

PENERAPAN PROGRAM “SMART ENTREPRENEUR” DALAM PERKULIAHAN DI POLITEKNIK: STUDI KASUS POLITEKNIK LP3I JAKARTA

Evalina Darlin
Institusi Politeknik LP3I Jakarta
evaafzhan06@gmail.com

Abstract

The main purpose in writing this paper is to explore the students of polytechnic experience in the application of “SMART ENTREPRENEUR” program with the ultimate goal education, namely as many as 30% (thirty percent) its alumnus interested in dabbling as entrepreneurs. Formerly the focus of this vocational institution is to produce graduates who are ready to work in companies. The application of the program is including : a). The introduction and the design of business world, b). Lessons for college students in developing effort or open a new business and do benchmark of similar business to improve the performance of business. c). The college students have experiences in developing their businesses become larger through giving negotiation technique, networking, and good personal skills. This research is using inductive qualitative method. Data were collected through the observation, interviews, the field practice and documentation study. This program is increasing the interest of college students to be entrepreneur, but it needs to be implemented that is more coordinate from the institutions in order to achieve the ultimate goal.

Keywords: Education Program, Entrepreneur, Smart Entrepreneur

Abstrak

Tujuan utama dalam penulisan makalah ini adalah untuk mengeksplorasi pengalaman mahasiswa politeknik dalam penerapan program “SMART ENTREPRENEUR” dengan tujuan akhir pendidikan, yaitu sebanyak 30% (tiga puluh persen) lulusannya tertarik untuk berkecimpung sebagai wirausaha. Sebelumnya fokus lembaga vokasi ini adalah menghasilkan lulusan yang siap kerja. Penerapan program pendidikan ini meliputi : a). Pengenalan dunia usaha/bisnis dan merancang bisnis. b). Memberikan pengalaman kepada mahasiswa dalam mengembangkan usaha atau memulai usaha baru dan melakukan penolokukuran kepada usaha sejenis untuk meningkatkan performa usaha c). Mahasiswa memiliki pengalaman dalam mengembangkan bisnisnya menjadi lebih besar melalui teknik negosiasi, jaringan, relasi serta keterampilan antar personal yang baik. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif induktif. Data dikumpulkan melalui pengamatan, wawancara dan praktek lapangan serta studi dokumentasi. Program ini meningkatkan minat mahasiswa untuk berwirausaha, namun perlu implementasi program yang lebih terkoordinasi lagi dari lembaga untuk mencapai tujuan akhir yang telah ditetapkan.

Kata kunci: Program Pendidikan, Smart Entrepreneur, Wirausaha,

PENDAHULUAN

Politeknik adalah lembaga pendidikan vokasi yang bertujuan menghasilkan lulusan yang dapat mengaplikasikan ilmu dan pengetahuannya di dunia kerja.

Untuk itu Politeknik, khususnya Politeknik LP3I Jakarta (PLJ) membekali mahasiswanya pendidikan karakter, pendidikan

soft skill yang dibutuhkan bagi mahasiswa, selain memberikan pendidikan *hard skill*, yaitu berupa ilmu dan keterampilan yang kelak akan sangat berguna diimplementasikan di dunia kerja.

Berdasarkan hasil Hasil Survey NACE (National Association of Colleges and Employers), USA, 2002 (Putra et al, 2005, Bab I)

dan wawancara langsung dengan para pelaku bisnis (pengusaha dan manajer SDM), maka didapatkan beberapa kualitas yang diperlukan mahasiswa dan diterapkan oleh PLJ dalam proses pembelajarannya dalam menghadapi dunia kerja/dunia usaha yang 85% didominasi oleh kualitas *soft skill* dan hanya 15% merupakan kemampuan *hard skill* (point 8,9 dan 17) Berikut ini uraian kualitas lulusan Perguruan Tinggi yang diharapkan dunia kerja.

Tabel kualitas lulusan Perguruan Tinggi yang diharapkan dunia kerja

No	Kualitas	Skor*
1	Kemampuan berkomunikasi	4,69
2	Kejujuran / Integritas	4,59
3	Kemampuan bekerjasama	4,54
4	Kemampuan interpersonal	4,50
5	Etos kerja yang baik	4,46
6	Memiliki motivasi / berinisiatif	4,42
7	Mampu beradaptasi	4,41
8	Kemampuan analitikal	4,36
9	Kemampuan computer	4,21
10	Kemampuan berorganisasi	4,05
11	Berorientasi pada detail	4,00
12	Kemampuan memimpin	3,97
13	Percaya diri	3,95
14	Berkepribadian ramah	3,85
15	Sopan / beretika	3,82
16	Bijaksana	3,75
17	IP ≥ 3,0	3,68
18	Kreatif	3,59
19	Humoris	3,25
20	Kemampuan entrepreneurship	3,23

Tabel Hasil Survey NACE USA Mengenai Kualitas Lulusan Perguruan Tinggi yang diharapkan dunia kerja.

Seiring dengan berjalannya waktu, maka mulai tahun 2013, PLJ berupaya untuk membantu merealisasikan target yang dicanangkan pemerintah berkaitan dengan wirausaha, yaitu peningkatan sebesar 1 juta wirausaha baru dalam kurun waktu tahun 2015-2019 (Warta KUMKM, 2016, hal. 33).

Penambahan target hasil akhir lulusan, selain siap kerja juga menciptakan wirausaha baru, membuat PLJ harus mendesain ulang program pendidikan dengan penambahan program “Smart Entrepreneur” dengan penerapan pendidikan kewirausahaan sebanyak 3 semester, terdiri dari 2 semester perkuliahan di kelas (semester 2 dan semester 4) dan 1 semester pengaplikasian ilmu di Unit Kegiatan Mahasiswa Rumah Entrepreneur (UKM RE) yang merupakan inkubator bisnis PLJ pada

semester 3. Sehingga program “Smart Entrepreneur” ini adalah program berkelanjutan antara semester 2 sampai dengan semester 4 (Buku Panduan Penyelenggaraan Kurikulum Entrepreneur, 2013, hal. 1) dan dengan target, yaitu sebesar 30% lulusan PLJ sebagai wirausaha.

Adapun beberapa kualitas personal sebagai wirausaha yang dibutuhkan memiliki kesamaan antara hasil survey NACE USA dengan hasil penelitian I Ktut Santra tentang Kompetensi Personal yang harus dimiliki seorang wirausaha (Santra, 2009, hal. 111), Ahmadkhani (Ahmadkhani et al, 2011, p. 753), Oliveira (Oliveira et al, 2014, p. 130), dan Kemal (Kemal et al, 2017, hal 80), bahwa seorang wirausaha harus memiliki 1).Kemampuan berkomunikasi yang baik, 2).Kejujuran/Integritas, 3).Etos kerja/etos bisnis yang baik, 4).Kemampuan berorganisasi, 5).Kemampuan kerjasama dan menghadapi persaingan, 6).Kemampuan analitikal/memilih strategi, 7).Berorientasi pada detail/ kualitas /efisiensi, 8).Kemampuan memimpin/mengambil keputusan, 9).Memiliki kepercayaan diri yang tinggi, 10). Memiliki motivasi/berinisiatif (Herani, 2012, hal. 3), 11). Kreatif, 12). Memiliki kemampuan kewirausahaan.

Selain kualitas personal, maka PLJ juga memberikan ilmu yang terkait dengan keterampilan dan keahlian sebagai wirausaha, juga praktek pengaplikasian kewirausahaan, sesi menonton video *sharing experience* pengusaha-pengusaha muda yang tentunya masih mempunyai keterkaitan emosional dan motivasional dengan mahasiswa, serta sharing dengan pengusaha secara langsung.

TABEL WAWANCARA RENCANA MAHASISWA SETELAH LULUS

PERTANYAAN	A	AP	KA	MI	TOTAL
Apakah setelah lulus	25	60	60	60	205
1. Berwirausaha (Persentase)	6 24 %	6 10 %	5 8,3%	4 6,7 %	21 10,24 %

2. Bekerja (Persentase)	19 76 %	54 90 %	55 91,7 %	56 93,3 %	184 89,76 %
3. Bekerja dahulu, setelah terkumpul dana berwirausaha (Persentase)	10 40 %	12 20 %	10 16,6 7%	0 0%	32 15,6 %

Sumber: wawancara peneliti langsung dengan mahasiswa dan dosen

Keterangan :

AB : Administrasi Bisnis

AP : Administrasi Perkatoran

KA : Komputerisasi Akuntansi

MI : Manajemen Informatika

METODE PENELITIAN

Pendekatan penelitian ini menggunakan kualitatif induktif. Menurut Bongdan dan Taylor seperti dikutip Moleong (2001), penelitian kualitatif pada latar belakang ilmiah sebagai kebutuhan mengandalkan manusia sebagai alat penelitian, memanfaatkan metode kualitatif dan menganalisa data secara induktif. Dari pernyataan tersebut, memberi gambaran bahwa penelitian kualitatif lebih mengutamakan manusia sebagai subjek penelitian dan lebih memfokuskan kepada proses daripada hasil. Melalui analisa induktif, penelitian mengungkapkan makna dari keadaan yang diamatinya, sedangkan untuk menjawab permasalahan secara teoritis digunakan studi kepustakaan, dengan ini diharapkan penganalisisan terhadap beberapa variabel yang dijadikan faktor penelitian lebih akurat.

Menghubungkan suatu penelitian dengan penelitian terdahulu yang relevan adalah suatu usaha dalam rangka menemukan validitas hasil penelitian yang reliable dan terpercaya, maka untuk menyelaraskan hasil penelitian dalam rangka mencari relevansi antara penelitian terdahulu adalah dengan melihat yang dijabarkan.

Di sisi lain pengetahuan tentang hasil penelitian terdahulu adalah menjadi penting sebagai titik permulaan dan sebagai landasan awal dalam melakukan penelitian selanjutnya. Dengan demikian akan menemukan perkembangan-perkembangan baru dalam melakukan penelitian yang dapat menjadi bahan pertimbangan. (Kemal dan Rossy, 2017, hal. 73).

Subjek penelitian di PLJ menggunakan *purposive dan snow ball sampling*. Mahasiswa dan dosen yang mempelajari mata kuliah Kewirausahaan 1, Kewirausahaan 2 sebanyak 205 mahasiswa, serta dosen yang mengajar (peneliti sendiri sebagai dosen Kewirausahaan dan Nanik) dan dosen yang membina UKM RE di PLJ kampus Kramat (Widyatama Fajar) dipilih sebagai subjek penelitian (partisipan).

Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, melalui interview langsung dengan mahasiswa, dosen kewirausahaan serta ketua program studi serta pihak-pihak yang terkait lainnya. Selain itu juga melalui pengamatan langsung kegiatan mahasiswa serta interaksi mahasiswa dan dosen, juga dengan melakukan studi dokumentasi. Triangulasi metode dilakukan dengan cara membandingkan antara hasil wawancara dengan hasil pengamatan (Rahardjo, 2010, hal. 1).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Sejak tahun berdirinya, tahun 2003, PLJ mem-fokuskan lulusannya untuk siap kerja, dengan proses magang sudah dimulai pada saat mahasiswa semester V. Hal ini telah dibuktikan dengan persentase lulusannya yang bekerja sebanyak 90%-95%. Dengan jumlah kisaran persentase lulusan yang sebesar 5%-10% memutuskan tidak bekerja karena menikah (umumnya wanita) ataupun berwirausaha.

Seiring dengan peningkatan kebutuhan jumlah wirausaha dan dukungan terhadap program pemerintah, maka PLJ pun menerapkan program "Smart Entrepreneur". (Yusuf, 2010, 14).

Tujuan program "Smart Entrepreneur" ini adalah :a).Terbangunnya *sense of business* mahasiswa, b).Melatih *soft skill* mahasiswa kaitannya dengan mentalitas percaya diri, kreatif dan inovatif. c).Menyalurkan bakat dan keahlian yang dimiliki. d).Ajang kreatifitas dan pembentukan *team building*.e).Membantu pemerintah untuk menghasilkan wirausaha-wirausaha muda yang *Smart* dan memiliki Integritas. f).30% lulusan PLJ menjadi pengusaha.

Target program "Smart Entrepreneur" adalah:

A). Pengenalan dunia usaha/bisnis dan merancang bisnis (semester 2), B). Memberikan pengalaman kepada mahasiswa dalam mengembangkan usaha atau memulai usaha baru dan melakukan penolokukuran kepada usaha sejenis untuk meningkatkan performa usaha (semester 3),C). Mahasiswa memiliki pengalaman dalam

mengembangkan bisnisnya menjadi lebih besar melalui teknik negosiasi, jaringan, relasi serta keterampilan antar personal yang baik (semester 4).

Pada semester 2 (dua), mahasiswa selain mendapatkan perkuliahan dengan sistem ceramah dan diskusi di kelas, juga melakukan kegiatan praktek pembelajaran, seperti a).Kunjungan ke tempat usaha, seperti mall, toko, pasar tradisional, maupun pedagang kaki lima yang berada di sekitar kediaman mahasiswa ataupun di sekitar kampus. Pada saat melakukan kunjungan, mahasiswa sangat bersemangat, karena mendapatkan pengalaman yang berbeda, mendapatkan *sharing experience* tentang bagaimana perjuangan mereka dalam mendirikan usaha, dalam mempertahankan usahanya serta tentang bagaimana mengembangkan usaha. b). Wawancara dengan pengusaha sukses (Murtini, 2014, hal.401). Hal ini menularkan motivasi dan semangat bagi mahasiswa dalam menjalankan bisnis. c). Mendeteksi peluang usaha, membuat rencana usaha sampai dengan membuat proposal bisnis (Buku Panduan Penyelenggaraan Kurikulum, 2013, hal.4), (Murtini, 2016, hal.336).

Dengan bimbingan dan arahan dosen pembimbing serta berdasarkan *sharing experience* dan pengamatan langsung, maka mahasiswa dapat melakukan ATM (Amati, Tiru dan Modifikasi) terhadap motivasi, kreativitas, inovasi, pengembangan jaringan yang dilakukan oleh para pengusaha, mulai dari mendeteksi peluang usaha, perencanaan usaha sampai dengan pemasaran. Dosen pembimbing menyatakan sangat bersemangat dalam melakukan pembimbingan, ketika melihat semangat setiap kelompok mahasiswa, dalam praktek pembelajaran baik dari segi kekompakkan, integritas, inovasi, kreativitas, yang terkait dengan *soft skill*, maupun yang terkait kemampuan kewirausahaan. (Murtini, 2016, hal. 344), (Santra, 2009, hal. 111), Ahmadkhani (Ahmadkhani et al, 2011, p. 753), Oliveira (Oliveira et al, 2014, p. 130), dan Kemal (Kemal et al, 2017, hal 80)

Dari kegiatan pada semester ini, mahasiswa menyatakan, mendapatkan wawasan baru tentang kegiatan kewirausahaan berdasarkan pengalaman dari pengusaha-pengusaha yang mereka wawancara, yaitu tentang a).Tanggal berdirinya usaha, b).Berapa lama untuk mencapai Break Even Point (BEP), c).Permasalahan-permasalahan yang dihadapi para pengusaha yang mengakibatkan peningkatan ataupun penurunan usahanya, d).Tentang perkembangan usahanya dan e).Hasil yang telah dicapai saat ini. Pada

pertengahan semester mereka memulai membuat usaha dengan target nilai yang telah ditetapkan. Target nilai yang ditetapkan adalah : 1).Nilai A, jika nilai omzet lebih besar dari Rp. 500.000, 2). Nilai B, jika nilai omzet antara Rp. 250.000-Rp. 499.900, 3).Nilai C, jika nilai omzet antara Rp. 100.000-Rp.249.900, 4).Nilai D, jika tidak memiliki bisnis

Dari hasil wawancara dan pengamatan, maka didapat mahasiswa sangat bersemangat untuk memulai usaha, terutama ketika mereka melakukan kegiatan yang bersifat diskusi dan praktek pembelajaran, apalagi setelah mendapatkan penghasilan dari pelaksanaan mata kuliah Kewirausahaan ini yang juga merupakan uang ekstra bagi mereka.



Kegiatan mahasiswa ketika mengadakan diskusi mengenai perkembangan bisnis mereka

Mereka menyadari bahwa kewirausahaan akan memberikan kontribusi terhadap peningkatan jumlah perusahaan kecil dan menengah (Gosevska et al, 2003, p.90) dan mereka menyadari sebagai “calon” wirausaha, mereka dituntut untuk memiliki karakter yang berani memikul resiko (Herani dan Otto Andersen, 2012, hal. 3), mengikuti kegiatan yang bersemangat, kreatif dan berinovasi, bertanggung jawab dan memiliki pengetahuan tentang akibat dari keputusan (Yusuf, 2010, hal.25). Dalam melakukan perencanaan bisnisnya, mereka melakukan analisis SWOT terlebih dahulu untuk mengurai kekuatan ataupun kekurangan yang mereka miliki serta kesempatan maupun ancaman yang mereka hadapi sesuai dengan hasil penelitian Glaister dan Falshaw serta Helms (Glaister dan Falshaw serta Helms pada Machmud, 2014, hal.54).



Beberapa contoh produk yang dihasilkan oleh mahasiswa, yaitu spaghetti, roti goreng, kue pukis dan kriepik singkong pedas. Produk ini mereka produksi dan pasarkan sendiri.

Dengan target nilai yang telah ditetapkan, mahasiswa menargetkan memiliki nilai minimal B dengan omzet antara Rp. 250.000-499.000 pada akhir semester, bahkan ada kelas yang seluruh mahasiswanya meraih nilai A, karena hasil usaha mereka lebih dari yang ditargetkan.

Dengan kisaran jumlah anggota kelompok antara 4-6 orang, mereka mengerahkan daya kreativitas dan inovasi, kemampuan *team building* dan kerjasama, kemampuan berkomunikasi, kemampuan berorganisasi untuk menjaga kekompakkan tim, kemampuan memilih strategi, kemampuan mengambil keputusan, kejujuran, etos bisnis yang baik, kemampuan mengambil resiko (Herani and Otto Andersen, 2012, hal. 3) serta melatih kemampuan kewirausahaan.

Evaluasi perkembangan bisnis mahasiswa dilakukan setiap minggu, sehingga tetap menjaga semangat mahasiswa dalam berbisnis, serta menjadi kesempatan bagi para mahasiswa mencurahkan daya kreativitas dan daya inovasi, kemampuan menghadapi tantangan serta belajar berorganisasi dan *team building*. Umumnya mereka memilih bisnis produksi makanan cemilan atau melakukan reseller makanan cemilan, hijab atau reseller produk perlengkapan sekolah yang merupakan kebutuhan mahasiswa, seperti *flash disc*, komputer, laptop, pulpen, folder. Bahkan mahasiswa MI (Manajemen Informatika) dapat melakukan bisnis tanpa modal, mereka biasanya terima *order* desain, penginstalan *software*, perbaikan *hardware* komputer maupun laptop dengan jumlah pendapatan yang bisa jauh lebih besar dari yang telah ditargetkan. Beberapa mahasiswa melakukan kegiatan produksi yang berskala lebih besar, seperti produksi baju atau jaket, bisnis penjualan kayu, bisnis *laundry*, namun biasanya mahasiswa tersebut memiliki

bisnis yang memang berasal dari bisnis keluarga.

Pada semester 3 (tiga) diharapkan mahasiswa dapat mengembangkan usahanya dengan metode 20% teori, yaitu dengan melakukan *business coaching* dengan mentor atau pengusaha yang ditetapkan. 80% praktek, yaitu mahasiswa mengembangkan usahanya secara pribadi dengan bimbingan mentor atau pengusaha yang telah ditetapkan. Kegiatan pada semester ini 0 (nol) SKS.

Pada semester ini, dosen pembina UKM RE, Widyatama Fajar menyatakan telah melaksanakan kegiatan pembinaan serta memfasilitasi kegiatan bisnis mahasiswa di kampus dan para mahasiswa pun telah mengadakan bazar produk-produk yang dihasilkan oleh mereka sendiri. (Murtini, 2011, hal. 401).

Kegiatan pada semester 3 (tiga) ini diikuti hanya sekitar 30 (tiga puluh) mahasiswa secara aktif dari total 205 mahasiswa (14,63%).

Kurangnya mahasiswa termotivasi untuk aktif di UKM RE, karena: a). Mahasiswa merasa program studinya kurang berhubungan dengan bisnis (misalnya program MI, KA), b). Padatnya jadwal perkuliahan serta banyaknya tugas kuliah yang diberikan, c) Sulitnya waktu berkumpul setiap anggota kelompok untuk melakukan praktek bisnis, d). Kurangnya motivasi mahasiswa, karena pada semester ini kegiatan kewirausahaan yang dilaksanakan bernilai 0 (nol) SKS, dengan perkataan lain motivasi mahasiswa masih berorientasi nilai. e). Kurangnya frekuensi pertemuan mahasiswa dengan praktisi/pengusaha yang diharapkan dapat tetap menjaga motivasi mereka dalam berbisnis. f). Kurangnya dukungan pendanaan dari lembaga yang diperlukan untuk meningkatkan kemampuan pendanaan bisnis para mahasiswa, hal ini juga merupakan salah satu motivasi mahasiswa untuk melanjutkan bisnis yang sudah dirintis pada semester 2 (dua), misalnya dengan lebih sering mendatangkan pengusaha untuk *sharing experience* ataupun pembinaan bisnis dari pengusaha.

Pada semester 4 (empat) mahasiswa diberikan pembekalan tentang manajemen dan organisasi, etika bisnis, pengelolaan dan persaingan usaha, pengembangan potensi dan peningkatan daya saing, teknik negosiasi serta strategi penerapan spiritual preneurship dengan tugas praktek wawancara dengan pengusaha atau pihak yang terkait tentang topik mata kuliah yang dipelajari sehingga mahasiswa dapat lebih memahami pembuatan perencanaan

keuangan serta penentuan BEP dari sudut pandang pengusaha. Pada semester ini target omzet dengan a).Nilai C maksimal Rp. 300.000, b).Nilai B Rp. 300.001-Rp. 749.900 dan c).Nilai A Rp. 750.000 ke atas.

Kegiatan bisnis mahasiswa pada semester ini cenderung tidak terlalu jauh berbeda, karena kelompok bisnis mereka cenderung berbeda dengan kelompok bisnis pada saat semester 2. Sehingga mereka cenderung mulai dari awal dan menentukan produk atau jasa yang baru, karena mereka membentuk kelompok dengan anggota yang baru, berarti mereka harus menyesuaikan diri kembali dengan sifat-sifat anggota kelompok yang baru (dinamika kelompok). Perbedaannya adalah pengetahuan tentang kewirausahaan yang lebih baik serta kemampuan *soft skill* sebagai wirausaha yang lebih baik, dari pada ketika masih semester 2.

Setelah mahasiswa mengikuti mata kuliah Kewirausahaan sebanyak 2 semester serta 1 semester mengikuti kegiatan UKM RE dan 90% bersemangat ketika berbisnis karena menyadari mereka bisa berpendapatan sendiri tanpa tergantung kepada orang tua. Namun berdasarkan wawancara, tentang apakah mahasiswa berkeinginan untuk berwirausaha setelah lulus kuliah, 10,24% dari jumlah total mahasiswa berminat untuk berwirausaha setelah lulus kuliah, 89,76% mahasiswa tetap berminat bekerja setelah menyelesaikan perkuliahan (15,6% dari total jumlah mahasiswa berminat untuk berwirausaha setelah mengumpulkan modal dari bekerja). Pada umumnya mahasiswa yang berminat langsung berwirausaha adalah mahasiswa yang orang tuanya juga merupakan wirausaha atau mahasiswa yang memiliki background sebagai pengusaha. Mahasiswa yang sebelum program "Smart Entrepreneur" ini memutuskan tidak bekerja, dengan alasan menikah (pada umumnya wanita), memiliki alternatif kegiatan tanpa harus meninggalkan rumah, yaitu melaksanakan bisnis dari rumah, pada umumnya menekuni bisnis jasa atau membuka warung/toko di rumah ataupun bisnis online.

Dari total jumlah mahasiswa, terlihat bahwa persentase jumlah mahasiswa yang langsung berminat sebagai wirausaha adalah sebagai berikut, program AB (24%), AP (10%), KA (8,3%) dan MI (6,7%). Sedangkan jumlah mahasiswa yang berminat berwirausaha, namun bekerja dahulu, yaitu program AB (40%), AP (20%), KA (16,67%) dan MI (0%). Dari ke 4

program studi/konsentrasi ini dapat dilihat bahwa mahasiswa program studi/konsentrasi Administrasi Bisnis yang paling berminat sebagai wirausaha, diikuti oleh mahasiswa program studi/konsentrasi Administrasi Perkantoran, Komputerisasi Akuntansi dan Manajemen Informatika. Hal ini karena keterkaitan mata kuliah pada program studi/konsentrasi Administrasi Bisnis dengan kewirausahaan, serta dengan keinginan awal mahasiswa bersangkutan memilih konsentrasi Administrasi Bisnis, karena ingin memiliki bisnis sendiri.

Permasalahan yang dihadapi oleh mahasiswa sebagai wirausaha adalah a).Mahasiswa belum memiliki visi dan misi yang jelas (Yusuf, 2010, hal.28). b).Kurangnya kemampuan dalam menghadapi resiko (Herani dan Otto Andersen, 2012, hal. 3), c).Kurangnya kemampuan manajemen dan keuangan (terutama terkait dengan permodalan), d).Kurangnya bimbingan atau mentor dalam berwirausaha. Berdasarkan penelitian Indarti dan Stein (Indarti dan Stein, 2003, hal.86-89) keinginan yang kuat sebagai wirausaha, akses terhadap modal, ketersediaan jaringan kerjasama dan informasi yang kuat adalah hal yang mempengaruhi keinginan sebagai wirausaha. Menurut Herani (Herani dan Otto Andersen, 2012 hal. 3) ada 3 (tiga) dimensi orientasi wirausaha, yaitu: 1. Inovatif, 2. Proaktif dan 3. Kemampuan mengambil resiko. Pada umumnya mahasiswa yang bergabung dengan PLJ adalah mahasiswa yang sudah bertujuan untuk bekerja serta didukung oleh pandangan orang tua maupun keluarga yang menganggap bekerja lebih baik dari pada berwirausaha sesuai dengan pandangan masyarakat Indonesia pada umumnya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil eksplorasi terhadap pengalaman mahasiswa dalam penerapan program "Smart Entrepreneur" adalah:

1. Program Smart Entrepreneur pada semester 2 cukup berhasil, karena sesuai dengan target pembelajaran, yaitu dapat mengenalkan dunia bisnis kepada mahasiswa dan mahasiswa bersemangat dalam mengikuti perkuliahan maupun dalam melaksanakan kegiatan bisnisnya serta pada saat praktek pembelajaran
2. Pada semester 3, mahasiswa kurang termotivasi dalam berbisnis, hal ini karena

- a). Padatnya jadwal perkuliahan pada semester 3, b) Sulitnya waktu berkumpul untuk melakukan praktek bisnis setiap anggota kelompok, c). Kurangnya motivasi mahasiswa, karena pada semester ini kegiatan bernilai 0 (nol) SKS dengan perkataan lain mahasiswa masih berorientasi nilai. d). Kurangnya frekuensi pertemuan mahasiswa dengan praktisi/pengusaha yang dapat tetap menjaga motivasi mereka dalam berbisnis.e). Kurangnya dukungan pendanaan dari lembaga untuk kegiatan yang lebih kreatif untuk lebih memotivasi mahasiswa dalam melanjutkan bisnisnya yang telah dirintis pada semester 2.
3. Kegiatan bisnis mahasiswa pada semester 4 cenderung tidak terlalu jauh berbeda dengan kegiatan bisnis pada semester 2, karena anggota kelompok bisnis mereka cenderung berbeda dengan kelompok bisnis pada saat semester 2. Sehingga mereka cenderung mulai membangun bisnis dari awal kembali, serta menentukan produk atau jasa yang baru. Hal ini menyebabkan mereka harus menyesuaikan diri kembali dengan sifat-sifat anggota kelompok yang baru. Perbedaannya adalah pengetahuan tentang kewirausahaan yang lebih baik serta kemampuan *soft skill* sebagai wirausaha yang lebih baik, serta mereka telah memiliki pengalaman berwirausaha pada semester 2 serta berani mengumpulkan modal yang lebih besar untuk bisnisnya.
 4. Berdasarkan wawancara dan pengamatan, maka dapat disimpulkan, bahwa persentase jumlah mahasiswa yang berminat langsung berwirausaha setelah lulus kuliah adalah sebesar 10,24% dan persentase jumlah mahasiswa yang berminat berwirausaha setelah sebelumnya bekerja sebesar 15,6%, sehingga dapat disimpulkan bahwa target mahasiswa yang berwirausaha setelah lulus kuliah sebesar 30% masih belum tercapai.

Saran dalam pengembangan program “Smart Entrepreneur” :

- 1). Pada semester 3, perlu adanya a).Insentif bagi mahasiswa (dapat berupa nilai tambahan) dan pemberian motivasi yang lebih kuat dari dosen pembimbing ataupun pengusaha yang didatangkan ke kampus. b).Perlu adanya kegiatan-kegiatan yang dapat lebih menarik minat mahasiswa untuk lebih mengembangkan bisnisnya, misalnya jadwal tetap untuk diskusi dengan mentor ataupun

pengusaha berpengalaman ataupun penjadualan berkunjung ke perusahaan dan *sharing experience* dengan pengusaha.

- 2). Disarankan adanya keterkaitan anggota kelompok bisnis dan bidang bisnis mahasiswa dari semester 2, 3 dan 4. Sehingga pada semester 4 adalah masa pengembangan bisnis setiap kelompok, baik pengembangan kemampuan mahasiswa dari *soft skill* serta pengembangan modal, jaringan kerjasama serta akses informasi yang kuat sebagai wirausaha sesuai mata kuliah yang diberikan pada semester ini dan diharapkan 30% lulusan PLJ sebagai wirausaha dapat tercapai.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadkhani, Ahmad, Mehrnaz Paknezhad, Arezo Nazari. (2011). An Empirical Study on Entrepreneurs’ Personal Characteristics. *Management Science Letters*, 2(3), 751-756
- Buku Panduan Penyelenggaraan Kurikulum Entrepreneur. (2013). Politeknik LP3I Jakarta
- Gosevska, Lidija, Vasil Popovski, Goce Markoski. (2013). The Role and Influence on Entrepreneurship on The Growth and Expanding of Small and Medium Enterprises in The Republic of Macedonia. *Iir International Review*, 3(1), 89-102. DOI [10.21113/iir.v3i1.100](https://doi.org/10.21113/iir.v3i1.100)
- Herani, Rina and Otto Andersen. (2012). Does Environmental Uncertainty Affect Entrepreneurs’ Orientation and Performance? ; Empirical Evidence from Indonesian SMEs. *Gajah Mada International Journal of Business*, 14(1), p.1-16. DOI [10.22146/gamaijb.5435](https://doi.org/10.22146/gamaijb.5435)
- Indarti, Nurul, Stein Kristiansen. (2003), Determinants of Entrepreneurial Intentions: The Case of Norwegian Students. *Gajah Mada International Journal of Business*, 5(1), p.79-95. DOI [10.22146/gamaijb.5392](https://doi.org/10.22146/gamaijb.5392)
- Kemal, Isthifa, Rossy Angelia Hasibuan. (2017). Manajemen Kewirausahaan melalui Strategi Berbasis Sekolah di Islamic Solidarity School. *Jurnal Akuntabilitas Manajemen Pendidikan*, 5(10), hal. 71-81.
- Kementerian PPN/BAPPENAS. (2016, Juli). Penguatan UMKM Untuk Penguatan Ekonomi yang Berkualitas. *Warta KUMKM*, 5(1) dari

https://www.bappenas.go.id/files/8014/8116/6753/Warta_KUMKM_2016_Vol_5_No_1.pdf

Machmud, Senen, Iwan Siddharta. (2014). Business Models for SMES in Bandung: SWOT Analysis. *Jurnal Ekonomi, Bisnis & Entrepreneurhip*, 8(1), 51-61.

Murtini, Wiedy. (2011). Pendidikan Kewirausahaan dengan Pemodelan Wirausaha. *Jurnal Ilmu Pendidikan*, 17(5), 401-410. DOI [10.17977/jip.v17i5.2869](https://doi.org/10.17977/jip.v17i5.2869)

Murtini, Wiedy. (2016). Implementasi Model “Geprak” dalam Pembelajaran Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Minat Berwirausaha di Sekolah Menengah Kejuruan. *Jurnal Pendidikan Vokasi*, 6(3), 335-345. DOI [10.21831/jpv.v6i3.11176](https://doi.org/10.21831/jpv.v6i3.11176)

Moleong, L. J. (2001). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya

Putra, Ichsan S., Ariyanti Pratiwi. (2005). Sukses dengan Soft Skill: Bagaimana Meningkatkan Kemampuan Interaksi Sosial Sejak Kuliah. <https://archive.org/stream/suksesdengansoftskill/Sukses%20Dengan%20Soft%20Skill#page/n1/mode/2up>

Oliveira, Joao Bento, Patricia Peghini, Juliana Moro Bueno Mendonca, Andre Carlos Martins Menck. (2014). Entrepreneurial Attitudes: Comparing Independent Business Owners with Franchisees. *International Journal of Business and Social Research*, 4(3): p.126-136. DOI [10.18533/ijbsr.v4i3.443](https://doi.org/10.18533/ijbsr.v4i3.443)

Rahardjo, Mudjia. (2010). Triangulasi dalam Penelitian Kualitatif. Diperoleh tanggal 8 Januari 2017. Dari <http://www.uin-malang.ac.id/r/101001/triangulasi-dalam-penelitian-kualitatif.html>

Santra, I Kutut. (2009). Adopsi Model *Competensy Based Training* dalam Kewirausahaan. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 11(2), 109-115.

Yusuf, M. Syahrial, (2010). *Entrepreneurship: Teori dan Praktik Kewirausahaan yang Telah Terbukti*. Jakarta: Lentera Ilmu Cendekia



Seminar Nasional I Universitas Pamulang
Program Studi D3 Akuntansi
Aula Rektorat, 13 Desember 2018
ISSN : 977 25993430 04
