

## BERWIRAUSAHA ON LINE BAGI MAHASISWA DI KAMPUS STAI JAMAIYAH MAHMUDIYAH TANJUNG PURA

Asmawarna Sinaga<sup>1)</sup>, Abdullah Sani Kurdiadinata<sup>2)</sup>, Suaib Lubis<sup>3)</sup>, Bambang  
Irwansyah<sup>4)</sup>, Ayu Syafitri Sinaga<sup>5)</sup>  
<sup>1,2,3,4,5</sup> Perbankan Syariah, STAI-JM Langkat

email: penulis [1\\_Asmawarna\\_Sinaga@staijm.ac.id](mailto:1_Asmawarna_Sinaga@staijm.ac.id)

### *Abstract*

*Starting a business or when a business is running, students need to be instilled in students from an early age in the form of motivation or creativity so that later they do not feel bored, feel defeated, feel tired and unable to stand up for entrepreneurship. While success is still far in sight. Even when his business has achieved success, motivations about life are needed. Because we are not human beings who always have answers to every problem, whether in daily life or business. Especially for easy entrepreneurs whose lifestyle can be said to be still unstable. Sometimes the spirit is high, but suddenly back off because of one small problem.*

*To become an entrepreneur, there are several things that must be considered among students, including the education they get while studying at school, the need for training to increase their knowledge. There are many barriers to the perception of starting a business, including the perception that they feel too old or too young, not talented and have no capital. This obstacle must be removed by providing additional insight among students, one of which is through this community service activity.*

**Keywords:** Creativity, Student, Entrepreneurship

### *Abstrak*

*Dalam memulai sebuah bisnis atau saat berjalannya sebuah usaha dikalangan mahasiswa perlu ditanamkan pada mahasiswa sejak dini berupa motivasi ataupun kreativitas sehingga nantinya mereka tidak merasa bosan, merasa kalah, merasa capek dan tidak sanggup berdiri untuk berwirausaha. Sementara kesuksesan masih jauh didepan mata. Bahkan saat usahanya sudah mencapai kesuksesan, motivasi-motivasi tentang kehidupan sangat diperlukan. Karena kita bukan manusia yang selalu mempunyai jawaban akan setiap permasalahan, baik dalam kehidupan sehari-hari atau bisnis. Khususnya pada pengusaha mudah yang pola hidupnya bisa dikatakan masih labil. Kadang semangatnya tinggi, tapi tiba-tiba mundur karena salah satu masalah kecil saja.*

*Untuk menjadi Wirausaha, ada beberapa hal yang harus di perhatikan dikalangan mahasiswa antara lain pendidikan yang mereka dapatkan waktu belajar di sekolah, perlunya pelatihan- pelatihan agar menambah pengetahuan mereka . Banyak hambatan persepsi memulai usaha, antara lain adanya anggapan merasa terlalu tua atau terlalu muda, tidak berbakat dan tidak punya modal. Hambatan ini harus dihilangkan dengan memberikan tambahan wawasan dikalangan mahasiswa, salah satunya lewat kegiatan pengabdian masyarakat ini.*

**Kata Kunci :** Kreativitas, Mahasiswa, Kewirausahaan

## 1. PENDAHULUAN

Pada tahun 2019 ini Tim Pengabdian dari kampus STAI Jamiyah Mahmudiyah Tanjung pura tepatnya Prodi Perbankan syariah memberikan pelatihan dan penyuluhan kepada para mahasiswa STAI Jamaiyah Mahmudiyah tentang Pentingnya jiwa kewirausahaan secara online yang harus tumbuh dari diri mahasiswa dikarenakan Negara kita sudah memasuki era perdagangan bebas.

Hal ini dikarenakan kian hari Pertambahan jumlah angkatan kerja di Indonesia dari tahun ke tahun semakin meningkat namun tidak diikuti dengan peningkatan jumlah lapangan kerja. Ketidakseimbangan tersebut menyebabkan permasalahan pengangguran yang cukup kronis. Banyak saat ini mahasiswa yang sudah tamat kuliah kurang dapat mendapatkan pekerjaan yang sesuai dengan bidang keahliannya. Hal ini tentu akan berpengaruh terhadap kesejahteraan ekonomi dan keluarga. Maka untuk itu semua agar menghindari dari pengangguran tersebut, perlu adanya pembekalan kewirausahaan bagi mahasiswa, guna dapat membantu perekonomian keluarga, tidak hanya menggandalakan orang tua untuk membeli kebutuhan mereka sendiri.

Hal inilah yang di rasakan oleh pengabdi, untuk dapat memberikan dorongan kepada mahasiswa STAI Jamaiyah Mahmudiyah Tanjung pura untuk dapat memberikan sosialisasi dan untuk dapat memanfaatkan HP androidnya dengan berdampak positif, dalam melakukan penjualan secara online kepada para sahabat atau teman dan lingkungan sekitarnya.

Seperti gambaran profil dari Kota Tanjung pura dan Kabupaten Langkat. Di kota Tanjung pura kampus STAI Jamiyah Mahmudiyah ini berada serta mempunyai letak yang strategis dan juga merupakan daerah wisata religi yaitu Masjid Azizi yang mana penduduknya padat serta masih sedikitnya

pengetahuan para pedagang untuk berjualan online baik pedagang makanan, minuman, busana serta lainnya, maka tidak tertutup kemungkinan dengan adanya peluang usaha yang di tawarkan di kota tanjung pura tentu para mahasiswa juga bisa dan harus bijak dapat memanfaatkan keadaan ini dengan berdaya upaya untuk meningkatkan perekonomian keluarga dengan memanfaatkan media on line saat ini yang memang hampir semua mahasiswa saat menggunakannya. Maka untuk itu perlu adanya pemanfaatan dengan sebaik baiknya, serta membaca peluang yang ada. Tentunya pula mahasiswa juga wajib di tutut untuk memiliki jiwa wirausaha, untuk itulah perlu diadakannya Pengabdian Masyarakat ini tentang bagaimana Menggali potensi mahasiswa guna meningkatkan motivasi berwirausaha.

## 2. IDENTIFIKASI MASALAH

Pada saat ini menjadi mahasiswa haruslah inovatif dan kreatif serta mempunyai semangat yang kuat untuk bisa mencapai tujuan yang diharapkan. Selain itu pula saat ini di kalangan sekolah tinggi dan sekolah, kewirausahaan sudah menjadi mata kuliah wajib yang harus ada di setiap sekolah tinggi dan universitas. Jadi dengan adanya mata kuliah kewirausahaan ini, pengabdi ingin memberikan pengetahuan yang lebih kepada mahasiswa untuk dapat berwirausaha secara online seperti tuntutan dari kehidupan saat ini pada masa revolusi industri 4.0. Berdasarkan analisis situasi dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yang di hadapi oleh mahasiswa, adalah sebagai berikut:

1. Dalam sosialisasi ini meberikan sosialisasi kepada mahasiswa untuk dapat berpacu menciptakan minat berwirausaha yang nantinya bila telah selasai sekolah.
2. Dengan adanya meningkatnya keinginan berwirausaha yang tinggi bagi mahasiswa maka akan

mengurangi angka pengangguran setelah kuliah.

3. Dengan adanya meningkatnya keinginan berwirausaha yang tinggi bagi mahasiswa maka akan meningkatkan pendapatan ekonomi rakyat.
4. Sosialisasi yang diberikan adalah dengan menggunakan media online yang saat ini marak untuk menghadapi revolusi industri 4.0.

### 3. METODELOGI PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan PKM pada program Pengabdian Masyarakat yang dilakukan oleh Tim dosen STAI Jamiyah Mahmudiyah Tanjungpura dengan Tema : Berwirausaha Online Bagi Mahasiswa di Kampus STAI Jamiyah Mahmudiyah Tanjung pura, agar mahasiswa mempunyai motivasi dan minat kreativitas berwirausaha agar dapat membantu ekonomi keluarga. Berikut beberapa tahapan yaitu :

1. Tahap Pendahuluan  
Dalam tahap ini kita mempersiapkan surat izin dengan pihak terkait, mempersiapkan tempat pelatihan, mempersiapkan alat dan bahan.
2. Tahap Persiapan  
Pada tahap persiapan yang dilakukan adalah menganalisa masalah dan kebutuhan dari para mahasiswa. Pada tahap ini mengidentifikasi masalah dan mencari upaya untuk membantu mengatasi masalah yang muncul.
3. Tahap Pelaksanaan  
Tahap pelaksanaan terbagi menjadi beberapa sesi yaitu pembukaan, penyampaian teoridan sosialisasi tentang kreativitas berwirausaha bagi mahasiswa dengan cara membuat membuat usaha online melalui HP. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini ditutup dengan laporan hasil

#### 4. Tahap Evaluasi

Selanjutnya sebagai tahap terakhir adalah evaluasi. Evaluasi ini dilakukan dengan meminta unjuk kerja peserta melalui evaluasi singkat. Selanjutnya Pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat akan meminta kepada para peserta untuk melakukannya kembali untuk melihat hasil yang telah mereka lakukan. Hal ini bertujuan agar dapat memberikan motivasi kepada mahasiswa dalam meningkatkan motivasi dan kreativitas Kewirausahaan

Adapun metode pendekatan yang dilakukan dalam upaya kegiatan PKM ini adalah : metode ceramah, permainan/*game*, diskusi, dan presentasi oleh peserta. Langkah-langkah kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Langkah 1 (Metode Ceramah dan Permainan/*Game*):  
Peserta diberi motivasi agar memiliki spirit dan jiwa kewirausahaan yang tinggi dan melekat dengan cara mengubah paradigma berfikir peserta terkait dengan kegiatan berwirausaha.
2. Langkah 2 (Metode Ceramah dan Diskusi):  
Peserta diberikan kasus pemecahan dan konsep pengelolaan usaha dengan tujuan untuk meningkatkan pengetahuan kewirausahaan mereka.
3. Langkah 3 (Penyimpulan):  
Peserta sosialisasi diberikan kesempatan untuk menyimpulkan dan dapat membuat perubahan baru dan menerapkan, apa yang menjadi topic pengabdian tersebut. Serta dapat merancang usaha baru dengan membuat *business plan* yang *visible*, dan kemudian mempresentasikannya di depan forum untuk mendapatkan masukan dari kelompok yang lain. Sasaran utama dalam pemberian motivasi tersebut adalah generasi

muda yang mempunyai potensi yang besar untuk memulai usaha baru dan mengembangkannya di masa depan sehingga mempunyai *multiplayer effect* yang besar dalam penciptaan lapangan kerja baru.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Wirausaha muda dikalangan mahasiswa, ketika menjalankan usahanya dihadapkan kepada banyak masalah, antara lain kurang ide atau kreativitas dalam memproduksi atau membuat produk, kemampuan manajerial dan permodalan dan sulitnya memasarkan barang, dengan kegiatan pelatihan ini diharapkan mahasiswa termotivasi untuk berwirausaha dan memunculkan banyak kreativitas, mendapatkan tambahan informasi terkait dengan pemecahan permasalahan yang mereka hadapi dalam usaha menuju seorang wirausaha yang sukses. Tambahan informasi terkait dengan mengasah kemampuan manajerialnya dicoba dipoles lewat ceramah yang disampaikan ketua pengabdian, sedangkan informasi terkait dengan permodalan diberikan oleh pemateri yang berasal dari kalangan dosen tetap, yang kebetulan pada saat itu langsung dibawakan oleh Asmawarna M.E.I.

Pengembangan dalam bidang pemasaran dilakukan dengan cara :

- a. Melaksanakan penelitian dan pengkajian pemasaran;
- b. Menyebarluaskan informasi pasar;
- c. Meningkatkan kemampuan manajemen dan teknik pemasaran;
- d. Menyediakan sarana pemasaran yang meliputi penyelenggaraan uji coba pasar, lembaga pemasaran, penyediaan rumah dagang, dan promosi Usaha Mikro dan Kecil;
- e. Memberikan dukungan promosi produk, jaringan pemasaran, dan distribusi; dan

f. Menyediakan tenaga konsultan profesional dalam bidang pemasaran.

Keunggulan bersaing diperoleh melalui pengembangan kondisi internal dan eksternal sehingga diperoleh strategi bersaing yang tepat ( Dalam Widya : Hartanto & Kholil, 2018). Penentuan strategi pemasaran harus didasarkan atas analisis lingkungan eksternal dan internal perusahaan melalui analisis keunggulan dan kelemahan pada perusahaan, serta analisa kesempatan atau peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan dari lingkungannya (Dalam Widya : Abdika, 2014). Strategi Pemasaran mampu mengubah fokus pemasaran dari pelanggan atau produk ke pelanggan, faktor lingkungan eksternal yang lebih luas yang menyangkut persaingan, kebijakan dan peraturan pemerintah termasuk ekonomi makro dan mikro, sosial budaya, demografi, hukum, politik dan teknologi (Dalam Widya : Suyanto, 2007).

Pada Pengabdian Masyarakat yang dilakukan oleh tim dosen mengambil kesimpulan bahwa saat ini mahasiswa perlu sangat dibekali tentang materi kewirausahaan dalam hal pengembangan sumber daya manusia, hal ini dikarenakan saat ini Indonesia sedang menghantarkan masa revolusi industri 4.0, yang mana akan berdampak pada kurang terserap dari sumber tenaga manusia dalam hal bekerja, yang pada akhirnya, bekerja lebih banyak menggunakan dengan media elektronik saat ini. Seperti halnya saat ini penjualan sedang menjadi tren dengan usaha online yang promosi dengan menggunakan hp andraoid (pintar) seperti halnya dengan menggunakan aplikasi : facebook, instagram, wa dan lainnya. Dan sudah banyak juga mahasiswa STAI Jamiyah Mahmudiyah menggunakan aplikasi tersebut untuk berjualan secara online dengan teman temannya, seperti halnya berjualan, jilbab, pakaina musli, bros jilbab, makanan rumahan, minuman, usaha kripik, dan lainnya.

Usaha Pengembangan dalam bidang sumber

daya manusia dilakukan dengan cara:

1. Memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan;
2. Meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial; dan
3. Membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kreativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru.
4. Pengembangan dalam bidang desain dan teknologi dilakukan dengan:
  - a. Meningkatkan kemampuan di bidang desain dan teknologi serta pengendalian mutu;
  - b. Meningkatkan kerjasama dan alih teknologi;
  - c. Meningkatkan kemampuan Usaha Kecil dan Menengah di bidang penelitian untuk mengembangkan desain dan teknologi baru;
  - d. Memberikan insentif kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang mengembangkan teknologi dan melestarikan lingkungan hidup; dan
  - e. Mendorong Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk memperoleh sertifikat hak atas kekayaan intelektual

### Tahapan Selanjutnya

Pada Pengabdian masyarakat ini tentu nantinya terdapat faktor yang dapat menghambat dalam kegiatan PKM, hal ini kemungkinan terjadi karena terbatasnya paket data yang mereka gunakan dalam mereka melakukan kegiatan berwirausaha secara online, Selain itu, beberapa peserta datang terlambat, sehingga acara terpaksa mundur dari jadwal yang telah ditentukan. Dengan adanya sosialisasi ini di harapkan mahasiswa agar lebih komunikatif serta kreatif sewaktu di

adakannya sosialisasi ini, agar nantinya lebih menarik tampilan sosialisasi ini.



Gambar 1. Tanya-jawab



Gambar 2. Bersama Seluruh Peserta

Selain itu Tim Pengabdian menginginkan di pertemuan yang akan datang pada pengabdian selanjutnya, ingin melihat dan memberikan pelatihan tentang bagaimana membuat *Bussines Plan* bagi mahasiswa dan dosen dalam penjualan untuk meningkatkan penjualan yang dilakukan. Dari Kegiatan Pengabdian Masyarakat yang telah di lakukan oleh tim Pengabdian, selanjutnya untuk tahapan berikutnya saya ingin melanjutkan untuk memberikan pelatihan tentang penelitian saya pada tahun yang akan di laksanakan pada tahun 2020. Agar nantinya ilmu yang saya peroleh dapat saya salurkan kepada banyak orang dan juga berguna bagi orang yang membutuhkan materi tersebut.

## 5. KESIMPULAN

Mahasiswa yang memulai usaha dan sudah memulai usaha di dalam menjalankan usaha harus mempersiapkan beberapa hal terkait dengan kemampuan manajerial untuk mengelola sumber daya internal yang dimilikinya. Diperlukan adanya *Planning* dan *Action* yang baik di segala bidang terkait dengan usaha yang dijalankan

## 6. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Yayasan Jam'iyah Mahmudiyah Tanjung atas dukungan dalam dana maupun moril pada PkM bagi dosen dalam meningkatkan kualitas tri darma perguruan tinggi. Tak lupa kepada mahasiswa/I Jam'iyah Mahmudiyah yang berpartisipasi dalam kegiatan ini.

## 7. REFERENSI

- Baum, J. R., Frese, M., & Baron, R. A. (2007). *The psychology of entrepreneurship*. Mahwa, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates
- Frinces, Heflin. 2004. *Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis*, Cetakan Pertama, Yogyakarta: Penerbit Darusalam.
- Kementrian Koperasi UMKM RI, 2005, **Peran UKM dalam Pembangunan Ekonomi Nasional**, [www.google.com](http://www.google.com), diakses 12 Maret 2012.
- Mc. Donal (Syaiful, 2008). *Psikologi Belajar*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Prawirokusumo, S. 1999. **Ekonomi Rakyat** (Konsep, Kebijakan, dan Strategi). Yogyakarta, BPFE.
- Sarosa, P. (2005). *Kiat praktis membuka usaha. Becoming young entrepreneur: Dream big start small, act now! Panduan praktis & motivasional bagi kaum muda dan mahasiswa*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo
- Syaiful Bahri Djamarah, 2008, *Psikologi Belajar*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Suryana. (2003). **Kewirausahaan Teori dan Praktek**. Jakarta: Salemba Empat
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Edisi Revisi, Jakarta: Salemba Empat.
- UU REPUBLIK INDONESIA NOMOR 20 TAHUN 2008 **TENTANG USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH**