

Pelatihan Memulai Usaha Rintisan Untuk Mahasiswa pada Masa Pandemi Covid-19

Suwinto Johan^{1*}, Erika Victoria¹, Cyntia Fallen¹

¹ Fakultas Bisnis, Universitas Presiden, Cikarang Jawa Barat Indonesia

*Penulis Korespondensi e-mail: suwintojohan@gmail.com

ABSTRAK

Keinginan mahasiswa untuk menjadi wirausaha telah meningkat pesat. Keinginan ini sejalan dengan pertumbuhan usaha rintisan yang berbasis teknologi dan kemudahan berusaha di Indonesia. Namun, hal ini telah menjadi tantangan bagi para mahasiswa dalam mewujudkan impian menjadi wirausaha. Mahasiswa harus mencari sendiri dan jatuh bangun dalam membangun usaha rintisan. Banyak mahasiswa yang ingin menjadi wirausaha, namun tidak tahu memulai dari tahapan mana. Banyak pertanyaan mahasiswa menanyakan bagaimana memulai usaha. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk membagikan pengalaman dan pendampingan kepada para mahasiswa yang ingin menjadi wirausaha. PKM ini juga bertujuan untuk mengurangi potensi risiko kegagalan mahasiswa menjadi wirausaha. Dengan banyak mahasiswa menjadi wirausaha maka ekonomi Indonesia akan bertumbuh dan membuka lapangan kerja. PKM ini mengundang salah satu usaha rintisan di bidang kuliner yang bertumbuh pesat di masa pandemi Covid-19. Metode penyampaian dilakukan dengan Webinar. Kegiatan ini menghasikan pengetahuan tambahan bagi para mahasiswa dalam memulai usaha rintisan selama pandemi. Para mahasiswa memperoleh pengetahuan bahwa ide kreatif seorang wirausaha menjadi kunci keberhasilan dalam dunia bisnis. Pada masa pandemi, bisnis tetap dapat berkembang. Ide kreatif wirausaha sangat diperlukan bagi mahasiswa yang ingin menjadi wirausaha.

Kata kunci: Pandemi Covid-19; Pelatihan; Usaha Rintisan; Wirausaha

ABSTRACT

Students' ambition to become entrepreneurs is continuously growing. This ambition corresponds to the rise of technology-based startups and the ease with which businesses can operate in Indonesia. However, students are finding it difficult to realize their goals of becoming entrepreneurs as a result of this. Students must navigate the ups and downs of starting a business on their own. Many students aspire to be entrepreneurs but are unsure where to begin. How to establish a business is a common question among students. This community service activity (PKM) aims to share experiences and provide support to students who aspire to start their own business. This PKM also intends to lower the likelihood of students failing to succeed as entrepreneurs. The Indonesian economy will flourish and create jobs as a result of many students becoming businesses. This PKM welcomes one of the pioneering culinary businesses that is quickly expanding during the Covid-19 pandemic. Webinar is the manner of distribution. This assignment provides students with more information about launching a business during a pandemic. The pupils learn that an entrepreneur's original idea is the key to success in the business world. Businesses can still survive in the midst of a pandemic. Students that wish to be entrepreneurs need to come up with innovative business ideas.

Keywords: Covid-19; Pandemic; Training; Startups; Wirausaha

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Istilah Startup atau usaha rintisan, sering kita dengar. Startup menjadi sangat populer di dunia kewirausahaan (Azhari, 2018). Start up adalah perusahaan rintisan yang belum lama beroperasi atau perusahaan yang baru atau masih dalam tahapan pengembangan. Pada saat ini, startup dikaitkan dengan perusahaan yang memiliki produk atau layanan berbasis teknologi (Idris, 2021). Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia mencatat munculnya 2.300 perusahaan rintisan yang berbasis teknologi baru sampai dengan tahun 2022 (Isnanto, 2022). Namun, digitalisasi belum merambah ke usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

Pada masa pandemi Covid-19, perusahaan start up (rintisan) memperoleh pendanaan. Pendanaan start up Indonesia mencatat kenaikan yang signifikan dibandingkan sebelumnya (Gunawan, 2021). Pada awal tahun 2022, Indonesia telah memiliki beberapa start up dengan status Unicorn, antara lain Gojek, Tokopedia, Traveloka, Bukalapak, Ovo, J&T Express dan Xendit (Ramadhan, 2022).

Keinginan mahasiswa menjadi wirausaha telah bertumbuh pesat sejalan dengan perkembangan teknologi. Keinginan mahasiswa ini dipicu oleh banyak perusahaan rintisan teknologi (Azhari, 2018). Perusahaan rintisan teknologi banyak dikembangkan oleh generasi muda. Keinginan wirausaha mahasiswa belum banyak yang tersalurkan, padahal adanya peningkatan informasi tentang kewirausahaan (Athar, Sarjan, & Husnan, 2021). Pengetahuan mengenai menjalankan usaha, memperoleh pendanaan dan mengembangkan usaha sangat diperlukan dalam menjalankan usaha rintisan. Usaha rintisan ini menghadapi tantangan pada masa pandemi Covid-19 (Hasangapan Mikkael, Touana, & Takrim, 2020). Pandemi Covid-19 memiliki pengaruh pada perekonomian. Banyak orang berupaya untuk

merintis bisnis baru yang berkembang selama pandemi, salah satunya adalah bisnis kuliner. Bisnis rintisan dianggap paling potensial untuk bisnis kuliner (Pratiwi, 2021).

Dalam sebuah survei, mahasiswa yang memiliki usaha rintisan sebanyak 23,1% (Suratman, Panuntun, & Hanum, 2021). Program pengembangan kewirausahaan Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa (UST) telah menghasilkan 21 usaha rintisan dengan 62% di sektor kuliner (Hermuningsih, Kurniawan, & Widiastuti, 2019). Program pengembangan kewirausahaan Universitas Multimedia Nusantara (UMN) telah berhasil membentuk usaha rintisan sebanyak lima buah dengan berbagai bidang (Kusnadi, Wella, & Winantyo, 2020). Universitas Prasetiya Mulya memetakan modal kewirausahaan, membentuk kelompok serta mengajukan usaha rintisan. Total 109 kelompok yang terbentuk memiliki modal kewirausahaan yang cukup untuk menjalankan usaha rintisan. (Kahfi et al., 2019).

Dukungan dari mentor usaha dan mentor akademik sangat mendukung pelaksanaan proyek bisnis. Mata kuliah yang terkait dengan bisnis memberikan kontribusi pada pelaksanaan usaha (Silva, 2021). Dukungan mentor sangat diperlukan oleh seorang wirausahawan. Mentor dapat membimbing mahasiswa untuk mengembangkan usahanya.

Tujuan dan Manfaat Kegiatan

Kegiatan PKM ini bertujuan

- a) Mengajari para mahasiswa dalam memulai usaha rintisan (start up) pada masa pandemi Covid-19.
- b) Membagi pengalaman kepada para mahasiswa bagaimana berpikir inovasi dalam membangun usaha rintisan.

METODE PELAKSANAAN

Sasaran Kegiatan

Sasaran kegiatan ini adalah para mahasiswa Universitas Presiden, Cikarang Jawa Barat Indonesia

Lokasi Kegiatan

Kegiatan ini dilakukan dengan Webinar. Pembicara dan peserta mengikuti acara ini di lokasi masing-masing. Hal ini dilakukan sejalan dengan kondisi pandemi.

Pelaksanaan Acara Webinar diselenggarakan pada hari Sabtu, 20 Maret 2021 waktu: 13.00-15.30 WWIB dengan tempat: Daring melalui media Zoom dengan link sebagai berikut <https://zoom.us/j/97427160975> Pembicara yang diundang adalah Bapak Kelvin Subowo yang merupakan pendiri dan CEO Daily Box. Daily Box mengembangkan usahanya mencapai lebih dari 100 outlet selama pandemi Covid-19. Adapun gambaran peserta dan kegiatan di zoom adalah terlampir di gambar 3. Pembicara menyajikan pembahasan dalam bentuk powerpoint and memberikan kesempatan diskusi dan tanya jawab kepada peserta.

Metode Yang Digunakan

a. Input

1. Kami melakukan pembahasan bersama dengan mahasiswa mengenai usaha rintisan. Dari hasil diskusi, mahasiswa memerlukan seorang praktisi usaha rintisan yang berhasil mengembangkan usahanya selama masa pandemi.
2. Kami membentuk panitia untuk memulai kegiatan PKM ini.
3. Setelah itu, kami mencari usaha rintisan yang sesuai dengan minat mahasiswa dan yang sedang berkembang di masa pandemi.

b. Proses

1. Kami mengetahui bahwa Daily Box merupakan salah satu usaha rintisan di industri makanan cepat saji yang berkembang pesat selama masa pandemi.
2. Kami mengundang pendiri Daily Box sebagai pembicara.

3. Kami melakukan kegiatan ini dengan Webinar, karena pendiri Daily Box sedang berada di Bali pada saat kami ingin melakukan Webinar.

c. Output

Para mahasiswa memperoleh pengalaman bagaimana memulai usaha rintisan, khususnya di bidang makanan. Para mahasiswa juga mengetahui bahwa seorang wirausaha memerlukan inovasi yang terus menerus.

d. Evaluasi

Pada tahapan ini akan dilaksanakan pada tugas akhir usaha rintisan mahasiswa. Hal-hal yang perlu dievaluasi adalah

- a. Pengembangan usaha
- b. Pendanaan usaha
- c. Keuntungan usaha rintisan
- d. Pertumbuhan omset usaha rintisan.

Metode penyampaian mengenai cara mendirikan usaha rintisan melalui Webinar (Putra, Artana, Utami, & ..., 2021). Webinar diselenggarakan dengan memberikan kebebasan dan waktu sesuai dengan mahasiswa dari berbagai fakultas dan jurusan untuk memperoleh pengetahuan mengenai cara mendirikan usaha rintisan. Dengan webinar, para peserta dapat lebih fleksibel dalam belajar (Apriliani, Rizal, Dewanti, & Putra, 2021). Acara ini dipandu oleh Master of Ceremony (MC) yang merupakan mahasiswa. Adapun promosi dilakukan melalui sosial media di antaranya whatsapp dan media sosial lainnya (Sonny, Genoveva, Chairy, Widyanto, & Manurung, 2021). Adapun flyer ada ditampilkan Gambar 1. Pembicara adalah Bapak Kelvin Subowo pendiri dan CEO Daily Box.

Metode diskusi ini akan memberikan kesempatan kepada para peserta untuk menanyakan langsung pengalaman dari pembicara. Dengan diskusi langsung, maka pembicara akan dapat memperoleh informasi langsung dari pelaku secara langsung. Selain

itu, diskusi interaktif dan lebih menarik bagi para peserta dibandingkan dengan membaca atau mendengarkan saja.



Gambar 1 Brosur Webinar

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Input

Narasumber merupakan pendiri usaha rintisan Daily Box. Daily Box merupakan usaha rintisan yang berkembang pesat selama pandemi Covid-19. Daily Box di industri makanan cepat saji. Undangan pembicara ini setelah melakukan survei kepada para mahasiswa mengenai pelatihan usaha rintisan yang diperlukan seiring dengan pembuatan tugas akhir.

b. Proses

Narasumber menjelaskan tahapan-tahapan dalam mengembangkan usaha rintisan. Narasumber pernah mengalami beberapa kali kegagalan usaha rintisan sebelumnya. Narasumber menjelaskan perlu pendanaan pada tahapan awal. Pendanaan awal berasal dari keluarga dan pinjaman narasumber. Metode ini penyampaian ini sesuai dengan kebutuhan para mahasiswa pada masa masa pandemi. Metode

webinar ini dilakukan sejalan dengan kebijakan pemerintah yang melakukan pembatasan sosial akibat pandemi.

Jenis makanan yang selalu diperbaharui juga penting dalam usaha kuliner. Konsumen akan merasakan bosan jika makanannya sama. Daily Box memperbaharui jenis makanan agar menjangkau semakin banyak konsumen. Daily Box akan menambahkan jenis makanan jepang jenis sushi. Daily Box juga akan menambahkan roti ke dalam makanan yang ditawarkan.

Daily Box juga menjelaskan mengenai lokasi memegang peranan penting untuk usaha kuliner. Lokasi akan menentukan biaya pengiriman, kecepatan pelayanan pengiriman dan kesegaran makanan sampai ke tangan konsumen. Daily Box memilih lokasi yang berdekatan dengan perumahan. Lokasi usaha kuliner yang berseberangan jalan memiliki efek yang berbeda. Lokasi usaha kuliner yang berseberangan jalan, namun putaran yang jauh dan kemacetan akan mempengaruhi kecepatan pengiriman. Narasumber menggambarkan bagaimana membangun usaha dari nol pada

masa pandemi dan bertumbuh hingga mencapai 100 cabang di seluruh Indonesia.

Untuk bisa berhasil dalam usaha rintisan, narasumber membagi pengalaman mengenai model bisnis yang unik dibandingkan persaingan yang telah ada. Model bisnis Daily Box memiliki keunikan dalam hal penjualan dan memperhatikan kondisi mitra seperti kurir pada masa pandemi Covid-19. Daily Box memberikan makanan gratis satu porsi kepada mitra, jika mereka mengantar makanan pesanan konsumen.

Bisnis kuliner memerlukan endorse dari pihak tertentu. Daily Box telah bekerjasama dengan beberapa Chef yang terkenal. Chef ini mempersiapkan menu Daily Box. Selain itu, Daily Box juga bekerjasama dengan beberapa pihak untuk endorse makanan Daily Box. Narasumber melakukan pendekatan kepada pihak agar yakin bahwa Daily Box akan menjadi besar.



Gambar 3 Kegiatan Webinar

Daily Box akan terus melakukan ekspansi bisnis. Daily Box akan membuka

restaurant yang memungkinkan konsumen bisa makan di tempat. Hal ini dilakukan sebagai persiapan dalam rangkaantisipasi, kondisi pandemi membaik. Daily Box akan membuka restaurant jenis ini di Pontianak dan Serpong.

c. Output

Dengan pelatihan, mahasiswa diharapkan memperoleh wawasan tentang bagaimana cara memulai usaha rintisan terutama di industri makanan. Usaha rintisan memerlukan ide kreatif dengan melihat adanya celukan pasar. Celukan pasar tetap ada selama masa pandemi.

d. Evaluasi

Tahapan ini akan dilakukan pada saat Mahasiswa membuat tugas akhir mengenai rencana bisnis. Tahapan ini akan melakukan evaluasi terhadap ide kreatif produk para mahasiswa, rencana pendanaan usaha rintisan, rencana pengembangan usaha dan pertumbuhan usaha.

KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil dari kegiatan adalah

1. Mahasiswa mengetahui tahapan dalam proses memulai usaha rintisan
2. Mahasiswa mengetahui bagaimana memperoleh pendanaan untuk usaha rintisan.
3. Usaha rintisan memerlukan kreatif atau inovasi dalam menawarkan produknya kepada konsumen.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kepada pimpinan seluruh panitia dan mahasiswa yang telah ikut partisipasi aktif dalam penyelenggaraan Webinar ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada editor atas diijinkan penerbitan artikel ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Kelvin Subowo yang bersedia membagikan pengalaman dalam mengembangkan usaha rintisan Daily Box.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriliani, I. M., Rizal, A., Dewanti, L. P., & Putra, P. (2021). Education on Measurement of the Main Dimensions of Fishing Vessels to Support Fisheries Data Collection in Pangandaran Regency. *Farmers: Journal of Community Service*, 2(1), 56–61.
- Athar, H. S., Sarjan, M., & Husnan, L. H. (2021). Pelatihan Kewirausahaan Pada Masa Pandemi Covid-19 Kepada Siswa-Siswi SMK Nurul Hikmah Langko Kabupaten Lombok Barat. *Unram Journal of Community Service*, 2(4), 122–126. <https://doi.org/10.29303/ujcs.v2i4.163>
- Azhari, M. Z. (2018). Panduan Membangun Usaha Rintisan [Guide to Building a Startup Business]. *Proceeding of Community Development*, 2, 831–837.
- <https://doi.org/10.30874/comdev.2018.240>
Berlian, O. (2021). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Masa Pandemi Covid-19 di Kecamatan Sako Palembang. *Abdimas Indonesia*, 1(2), 26–32.
- Fahmi, Y. B., & Andriana, A. (2022). Webinar: Alternative Medicine For Disease Trought Hijamah (Bekam). *Jurnal Abdimas Kesehatan (JAK)*, 4(1), 141. <https://doi.org/10.36565/jak.v4i1.293>
- Hasangapan Mikkael, R., Touana, H., & Takrim, M. (2020). PkM pelatihan peningkatan usaha mikro dalam mewujudkan smart business melalui smartphone di masa pandemi Covid-19. *Yumary: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 35–40. <https://doi.org/10.35912/jpm.v1i1.75>
- Hermuningsih, S., Kurniawan, V. R. B., & Widiastuti, R. (2019). Penerapan Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) Untuk Meningkatkan Kuantitas Usaha

- Rintisan Mahasiswa Di Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa Yogyakarta. *Jurnal Pengabdian Masyarakat IPTEKS*, 5(1),30–38.
https://doi.org/10.32528/pengabdian_iptek.v5i1.2157
- Kahfi, I. H., Kusmulyono, M. S., Mulya, U. P., Edutown, K., Bsd, I. J., Utama, R., & City, B. S. D. (2019). Studi Deskriptif Kepemilikan Modal Kewirausahaan dalam Pendirian Usaha Rintisan Baru. *Perwira Jurnal Pendidikan Dan Kewirausahaan Indonesia*, 2(2), 188–204.
- Kusnadi, A., Wella, W., & Winantyo, R. (2020). Upaya Peningkatan Jumlah Usaha Rintisan melalui Program Pengembangan Kewirausahaan. *Jurnal SOLMA*, 9(1), 186–200.
<https://doi.org/10.29405/solma.v9i1.4890>
- Pratiwi, A. I. (2021). “Startup”: Bisnis Kuliner Rintisan di Masa Pandemi Covid-19. *Emik*, 4(1), 1–18.
<https://doi.org/10.46918/emik.v4i1.851>
- Putra, I., Artana, I. M., Utami, N. W., & ... (2021). Digital Scaleup: Pelatihan Pitching dan Connecting With Ecosystem. *Jurnal Karya Abdi ...*, 5, 623–626. Retrieved from <https://online-journal.unja.ac.id/JKAM/article/view/16677%0Ahttps://online-journal.unja.ac.id/JKAM/article/download/16677/12644>
- Silva, N. da. (2021). Ekosistem Usaha Rintisan Mahasiswa: Studi Kasus Proyek Bisnis di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan*, 17(1), 32–43.
<https://doi.org/10.31940/jbk.v17i1.2337>
- Sonny, Genoveva, Chairy, Widyanto, H. A., & Manurung, S. P. (2021). Covid 19 and the Impact To Consumer Behavior in Indonesia At 2021 Covid-19 Dan Dampaknya Bagi Perilaku Konsumen. *Jurnal Sinergitas PKM*, 5(2), 508–514.
<https://doi.org/10.19166/jspc.v5i1.4333>
- Suratman, A., Panuntun, B., & Hanum, R. (2021). Pengembangan Perkuliahan dengan Metode E-Learning 21H di Masa Pandemi Covid-19. *Refleksi Pembelajaran Inovatif*, 3(2), 471–482.
- Gunawan, H. (2021). Masa Pandemi, Sejumlah Startup di Indonesia Malah Kebanjiran Pendanaan - *Tribunnews. Tribunbisnis*.
- Idris, M. (2021). Apa Itu Startup dan Contohnya Halaman all - Kompas. *Kompas.Com*. Retrieved from <https://money.kompas.com/read/2021/05/15/102503926/apa-itu-startup-dan-contohnya?page=all>
- Isnanto, B. A. (2022). Muncul 2300 Start Up Baru di Indoneisa, Kadin: Prospek Cerah Ekonomi Digital. *Detik Jateng*. Retrieved from <https://www.detik.com/jateng/bisnis/d-6006163/muncul-2300-start-up-baru-di-indonesia-kadin-prospek-cerah-ekonomi-digital>
- Ramadhan, M. (2022). Daftar Startup Yang Berstatus Unicorn Di Indonesia Tahun 2021. *Kompas.Com*, pp. 1–3. Retrieved from <https://www.kompas.com/Wiken/Read/2022/01/01/091500881/Daftar-Startup-Yang-Berstatus-Unicorn-Di-Indonesia-Tahun-2021?Page=4>.