



**PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN UNTUK MENINGKATKAN
PEREKONOMIAN USAHA MIKRO
(Studi Kasus Pada Fotocopy Mahasiswa *Marscopygraphy* Pamulang)**

^{1*}Kharisma Danang Yuangga, ²Hastono, ³Denok Sunarsi
Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia
[*dosen00739@unpam.ac.id](mailto:dosen00739@unpam.ac.id)

Abstrak

Pendidikan kewirausahaan adalah program pendidikan yang menggarap aspek kewirausahaan sebagai bagian penting dalam pembekalan kompetensi anak didik. Agus Wibowo (2011:30) mengemukakan Pendidikan kewirausahaan adalah upaya internalisasi jiwa dan mental kewirausahaan baik melalui institusi pendidikan maupun institusi lain seperti lembaga pelatihan, training dan sebagainya. pendidikan kewirausahaan membantu pembentukan karakter dan jiwa wirausaha serta menanamkan kompetensi dan nilai-nilai kewirausahaan. Usaha fotocopy merupakan usaha yang paling banyak ditemui, terutama dalam lingkungan instansi pendidikan, usaha ini memberikan pelayanan berupa penggandaan dokumen hingga jilid karya tulis ilmiah. Fotocopy *Marscopygraphy* adalah satu dari sekian banyak usaha fotocopy yang menarik untuk diteliti, terutama dalam pendidikan kewirausahaan dalam meningkatkan perekonomian usaha mikro. Adapun Pendidikan Kewirausahaan usaha fotocopy *Marscopygraphy* ini antara lain, pengelolaan SDM, Pengelolaan operasional, pengelolaan pemasaran, dan kemampuan dalam melakukan analisa SWOT.

Kata Kunci: Pendidikan Kewirausahaan, Usaha Fotocopy

Abstract

Entrepreneurship education is an educational program that works on aspects of entrepreneurship as an important part of equipping students with competence. Agus Wibowo (2011: 30) argues that entrepreneurship education is an effort to internalize the entrepreneurial spirit and mentality both through educational institutions and other institutions such as training institutions, training and so on. Entrepreneurship education helps build entrepreneurial character and spirit as well as instill entrepreneurial competence and values. Photocopy business is the most common business, especially in educational institutions, this business provides services in the form of duplicating documents to volumes of scientific papers. Marscopygraphy photocopying is one of the many photocopying businesses that is interesting to study, especially in entrepreneurship education in improving the economy of micro-enterprises. The Entrepreneurship Education for Marscopygraphy photocopying business includes HR management, operational management, marketing management, and the ability to conduct SWOT analysis.

Keywords: Entrepreneurship Education, Photocopy Business

PENDAHULUAN

Manfaat pendidikan kewirausahaan menurut Direktorat Jenderal Pembelajaran dan Kemahasiswaan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi. Bagi Mahasiswa dapat Memperoleh kesempatan untuk meningkatkan soft skill, Memperoleh kesempatan terlibat secara langsung dalam kegiatan bisnis, Dan Menumbuhkan jiwa bisnis (sense of business) sehingga memiliki keberanian untuk memulai dan mengembangkan usaha didukung dengan

modal yang diberikan dan pendampingan secara terpadu. Serta memiliki manfaat bagi usaha kecil dan menengah seperti memiliki kemajuan dan perkembangan di dalam usahanya, meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat, dan menciptakan lapangan pekerjaan.

Pendidikan kewirausahaan berperan penting dalam dunia usaha khususnya pada UMKM, Meningkat atau menurunnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah

satunya keterlibatan UMKM. Sesuai dengan UUD 1945 pasal 33 ayat 4, UMKM merupakan bagian dari perekonomian nasional yang berwawasan kemandirian dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. UMKM memiliki peran yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi negara.

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,19 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,97% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi.

Tingginya jumlah UMKM di Indonesia tidak terlepas dari berbagai tantangan serta kondisi pandemi Covid-19 yang mendorong perubahan pada pola konsumsi barang dan jasa menjadi momentum untuk mengakselerasi transformasi digital.

Penelitian ini dilakukan nantinya adalah untuk menghasilkan alternatif Model Pendidikan Kewirausahaan terpadu berbasis UMKM dalam usaha menumbuhkembangkan budaya kewirausahaan yang akan dipelajari dalam perguruan tinggi. Sistem Pendidikan Kewirausahaan dengan fasilitas perangkat pendukung yang tersedia untuk kegiatan tridarma PT didasarkan pada pemikiran bahwa peningkatan kompetensi perilaku berkarya lulusan perguruan tinggi erat kaitannya dengan upaya meningkatkan daya saing output di pasar kerja. Salah satu upaya yang dapat ditempuh adalah mengaitkan kompetensi utama program studi dengan program pengembangan budaya kewirausahaan yang melembaga. Dalam konteks kegiatan ini, budaya kewirausahaan mencakup penguasaan dasar konseptual dan prosedur mengimplementasikannya dalam kegiatan nyata di lokasi UMKM untuk menghasilkan produk karya cipta para pelaku kegiatan wirausaha. Kedua aspek itu kembangkan secara sistematis melalui kegiatan belajar

yang berangkai dan berkesinambungan dalam desain blended learning dari teori ke aplikasi.

Alasan utama dalam pemilihan objek penelitian ini adalah usaha fotocopy pada umumnya memberikan layanan jasa menyalin atau menduplikasi tulisan atau gambar dari sebuah buku, dokumen, maupun sumber lainnya. Jenis usaha satu ini memang terbilang cukup menguntungkan, sebab masih banyak orang yang membutuhkan sebagai syarat pemenuhan berbagai pendaftaran. Karena terbilang cukup menguntungkan. Jenis usahanya adalah salah satu usaha yang bisa dicoba oleh kebanyakan orang untuk merintis usaha.

Usaha fotocopy menjadi pilihan yang ideal karena mudah dijalankan sebagaimana hanya perlu memasukkan kertas yang akan diduplikasi ke dalam mesin fotocopy, kemudian cukup menunggu hingga proses selesai dan memberikannya kepada pelanggan. Tidak perlu ruangan yang terlalu besar ketika membuka usaha ini sebab hanya cukup ruangan yang bisa meletakkan satu atau dua mesin fotocopy serta etalase untuk menjajakan ATK sebagai pelengkap. Dengan begini, modal yang disiapkan tidak terlalu besar.

Memang sudah banyak fitur fotocopy yang tersedia pada berbagai alat *printer* terkini, namun jika melakukan fotocopy dengan alat tersebut justru akan menghabiskan tinta dalam jumlah yang lebih besar sehingga harus membeli tinta lagi dan menghabiskan uang lebih banyak. Tidaklah heran jika kebanyakan orang lebih memilih melakukan duplikasi di tukang fotocopy. Dari contoh tersebut saja sudah tahu bahwa usaha fotocopy masih dibutuhkan banyak orang. Tidak seperti usaha kuliner yang harus segera dihabiskan karena takut basi atau usaha *gadget* yang harus selalu *update* dengan tipe terbaru, usaha fotocopy justru akan selalu dibutuhkan meskipun zaman sudah semakin maju. Sebab, usaha ini hanya bertugas menduplikasi dokumen. Sama halnya dengan stok ATK yang turut

disediakan di toko, barang-barang tersebut tidak akan basi karena selalu dibutuhkan oleh pembeli. Dengan karakteristik usaha yang dimiliki oleh usaha fotocopy tersebut peneliti ingin mendapatkan esensi dari pendidikan kewirausahaan di sektor usaha mikro, khususnya pada fotocopy Mascopygraphy

Berdasarkan data informasi tersebut, maka penulis tertarik melakukan penelitian berjudul: "Pendidikan Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Ekonomi Usaha Mikro (STUDI KASUS PADA FOTOCOPY MAHASISWA MARSCOPYGRAPHY PAMULANG)".

TINJAUAN PUSTAKA

Pendidikan memiliki peranan penting dalam kehidupan manusia. Pendidikan merupakan sebuah proses penyempurnaan diri yang dilakukan manusia secara terus menerus. Hal ini disebabkan karena pada dasarnya manusia memiliki kekurangan dan keterbatasan, maka untuk mengembangkan diri serta melengkapi kekurangan dan keterbatasannya, manusia berproses dengan pendidikan. Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional "pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta ketrampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa, dan negara." Pendidikan merupakan hal yang tidak dapat dipisahkan dari masyarakat. Hampir seluruh aspek kehidupan manusia berhubungan dengan proses pendidikan, melalui pendidikan maka karakter dan sifat manusia dapat dibentuk agar menjadi manusia yang mempunyai keterampilan dan kecerdasan.

Pendidikan dapat mulai dari lingkungan keluarga, masyarakat, dan pemerintah. Hal ini sesuai dengan pernyataan Mudyaharjo (2012:11) pendidikan merupakan usaha sadar yang

dilakukan oleh keluarga, masyarakat, dan pemerintah, melalui kegiatan bimbingan, pengajaran, dan/atau latihan, yang berlangsung di sekolah dan di luar sekolah sepanjang hayat, untuk mempersiapkan peserta didik agar dapat memainkan peranan dalam berbagai lingkungan hidup secara tepat dimasa yang akan datang. Pendidikan akan memberikan pengalaman dan pengetahuan kepada peserta didik sehingga mereka dapat berfikir kedepan. Hal ini sesuai dengan pernyataan Soemanto (1999:21) bahwa pendidikan adalah proses pengalaman yang menghasilkan pengalaman yang memberikan kesejahteraan pribadi, baik lahiriah maupun batiniah." Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa pendidikan merupakan usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan proses pembelajaran agar mendewasakan peserta didik dan mengembangkan potensi dirinya sehingga memiliki pengetahuan dan keterampilan. b. Kewirausahaan . Menurut Hendro (2011:29) kewirausahaan berasal dari padanan kata dari entrepreneurship dalam bahasa Inggris, unternehmer dalam bahasa Jerman, Ondernemen dalam bahasa Belanda, dan di Inonesia diberi nama kewirausahaan. Kata entrepreneur berasal dari bahasa Perancis yaitu entreprende yang berarti petualang, pengambil resiko, kontraktor, pengusaha (orang yang mengusahakan suatu pekerjaan tertentu), dan pencipta yang menjual hasil ciptaannya. Menurut pendapat yang dikemukakan oleh Saputra (2015:19). Entrepreneurship merupakan pembentukan jiwa entrepreneur dengan menanamkan rasa semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani sebuah usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, serta menerapkan cara kerja untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam pencapaian suatu kegiatan. Suryana dalam Mulyani (2010:16) menjelaskan bahwa kewirausahaan muncul apabila seorang individu berani mengembangkan usaha-usaha dan ide barunya. Proses kewirausahaan meliputi semua fungsi, aktivitas, dan tindakan yang

berhubungan dengan perolehan peluang dan penciptaan organisasi usaha. Esensi dari kewirausahaan adalah menciptakan nilai tambah dengan cara-cara baru dan berbeda agar dapat bersaing. Kasmir (2006:21) lebih menekankan bahwa kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha. Kemampuan menciptakan memerlukan adanya kreativitas dan inovasi yang terus-menerus untuk menemukan sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya. Kewirausahaan mampu mendorong peserta didik untuk berwirausaha mandiri. Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa, kemampuan kreatif dan inovatif untuk menciptakan sesuatu yang baru memiliki manfaat bagi diri sendiri dan orang lain.

Dapat disimpulkan bahwa pendidikan kewirausahaan dapat diartikan sebagai usaha sadar dan terencana untuk mengembangkan kemampuan seseorang, mengubah pola pikir, dan menciptakan sesuatu dengan kreativitas dalam mengatasi berbagai masalah agar berhasil.

METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor dalam Moleong (2014:4) mendefinisikan metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.

Selain itu David Williams dalam Moleong (2014:5) menulis bahwa penelitian kualitatif adalah pengumpulan data pada suatu latar alamiah, dengan menggunakan metode alamiah, dan dilakukan oleh orang atau peneliti yang tertarik secara alamiah jelas definisi ini memberi gambaran bahwa penelitian kualitatif mengutamakan latar alamiah, metode alamiah, dan dilakukan oleh orang yang mempunyai perhatian alamiah.

Selanjutnya jenis penelitian ini adalah jenis kualitatif deskriptif, yaitu data yang

dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Dengan demikian laporan penelitian akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberi gambaran penyajian laporan tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Pengelolaan Usaha Bisnis Usaha Fotocopy *Marscopygraphy*

1. Pengelolaan Sumberdaya Manusia (SDM)

Sumber Daya Manusia (SDM) sangat berperan penting untuk mengatur pengelolaan SDM dan sumberdaya perusahaan agar memberikan hasil maksimal dan memiliki loyalitas tinggi. Selain itu juga akan memiliki profesionalitas terbaik yang dapat diandalkan untuk mencapai tujuan dan sasaran perusahaan.

Setiap pengelolaan Sumber Daya Manusia harus menciptakan SDM yang handal dan melakukan *training*, *coaching* dan *motivation* pada setiap karyawan agar mampu menjalankan tugas sebagaimana mestinya. Kemampuan inilah yang akan menjadi salah satu kunci kemajuan dan keberhasilan dari sebuah perusahaan. Bahkan daya saing tinggi akan membuat karyawan siap dengan tantangan arus globalisasi dan membuat perusahaan mampu memanfaatkan peluang sebaik baiknya.

Dalam jangka panjang, perusahaan melalui manajemen sumberdaya manusia akan diarahkan untuk :

- a. Memberikan kesempatan sumber daya manusia untuk berkembang menjadi pribadi yang berkualitas dan memiliki daya saing yang tinggi. Selain untuk kebaikan perusahaan juga untuk kebaikan perorangan itu sendiri.
- b. Memperkuat produk unggulan di setiap unit kerja untuk menuju keunggulan kompetitif dengan membangun keterkaitan sistem produksi, distribusi, dan pelayanan di dalam perusahaan.

- c. Meningkatkan penguasaan, pemanfaatan, dan penciptaan pengetahuan
- d. Dapat membangun peralatan produksi yang maju dan canggih
- e. Melakukan reformasi manajemen administrasi secara sistematis dan terintegrasi agar tujuan perusahaan dapat tercapai dengan baik.

Tetapi dalam rekrutmen karyawan di usaha Usaha Fotocopy Marscopygraphy sangat sederhana. Usaha tersebut adalah usaha keluarga yang tidak teralalu ketat dalam melakukan seleksi, karena pemilik hanya mengambil kenalan atau kerabatnya untuk dijadikan karyawannya karena Usaha Fotocopy ini tidak perlu karyawan banyak, dan karyawan pun hanya ada dua orang, yang satu namanya Erik dan Faisal yang memiliki kemampuan dan keahlian baik dalam mengoperasikan mesin fotocopy hingga pada teknik menjilid Dalam sistem penggajiannya pemilik tiap hari menggaji kepada karyawannya tergantung besar kecil pendapatannya maksimal Rp. 50.000/hari.

2. Pengelolaan Operasional

Pengelolaan Operasional menurut T. Hani Handoko (2003:3) proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumberdaya-sumberdaya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Selain itu manajemen oprasional adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumberdaya-sumberdaya lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Pengelolaan Oprasional jasa Usaha Fotocopy Marscopygraphy yang dimaksud untuk menentukan jam buka dan tutupnya, lokasi keberadaan usaha, dan layanan produk jasa yang dimiliki usaha tersebut. Untuk jam buka usaha Usaha Fotocopy Marscopygraphy adalah dari pukul 08:00 pagi hingga pukul 22:00 WIB.

Pengelolaan Operasional yang terkait dengan lokasi keberadaan usaha Usaha Fotocopy Marscopygraphy. Lokasinya sangat strategis karena berada di jalan utama yaitu usaha tersebut belokasikan di Bunderan pamulang Jl. Siliwangi No.2, Pamulang, Kec Pamualng Barat-Kota Tangerang Selatan. yang banyak di lalui oleh kendaraan dari siang, sore, hingga malam hari, selain itu lokasi usaha Usaha Fotocopy Marscopygraphy ini dekat dengan permukiman warga, kampus Universitas Pamulang (UNPAM), permukiman kompleks dan Toko - toko yang menjadikan untuk usaha tersebut sangatlah tepat.

Dan Usaha Usaha Fotocopy Marscopygraphy bergerak di bidang jasa penggandaan dokumen, penjilidan makalah dan karya ilmiah, serta jual beli peralatan dan perlengkapan kuliah.

3. Pengelolaan Pemasaran

a. Produk (*Product*)

Produk yang ditawarkan Usaha Fotocopy yaitu berupa jasa yang menyediakan layanan penggandaan dokumen, penjilidan, jual beli peralatan tulis dan perlengkapan kantor. Berdasarkan pemantauan penulis, hampir semua Usaha Fotocopy yang sudah ada memiliki alat pengganda dokumen/ mesin fotocopy yang canggih, mesin printer dan perlengkapan laminasi untuk penjilidan. Karena dengan adanya perlengkapan dan peralatan tersebut para pemilik atau produsen lebih cepat dan mudah dalam menggunakannya, kemudian para konsumen lebih senang dengan menggunakan alat atau mesin karena lebih cepat.

Selain itu harus ada kontrol yang ketat terhadap tingkat kelayakan pakai pada mesin duplikata dan alat - alat yang digunakan, karena kualitas Usaha Fotocopy yang disajikan juga dipengaruhi kemampuan mesin dan alat - alat yang memadai. Maka dari

itu Usaha Fotocopy ini didukung dengan mesin fotocopy, alat pemotong kertas, dua unit komputer, printer dan peralatan dan perlengkapan kantor untuk dijual. Usaha Fotocopy Marscopygraphy juga dilengkapi dengan tempat duduk agar konsumen merasa nyaman dalam menunggu. Untuk jasa jilid, terutama jilid hard cover maka ada waktu yang diminta oleh Usaha Fotocopy Marscopygraphy untuk menyelesaikan, hal itu akan melihat ramai tidaknya pekerjaan sehingga customer tidak dapat menunggu untuk layanan ini. Tempat usaha dilengkapi areal parkir yang aman dan cukup luas.

b. Harga (*Price*)

Penetapan harga berdasarkan biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan dan mengikuti harga pasar Usaha Fotocopy berada dalam pasar persaingan sempurna yang merupakan tempat usaha yang bertindak sebagai price taker, artinya dalam penetapan harga jual jasanya harus mengikuti harga yang berlaku di pasar. Harga yang ditetapkan oleh Usaha Fotocopy Marscopygraphy berbeda-beda tergantung jumlah jasa yang diinginkan customernya.

c. Distribusi (*Place*)

Bagaimana perusahaan menempatkan usahanya supaya mudah dijangkau oleh konsumen yaitu dengan menempatkannya dekat dengan jalan raya. Berkaitan dengan hal ini maka pemilik mendirikan usahanya di Jl. Siliwangi, Pamulang yang merupakan jalan utama dan banyak dilalui oleh banyak orang. Selain itu Lokasi ini dinilai cukup strategis dan mudah dijangkau, karena merupakan daerah yang ramai dilalui kendaraan. Selain itu usaha Usaha Fotocopy Marscopygraphy ini terletak di seberang Polsek pamulang dan bunderan pamulang, serta terdapat beberapa sekolah dan

kampus tersebar di daerah tersebut sehingga banyak mendapatkan akses di banyak tipe customer.

d. Promosi (*Promotion*)

Kegiatan promosi dilakukan untuk memperkenalkan produk kepada konsumen dan memudahkan pelaksanaan penjualan. Bentuk promosi yang dilakukan oleh usaha Fotocopy Marscopygraphy selama ini masih promosi dari mulut ke mulut serta testimonial dari konsumen yang telah menggunakan jasa Usaha Fotocopy Marscopygraphy, kemudian ada pula spanduk yang dipasang di tempat usaha agar mudah dilihat konsumen..

e. Orang (*People*)

Orang merupakan unsur penting dalam pemasaran. Setiap organisasi jasa harus jelas menentukan apa yang diharapkan dari setiap karyawan dalam dengan pelanggan. Pelayanan/service harus dapat memuaskan pelanggan dengan baik. Pengalaman membuktikan bahwa pelayanan yang paling baik adalah keramah-tamahan dan senyuman dari karyawan usaha Fotocopy Marscopygraphy dalam menjalankan tugas mereka.

Seringkali terjadi pemilik/karyawan memasang muka yang dingin dan cenderung tidak bersahabat dan bersikap seolah-olah pelangganlah yang membutuhkan mereka dan bukannya mereka yang membutuhkan pelanggan. Perlakuan seperti ini terkadang akan membuat beberapa orang tersinggung atau merasa kecil hati karena keluhan - keluhannya ditanggapi dengan sikap seperti itu. Hal seperti ini harus dihindari dalam membuka usaha dalam bidang jasa karena apabila dihadapkan dengan kondisi seperti ini bukan tidak mungkin pelanggan akan lari ke usaha sebelah.

Sumber daya manusia yang dimiliki oleh usaha Fotocopy Marscopygraphy saat ini masih

sangat terbatas yaitu 2 orang karyawan dan 1 pemilik yang juga turut serta dalam pemberian service. Namun hal ini dapat dimaksimalkan dengan fasilitas Usaha Fotocopy yang memadai dan pelayanan yang memuaskan.

f. Bukti fisik (*Physical Evidence*)

Produk berupa pelayanan jasa Usaha Fotocopy merupakan sesuatu hal yang bersifat sebuah produk yang berbentuk barang dan Jasa Usaha Fotocopy lebih mengarah kepada kualitas dan kuantitas. Cara dan bentuk pelayanan kepada pelanggan usaha Usaha Fotocopy Marscopygraphy merupakan buktinya yang bisa dirasakan atau dianggap sebagai bukti fisik (*Physical evidence*) bagi para pelanggannya.

g. Proses (*Process*)

Proses produksi merupakan faktor penting bagi konsumen, yaitu bagaimana caranya membuat proses produksi berupa jasa yang dapat diterima oleh konsumen Usaha Fotocopy Marscopygraphy. Sebagai wirausahawan kita harus peka dan hati-hati dalam menyikapi pelanggan yang datang karena sebesar apapun reaksi yang kita berikan kepada pelanggan akan memberikan bekas kepada mereka yang akan menentukan apakah mereka akan datang lagi atau tidak. Dalam membangun usaha berarti juga membangun reputasi karena usaha yang kita jalankan akan dibicarakan dari mulut kemulut pelanggan yang tentunya membentuk penilaian orang-orang dan akan membawa dampak baik atau buruk bagi kelangsungan usaha. Mulai dari cara menerima konsumen yang datang hingga memberikan pelayanan yang baik, sampai pada proses akhir saat konsumen melakukan pembayaran.

h. Pesaing dan Persaingan

Menjamurnya bisnis Usaha Fotocopy saat ini membuat

persaingan Usaha Fotocopy ini sangat ketat. Dengan modal yang terjangkau setiap orang dapat mengusahakan bisnis ini. Pesaing utama Usaha Fotocopy Marscopygraphy adalah usaha-usaha fotocopy yang berada sekitar Universitas Pamulang hingga di kawasan Jalan Reni Jaya Pamulang, serta usaha percetakan yang memiliki pelatan dan perlengkapan serta layanan jilid yang lebih canggih.

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Pendidikan Kewirausahaan usaha fotocopy Marscopygraphy dalam meningkatkan perekonomian usaha mikro tidak hanya dilihat dari bagaimana usaha tersebut mampu mengelola sumberdaya yang ada, tetapi juga dapat dimasukkan ke dalam strategi berdasarkan analisis SWOT yang ada. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan (Rangkuti 2014). Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalisasikan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategi (strategi planner) harus menganalisis faktor-faktor strategi perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*Threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*).

a. Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal menurut Hunger (2003) para manajer strategi harus dapat mengenali variabel-variabel dalam perusahaan yang merupakan kekuatan dan kelemahan yang penting, sebuah variabel merupakan kekuatan apabila menyediakan keunggulan kompetitif.

Keunggulan kompetitif adalah sesuatu yang dilakukan perusahaan atau berpotensi untuk dilakukan dengan lebih baik secara relative terhadap percakapan pesaing lain yang sudah ada potensial.

Sebuah variabel merupakan kelemahan apabila berupa sesuatu yang tidak dilakukan dengan baik oleh perusahaan atau perusahaan tidak memiliki kapasitas tersebut. Untuk mengevaluasi pentingnya variabel-variabel tersebut, manajemen harus mengetahui apakah variabel-variabel tersebut merupakan faktor strategis internal, yaitu kekuatan dan kelemahan khusus perusahaan yang akan membantu menentukan masa depan. Menurut Jatmiko (2003).

Berdasarkan pada analisis lingkungan internal pada usaha jasa bisnis Usaha Fotocopy Marscopygraphy meliputi:

- 1) Kekuatan yang ada pada usaha Usaha Fotocopy Marscopygraphy adalah Usaha Fotocopy sudah malang melintang di dunia usaha khususnya usaha di bidang jasa Usaha Fotocopy yang mana sudah bisa memprediksi kemana arah tujuan usaha tersebut. Dari segi pencitraan Usaha Fotocopy Marscopygraphy tidak di ragukan lagi karena tidak membuat pelanggan kecewa atas pelayanan yang di berikan oleh pihak jasa Usaha Fotocopy Marscopygraphy. Jasa Usaha Fotocopy Marscopygraphy di dukung oleh pekerja-pekerja yang ramah, handal dan mempunyai tingkat loyalitas yang tinggi terhadap usaha tersebut.
- 2) Kelemahan yang terjadi pada usaha Usaha Fotocopy Marscopygraphy adalah pada hari libur nasional. Belum lagi pada saat mati lampu yang cukup lama akibat adanya pemasangan atau perbaikan kabel jaringan, karena Usaha Fotocopy sangat tergantung pada *supplier* listrik.

b. Analisis Lingkungan Eksternal

Menurut Jatmiko (2003), analisis lingkungan eksternal atau biasa di sebut analisis lingkungan peluang dan ancaman organisasi/perusahaan/kewirausahaan. Disebut demikian karena perubahan lingkungan eksternal perusahaan merupakan sumber utama ancaman dan peluang perusahaan baik di masa sekarang ataupun di masa yang akan datang.

Analisis lingkungan eksternal dilakukan untuk mengukur adanya tingkat peluang dan ancaman yang dapat di manfaatkan oleh Usaha Fotocopy Marscopygraphy. Analisis lingkungan yang dilakukan pada penelitian ini adalah:

- 1) Sumber utama ancaman yang ada di tempat usaha Usaha Fotocopy Marscopygraphy adalah semakin banyaknya tumbuh usaha-usaha yang sejenis.
- 2) Sumber peluang yang ada di tempat usaha Usaha Fotocopy Marscopygraphy adalah tempat usahanya yang sangat strategis yaitu berada di jalan utama yang di lalulalang kendaraan, baik itu pada pagi hari, siang hari, bahkan malam hari. Selain itu usaha Usaha Fotocopy Marscopygraphy berada dekat kampus Universitas Pamulang (UNPAM), Kantor polsek Pamulang dan toko - toko yang bearada di bunderan Pamulang.

PENUTUP

1. Kesimpulan

Pendidikan Kewirausahaan usaha fotocopy Marscopygraphy dalam meningkatkan perekonomian usaha mikro diawali dengan penetapan ide dan penentuan lokasi usaha. Pada tahapan ini pemilik usaha berusaha tetap memberikan layanan yang terbaik ditengah persaingan usaha yang serupa dan lebih canggih.

Pendidikan kewirausahaan dipelajari secara otodidak dengan berbasis pada pengalaman dalam merintis kegiatan usaha. Ada beberapa

poin yang dapat diambil dari Pendidikan Kewirausahaan dalam meningkatkan perekonomian usaha mikro antara lain;

- a) Pengelolaan Sumber Daya Manusia
- b) Pengelolaan Operasional
- c) Pengelolaan Pemasaran
- d) Memahami analisis SWOT

2. Saran

- a. Bagi pemilik usaha diharapkan meningkatkan kualitas dan melakukan diferensiasi produk jasa agar dapat meningkatkan profit dan menemukan bentuk-bentuk varian baru dari jasa yang ditawarkan,
- b. Bagi para peneliti yang ingin mengkaji ulang serta memperdalam penelitian lebih lanjut dengan menggunakan objek usaha fotocopy disarankan untuk menambah lagi variabel-variabel yang berkenaan dengan kreatifitas dan inovasi produk, untuk hasil penelitian yang lebih lengkap dan sempurna.

DAFTAR PUSTAKA

- Eko Prasetyo P (2008), Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Kebijakan Penanggulangan Kemiskinan Dan Pengangguran, *Akmenika Vol 8* (2008)
- Fayolle A. (2009). *Entrepreneurship Education in Europe: Trends and Challenges*. OECD LEED Programme.
- Universities, innovation and entrepreneurship: good practice workshop
- Fedianty Augustinah, Nihayatus Sholichah dan . Ika Devy Pramudia, 2017, *Manajemen Usaha Dan Pembuatan Kemasan Serta Labeling Home Industri Kue Basah Pada Usaha Kelompok Dasawisma Kri Nanggala Medokan Semampir Surabaya*, Laporan Akhir Pengabdian Masyarakat, Universitas Dr. Soetomo Surabaya.
- Rousdy Safari Timba, 2017, *Peran Pendidikan Tinggi Dalam Penguatan Sektor UMKM*, *Majalah Ilmiah Bijak* , No. 14 No. 1 Tahun 2017
- Slamet Mudjijah dan Triana Anggraini, *Pendampingan Kewirausahaan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kecamatan Ciledug Kota Tangerang*, *Jurnal Abdimas BSI*, Vol. 4 No. 1 Februari 2021 Hal. 119-127
- Virgo Simamora, Muhammad Ulul Albab, Rio Johan Putra dan Diansyah, 2020, *Pengaruh Digital Marketing Terhadap Daya Saing Pelaku UMKM Kripik Singkong Di Kecamatan Kebon Bawang, Jakarta Utara*, *Journal For Business And Entrepreneurship*, Volume 4 No.2 Bulan Desember 2020 (Hal 1-14)
- Wijayanto Jansen, 2011, *Peran UMKM Sebagai Pilar Perekonomian Negara*.