

**PELATIHAN MANAJEMEN STRATEGI HARGA DALAM RANGKA
PEMBINAAN UNIT KEGIATAN MAHASISWA (UKM)
KEWIRAUSAHAAN MELALUI WEBINAR**

**^{1*}Zandra Dwanita Widodo, ²Angga Ranggana Putra, ³Rini Adiyani,
⁴Suyanto, ⁵Abdullah Zailani, ⁶Suharyoko, ⁷Maha Martabar Mangatas L**
^{1,3,4,5,6}Universitas Tunas Pembangunan, Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia
²Universitas Pertamina, Jakarta, DKI Jakarta, Indonesia
⁷Universitas Riau, Pekanbaru, Riau, Indonesia
Email : *zandra.widodo@lecture.utp.ac.id

Manuskrip: April -2022; Ditinjau: April -2022; Diterima: Mei -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Pengembangan dan pelatihan kewirausahaan menjadi perhatian penting pada perguruan tinggi yang berkaitan erat dengan pembentukan karakter wirausaha, menciptakan insisiasi berfikir yang kreatif dan inovatif, dan diharapkan dapat menghadirkan values agar mahasiswa mampu memanfaatkan peluang yang ada dan berani mengambil resiko dalam berproses. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah membina mahasiswa yang berada pada Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) Kewirausahaan Universitas Tunas Pembangunan Surakarta agar dapat memahami secara teori dan mampu mempraktikkan langsung mengenai manajemen strategi harga pada bidang wirausaha yang ditekuni mahasiswa. Pelatihan ini berlangsung dengan bertahap, meliputi : kegiatan pertama, mahasiswa diberikan pengetahuan mengenai manajemen strategi harga, kemudian dilanjutkan kegiatan kedua, aktifitas diskusi yang difokuskan pada upaya peningkatan pemahaman realistik pada dunia usaha melalui kajian beberapa kasus yang terjadi pada praktik usaha. Kemudian pada kegiatan ketiga : mengadakan evaluasi proses kegiatan yang telah berlangsung. Evaluasi dilakukan dalam bentuk presentasi desain usaham yang akan dilaksanakan setelah mendapatkan materi dari kegiatan pertama dan kedua. Pada kegiatan ini telah melahirkan usaha mandiri mahasiswa, meliputi : HandSanitizer, Masker Batik, Taho Krispy, Pangsit Milenial.

Kata Kunci: Pelatihan Kewirausahaan, Manajemen, Strategi Harga

PENDAHULUAN

Mahasiswa intelektual dan pemikir diharapkan untuk mampu mengembangkan potensi diri, lingkungan sekitarnya, serta menjadi sosok pembawa perubahan yang berdayaguna bagi bangsa dan negara secara umum (Siswoyo, 2009). Mahasiswa berfikir hanya untuk jangka pendek dalam proses menyelesaikan studi dibangku perkuliahan, tanpa bereksplorasi dengan kegiatan yang mengasah *softskill* dalam praktik berwirausaha, sehingga setelah memperoleh gelar sarjana,

belum mempunyai keberanian untuk berwirausaha mandiri, tetapi lebih mendominasi keinginan untuk menjadi pegawai (Hendrawan & Sirine, 2017). Ketersediaan lapangan pekerjaan yang terbatas dan beberapa tuntutan kualifikasi individu yang semakin tinggi menyebabkan sulitnya mencari pekerjaan, sehingga berdampak pada tingginya angka pengangguran di Indonesia. Dengan adanya hal ini, pemerintah melalui program MBKM (Merdeka Belajar Kampus Merdeka) membuat skema untuk para akademisi berkolaborasi dengan *stakeholder* yang berfokus pada upaya meningkatkan daya saing antar individu sebagai pondasi *interpersonal skill* yang mumpuni dengan menghadirkan *mindset* berwirausaha mandiri pada setiap insan perguruan tinggi (Erita, 2020). Oleh karena itu kami selaku akademisi perguruan tinggi Universitas Tunas Pembangunan (Surakarta) dan berkolaborasi dengan salah satu akademisi Universitas Pertamina (Jakarta) membekali mahasiswa FEB UTP yang tergabung pada UKM (Unit Kegiatan Mahasiswa) Kewirausahaan mengadakan pelatihan manajemen strategi harga melalui webinar. Tidak hanya itu, kegiatan webinar terbuka untuk umum. (Simanjuntak et al., 2021)

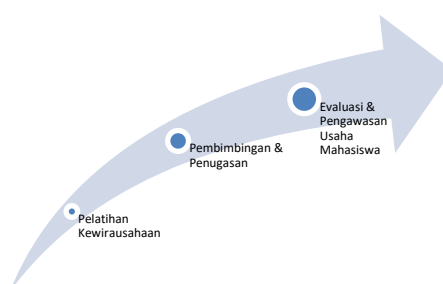
Harapan kepada mahasiswa melalui kegiatan pelatihan ini yaitu, mahasiswa dapat berdiskusi antar kelompok kewirausahaan yang ada pada UKM (Unit Kegiatan Mahasiswa) UTP dan melakukan kegiatan usaha secara mandiri sehingga dapat praktik dan mendapatkan pengalaman berwirausaha secara langsung.

Pendidikan kewirausahaan diperlukan sebagai kegiatan pendampingan dan pengasahan *softskill* mahasiswa menjelang kelulusan. (Lestari & Wijaya, 2012) memberikan pernyataan bahwa pendidikan kewirausahaan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat untuk berwirausaha mahasiswa, sehingga mahasiswa yang telah menyelesaikan sks mata kuliah kewirausahaan diharapkan memiliki nilai-nilai wirausaha yang hakiki beserta karakteristik kewirausahaan, yang nantinya akan meningkatkan minat dan fokus terhadap kegiatan usaha mandiri. (Ramadhani & Nurnida, 2017). Terlebih dalam mempersiapkan sebuah kegiatan usaha dan aktifitas jual serta beli pasti berkaitan dengan harga baik jual maupun beli. Harga jual menjadi peran penting dalam sebuah transaksi, oleh karena itu penetapan harga secara lengkap menjadi hal utama dalam perjalanan sebuah usaha untuk mencapai target (Adiyani, Muzakki, Widodo, & Putra, 2021). Selain pengetahuan berwirausaha, pengembangan Sumber Daya Manusia dalam hal ini skill yang dimiliki mahasiswa juga perlu dikembangkan dalam hal mempersiapkan menjelang kelulusan sebagai sarjana.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Metode pada pelaksanaan pengabdian pelatihan manajemen strategi harga dalam rangka pembinaan Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tunas Pembangunan Surakarta melalui webinar, dengan 3 kegiatan yaitu Pelatihan Kewirausahaan, Pola Pembimbingan, Pengawasan Usaha dan evaluasi pada Mahasiswa pelaku usaha. Kegiatan pengabdian ini terelenggara dengan penyelenggara Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Tunas Pembangunan Surakarta bekerja sama dengan Himpunan Mahasiswa Manajemen dan dengan mitra pengabdian dosen tamu Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pertamina, DKI Jakarta oleh Bapak Angga Ranggana Putra S.A.B.,M.B.A yang diselenggarakan pada tanggal 7 Januari 2022. Kegiatan pengabdian masyarakat ini diselenggarakan secara daring atau online melalui Zoom Meeting yang dimulai pada pukul 09.00-11.30 WIB. Kegiatan pelatihan ini diikuti 63 mahasiswa FEB UTP, dengan melibatkan materi dosen tamu oleh Bapak Angga Ranggana Putra S.A.B.,M.B.A dengan materi tentang manajemen strategi harga, selanjutnya untuk pola pembimbingan dalam hal ini penugasan materi memberi tugas mengenai manajemen strategi harga yang harus dikumpulkan sampai batas 8 Januari 2022. Data evaluasi dan pengawasan usaha mahasiswa untuk pelatihan manajemen strategi harga diperoleh dengan menyebarkan angket melalui platform Google Form yang disebar kepada para peserta pelatihan. Soal yang diberikan berjumlah 12 soal angket pada tanggal 8 Januari, pengawasan usaha mahasiswa dilakukan secara berkelanjutan oleh ibu Zandra Dwanita Widodo, S.Pd.,S.E.,M.M selaku pembina UKM Kewirausahaan FEB UTP dan juga selaku Ketua Pelaksana kegiatan pelatihan ini. Berikut gambar model metode pelaksanaan kegiatan pelatihan :



Gambar 1. Model Metode Pelaksanaan Pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini diawali dengan pembukaan oleh Dekan FEB. Kegiatan teknis berlangsung secara daring (online) melalui aplikasi zoom dan dimulai pukul 09.00 WIB pada tanggal 7 Januari 2022.

Kegiatan 1 Pelatihan Kewirausahaan

Pada pelaksanaan pelatihan ini materi manajemen strategi harga disampaikan oleh bapak Angga Ranggana Putra S.A.B.,M.B.A selaku dosen prodi manajemen Universitas Pertamina, DKI Jakarta sebagai dosen tamu. Pada pelatihan ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan empiris mengenai pemahaman

manajemen strategi harga, dan mendorong motivasi berwirausaha untuk tetap semangat dalam mengeksplorasi, berinovasi dan berkreasi terhadap produk sesuai dengan perkembangan jaman. Hal tersebut juga sependapat dengan pernyataan (Priyanto, 2009) bahwa prinsip dasar dalam berwirausaha melalui pendidikan kewirausahaan adalah mahasiswa tertarik dan termotivasi terlebih dahulu dengan adanya pendidikan kewirausahaan diperguruan tinggi, kemudian mahasiswa diharapkan dapat mengambil kesempatan dengan tepat pada bisnis yang menguntungkan, kemudian yang ketiga adalah mahasiswa diharapkan memiliki keahlian berupa *social skill, industrial skill, organizational skill* dan *strategic skill*.

Kegiatan 2 Pembimbingan & Penugasan

Kegiatan pembimbingan dan penugasan kepada mahasiswa dilakukan secara bertahap, sebelum adanya pelatihan, focus group discussion dilakukan untuk penjangkaran usaha yang telah dilakukan oleh mahasiswa UKM Kewirausahaan UTP, penugasan yang dilakukan adalah penyusunan rencana kegiatan bisnis sampai dengan realisasi usaha. Dengan banyaknya interaksi dan komunikasi antara mahasiswa dan pembimbing diharapkan dapat terjalin sinergitas dalam berjalannya usaha.

Kegiatan 3 Evaluasi & Pengawasan Usaha Mahasiswa

Pola pengawasan yang dilaksanakan dilakukan dengan cara memonitoring dan mengevaluasi segala aktifitas yang dilakukan mahasiswa dalam berproses pengembangan usaha mandiri oleh masing masing individu yang mengikuti program kewirausahaan dan pelatihan pendampingan kewirausahaan ini. Kegiatan monitoring dilakukan pada saat mahasiswa mengikuti proses kegiatan mulai dari pelatihan, penugasan dan proses berwirausaha.

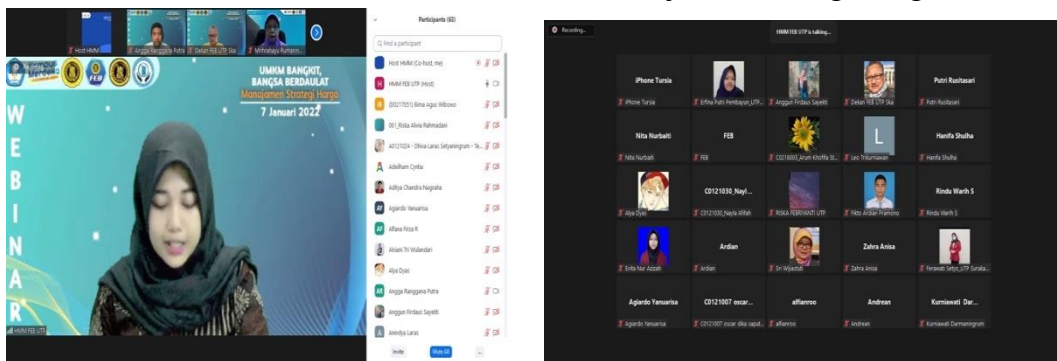
Para peserta pelatihan memberikan apresiasi yang baik, yaitu dengan adanya interaksi dengan banyaknya pertanyaan dan tanggapan yang baik sampai dengan berakhirnya acara.

Materi yang dipaparkan menjadi salah satu hal baru bagi para peserta mengingat pembahasan strategi harga jual produk menjadi bekal pengalaman praktik kewirausahaan secara langsung.

Adapun beberapa dokumentasi dari kegiatan disajikan pada Gambar 2 dan Gambar 3.



Gambar 2. Dokumentasi Pelatihan Manajemen Strategi Harga



Gambar 3. Dokumentasi Pembimbingan & Penugasan

Data yang diperoleh berdasarkan hasil analisis angket yang dibagikan kepada para peserta mengenai pelatihan manajemen strategi harga bagi mahasiswa UKM Kewirausahaan FEB UTP menunjukkan bahwa ada beberapa masalah yang ditemui peserta dalam menentukan harga sebuah produk, model dalam strategi menentukan harga, segmentasi pasar, dan kepuasan konsumen.

Buchari Alma dalam (Alma, 2018) memberikan pernyataan mengenai harga atau price, policies=politik, harga= kebijaksanaan harga, yaitu keputusan mengenai harga yang akan diikuti untuk jangka waktu tertentu. Kemudian menurut Ririn,dkk melalui (Ain & Ratnasari, 2015) memberikan pernyataan mengenai strategi penetapan harga yang dapat dianalogikan sebagai tumpukan berkaki 3 dimana 3 buah kaki yang mendasarinya adalah kompetensi, biaya dan nilai.

Pada tahapan evaluasi hasil menunjukkan bahwa tingkat pemahaman peserta meningkat, tahapan evaluasi ini dilakukan untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta terhadap pelatihan yang dilakukan, kemudian untuk melihat efektifitas dan efisiensi kegiatan bagi peserta

KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan manajemen strategi harga dalam rangka pembinaan Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tunas Pembangunan Surakarta melalui webinar dalam prosesnya berjalan dengan lancar dan baik, terlihat dari hasil angket yang diisi oleh peserta dengan aspek memuaskan dan dirasa bermanfaat untuk kegiatan berwirausaha, serta banyak ilmu yang diperoleh dan dapat langsung di implementasikan. Berdasarkan hasil yang diperoleh, yang dapat disampaikan untuk keberlanjutan program pendampingan kewirausahaan untuk pengembangan UKM kewirausahaan di FEB UTP adalah setiap program dan kegiatan program kewirausahaan dan lab kewirausahaan dan segala aktifitasnya diadakan pendampingan secara terukur dan terarah serta bersinergi dengan dukungan yang terintegrasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiyani, R., Muzakki, M. H. N., Widodo, Z. D., & Putra, A. R. (2021). Social Media Strategy to Improve Brand Image: in the Context of Students' Decision Making. *JBTI: Jurnal Bisnis: Teori Dan Implementasi*, 12(3), 211–222.
- Ain, N., & Ratnasari, R. T. (2015). Pengaruh citra merek melalui sikap konsumen terhadap niat beli ulang pada produk busana muslim Zoya di Surabaya. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 2(7), 553–569.
- Alma, B. (2018). Manajemen pemasaran dan pemasaran jasa.
- El Hasan, S. S., Maden, M., & Misa, B. (2021). Pelatihan Pembuatan Business Plan Bagi Pelaku UMKM di Kelurahan Mekarsari. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 37-43.
- Erita, Y. (2020). *Pedoman Mahasiswa Pembelajaran Kewirausahaan*. IRDH Book Publisher.
- Hendrawan, J. S., & Sirine, H. (2017). Pengaruh sikap mandiri, motivasi, pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha (Studi kasus pada mahasiswa FEB UKSW Konsentrasi Kewirausahaan). *Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 2(03), 291–314.
- Lestari, R. B., & Wijaya, T. (2012). Pengaruh pendidikan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha mahasiswa di STIE MDP, STMIK MDP, dan STIE MUSI. In *Forum Bisnis Dan Kewirausahaan Jurnal Ilmiah STIE MDP* (Vol. 1, pp. 112–119). STIE MDP.
- Pratomo, L. A., Esya, L., Ekasari, A., Rahmawati, U. N., & Ameliana, W. C. (2021). Pelatihan Dalam Menetapkan Strategi Komunikasi Pemasaran Yang Tepat Untuk Produk Dan Jasa dari UKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 165-171.
- Priyanto, S. H. (2009). Mengembangkan pendidikan kewirausahaan di masyarakat. *Jurnal PNFI*, 1(1), 57–82.

- Ramadhani, N. T., & Nurnida, I. (2017). Pengaruh mata kuliah kewirausahaan terhadap minat berwirausaha mahasiswa. *Jurnal Ecodemica Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis*, 1(1), 89–97.
- Simanjuntak, M., Chandra, E., Sahir, S. H., Sitorus, S. A., Sugiarto, M., Cecep, H., ... Purba, S. (2021). *Kewirausahaan: Konsep dan Strategi*. Yayasan Kita Menulis.
- Siswoyo, B. B. (2009). Pengembangan jiwa kewirausahaan di kalangan dosen dan mahasiswa. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, 14(2), 114–123
- Sunarsi, D. (2016). Pengaruh Minat, Motivasi Dan Kecerdasan Kognitif Terhadap Prestasi Belajar (Studi Kasus Pada Mahasiswa Program Studi S-1 Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Pamulang. Thn. Akademik 2015-2016). *Proceedings Universitas Pamulang*, 1(1).