
Rendah	$Mi - 1,5 Sdi \leq X < Mi - 0,5 Sdi$	1.5	$\leq X <$	3	0	0%
Sangat rendah	$X < Mi - 1,5 Sdi$		$X <$	2	2	2%
<b>Total</b>					117	100%

Berdasarkan tabel diatas maka dapat dikatakan bahwa pemahaman peserta akan pelatihan yang dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat tergolong tinggi. Hasil survei mengungkapkan bahwa dari:

- 1) Segi penguasaan materi, tingkat penguasaan materi oleh pembicara tergolong tinggi, selain itu cara pemberian materi oleh pembicara yang tergolong sistematis dan mudah dipahami membuat peserta lebih mudah untuk memahami materi yang diberikan.
- 2) Keaktifan pembicara  
Pembicara juga aktif dalam mendorong peserta untuk ikut berpartisipasi dalam kegiatan pelatihan ini, maka terjadilah komunikasi yang baik antara pembicara dan peserta. Hal ini membuat para peserta pelatihan benar-benar memahami taktik dalam membangun sebuah bisnis baik itu merupakan bisnis yang baru akan berjalan atau sudah berjalan.

b. Kepuasan Peserta

**Tabel 2**  
Kepuasan Peserta

Kriteria		Range			Jumlah	%
Sangat tinggi	$X \geq Mi + 1,5 Sdi$	4.5	$\geq X$		112	96%
Tinggi	$Mi + 0,5 Sdi \leq X < Mi + 1,5 Sdi$	4	$\leq X <$	5	3	3%
Moderat	$Mi - 0,5 Sdi \leq X < Mi + 0,5 Sdi$	3	$\leq X <$	4	0	0%
Rendah	$Mi - 1,5 Sdi \leq X < Mi - 0,5 Sdi$	1.5	$\leq X <$	3	0	0%
Sangat rendah	$X < Mi - 1,5 Sdi$		$X <$	2	2	2%
<b>Total</b>					117	100%

Jika dilihat dari kepuasan peserta, hasil survei mengatakan bahwa peserta puas terhadap kegiatan pelatihan yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat. Kepuasan peserta dinilai dari beberapa aspek seperti:

Hasil survei menunjukkan bahwa kelima aspek penting dalam pelatihan telah menerima tanggapan yang sangat positif dari peserta. Pertama-tama, materi pelatihan disiapkan dengan baik sebelum dimulainya acara, memberikan peserta landasan yang kuat untuk memahami konten selama sesi pelatihan. Dengan pemahaman yang kuat sejak awal, peserta lebih siap untuk mengambil manfaat maksimal dari program ini.

Selanjutnya, tempat pelatihan di Aula Gedung FEB dinilai sangat nyaman oleh peserta. Kenyamanan ruang pelatihan menciptakan pengalaman yang menyenangkan dan memuaskan bagi mereka. Atmosfer yang kondusif ini memungkinkan peserta untuk fokus sepenuhnya pada materi yang diajarkan tanpa adanya distraksi atau ketidaknyamanan.

Pelayanan yang diberikan oleh panitia juga mencapai tingkat kepuasan yang tinggi. Dengan komitmen untuk memberikan pengalaman pelatihan terbaik, panitia menunjukkan dedikasi mereka untuk memastikan keberhasilan acara. Sikap ramah, responsif, dan profesional dari panitia memberikan peserta rasa percaya diri dan kenyamanan selama acara berlangsung.

Keterampilan dan ketepatan pelatih juga dinilai tinggi oleh peserta. Pelatih tidak hanya mampu menciptakan suasana yang kondusif untuk pembelajaran, tetapi juga mendengarkan

dengan penuh perhatian pertanyaan, saran, dan keluhan dari peserta. Sikap adil dan penghargaan terhadap seluruh peserta mencerminkan profesionalisme dan integritas pelatih, yang memperkuat hubungan positif antara peserta dan pelatih.



**Gambar 1.** Foto Kegiatan Pelatihan

Terakhir, pelatihan ini dianggap sangat bermanfaat oleh peserta. Setelah mengikuti pelatihan tentang taktik membangun bisnis, peserta merasa memiliki wawasan yang lebih mendalam tentang pentingnya berbisnis dan strategi untuk mempertahankan usaha mereka. Pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh selama pelatihan dianggap sebagai aset berharga bagi perkembangan dan kesuksesan bisnis mereka di masa depan.

Secara keseluruhan, hasil survei ini menegaskan bahwa pelatihan ini telah berhasil memberikan pengalaman positif dan bermanfaat bagi peserta. Materi yang dipahami dengan baik, kenyamanan tempat pelatihan, pelayanan panitia yang luar biasa, keterampilan pelatih yang unggul, dan manfaat yang diperoleh dari pelatihan ini telah menciptakan dampak positif yang kuat pada peserta. Program pelatihan ini merupakan investasi berharga dalam pengembangan pengetahuan dan keterampilan bisnis peserta, memberikan mereka bekal yang kuat untuk mencapai kesuksesan di dunia bisnis.

#### **4. KESIMPULAN**

Kegiatan pelatihan teknik membangun bisnis yang diselenggarakan oleh Tim Pengabdian kepada Masyarakat UNY telah terlaksana dengan lancar ditinjau dari hasil evaluasi kegiatan.

#### **5. UCAPAN TERIMA KASIH**

Terimakasih kepada pemateri bapak Lutfi Hakim, SE., MBA., MiM yang sudah bersedia meluangkan waktu untuk menyampaikan materi pada kegiatan ini sehingga berlangsung dengan sangat baik. Terimakasih pula kepada seluruh tim pengabdian masyarakat yang telah menyukseskan kegiatan pelatihan ini.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Agung Anggoro, Ichmi Yani Arinda Rohmah, Norbertus Citra Irawan, Prasetio Utomo, Ramdani Bayu Putra, Yuria Putra Tubarad, Mukhamad Zulianto, Deny Susanto, Diksi

- Metris, Arip Musthopa, Arif Zunaidi, Mira Miranda (2023) *Ekonomi Indonesia Pasca Pandemi: Peluang dan Tantangan*. Malang: Pustaka Peradaban.
- Arif Zunaidi, Nilna Fauza, Moch. Zainuddin, Imam Annas Mushlihin, & Binti Mutafarida. (2022). Training for MSME Development in an Effort to Improve Professional MSME Business Financial Governance. *The 4th International Conference on University Community Engagement (ICON-UCE 2022)*, 4, 107-111. Retrieved from <https://icon-uce.com/index.php/icon-uce/article/view/15>
- Ermasari, G., Subagia, I. W., & Sudria, I. B. N. (2014). Kemampuan bertanya guru IPA dalam pengelolaan pembelajaran. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran IPA Indonesia*, 4(1), 1-12. Retrieved from [http://oldpasca.undiksha.ac.id/e-journal/index.php/jurnal\\_ipa/article/view/1111](http://oldpasca.undiksha.ac.id/e-journal/index.php/jurnal_ipa/article/view/1111).
- Feldt, L. S., & Brennan, R. (1989). *Reliability*. In R. L. Linn (Ed), *Educational measurement (3rd ed.)*. New York, NY: Macmillan
- Fauzan, F., & Luluk Sudarsini, A. (2023). Pelatihan Pembuatan Produk Kacang Cokelat untuk Meningkatkan Penghasilan Masyarakat Desa Bandasoleh, Kecamatan Kokop, Kabupaten Bangkalan, Madura. *Welfare : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 130-134. <https://doi.org/10.30762/welfare.v1i1.355>
- Gu, J., Han, B., & Wang, J. (2020). COVID-19: Gastrointestinal Manifestations and Potential Fecal-Oral Transmission. *Gastroenterology*, 158(6), 1518-1519. <https://doi.org/10.1053/j.gastro.2020.02.054>
- Permana, A. Y., Srihartati, R. D., Akbardin, J., Setiawan, A., Jatnika, D., & Rustandi, W. (2020). Technopreneur Training Model in Building an Entrepreneurship. *Journal of Architectural Research and Education*, 2(2), 190-197. <https://doi.org/10.17509/jare.v2i2.29258>
- Priyo, S., & Sri, S. D. (2020). Strategi Komunikasi Pemasaran Shopee Dalam Membangun Positioning Di Tengah Pandemi Covid-19 Di Indonesia. *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 3(2), 16-29. <http://52.221.78.156/index.php/linimasa/article/view/2754>
- Rosmadi, M. L. N. (2021). Penerapan Strategi Bisnis di Masa Pandemi Covid-19 Jurnal IKRA-ITH Ekonomika Vol 4 No 1 Bulan Maret 2021. *Jurnal IKRA-ITH Ekonomika*, 4(1), 122-127.
- Setyaningsih, E. D., Zuniarti, I., & Misriati, T. (2019). PKM Strategi Membangun Bisnis Yang Kuat Melalui Pendampingan Pada Komunitas Kebon Pala Berseri Kecamatan Makasar Jakarta Timur. *JPP IPTEK (Jurnal Pengabdian Dan Penerapan IPTEK)*, 3(1), 41-50. <https://doi.org/10.31284/j.jpp-iptek.2019.v3i1.480>
- Taqiuddin, H. U., & Mulianah, B. (2022). Pelatihan Wira Usaha Pemuda. *Abdonesia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 31-37.
- Ulya, H. N. (2020). Alternatif Strategi Penanganan Dampak Ekonomi Covid-19 Pemerintah Daerah Jawa Timur Pada Kawasan Agropolitan. *El-Barka: Journal of Islamic Economics and Business*, 3(1), 80-109. <https://doi.org/10.21154/elbarka.v3i1.2018>
- Yunitasari, D., Rosyidah, L. N., Rohmah, L. ., Ningsih, D. F. C., Afiyana, R. L., & Febrianti, N. A. (2023). Pendampingan UMKM Batik CV. Wecono Asri dalam Meningkatkan Jumlah Peminat Melalui Pameran di Car Free Day Jl. Dhoho Kota Kediri. *Welfare : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 259-269. <https://doi.org/10.30762/welfare.v1i2.392>
- Zakaria, M., Nurum, S. I. B., Pertiwi, R. A., Khusniah, A. F., Alvin, C. K., Muna, A. I., Marbiyanti, R., & Janah, S. (2023). Pendampingan Perbaikan Packaging sebagai Upaya Meningkatkan Kualitas Produk UMKM "Mak Plengeh" di Desa Blabak, Pesantren, Kota Kediri. *Welfare : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 25-31. <https://doi.org/10.30762/welfare.v1i1.380>