

**PKM WEBINAR “*SHOW UP YOUR MIND TO BE A SUCCESS
ENTREPRENEUR*” BAGI MAHASISWA PENDIDIKAN BIOLOGI**

^{1*}Ruqiah Ganda Putri Panjaitan, ²Eko Sri Wahyuni, ³Afandi, ⁵Kurnia Ningsih, ⁶Titin, ⁷Andi Besse Tenriawaru, ⁷Anisyah Yuniarti, ⁸Hayatul Fajri, ⁹Asriah Nurdini Mardiyanningsih, ¹⁰Laili Fitri Yeni, Syamswisna, ¹¹Wolly Candramila, ¹²Entin Daningsih, ¹³Irma Naura Rifanka

Program Studi Pendidikan Biologi, Universitas Tanjungpura, Indonesia

Email : *ruqiah.gpp@fkip.untan.ac.id

Manuskrip: September -2022; Ditinjau: September -2022; Diterima: November -2022;
Online: Januari-2023; Diterbitkan: Januari-2023

ABSTRAK

Saat ini jumlah wirausaha di Indonesia baru mencapai 3,3% populasi dan masih tertinggal dari beberapa negara. Mengingat rendahnya tingkat wirausaha di Indonesia dan kemudahan teknologi pada zaman ini seharusnya mengembangkan ide dan inovasi baru bukanlah hal sulit bagi kalangan muda khususnya mahasiswa. Dengan adanya teknologi pada zaman sekarang mahasiswa diharapkan mampu membangun jiwa kewirausahaan. Salah satu usaha yang dapat dilakukan untuk melahirkan wirausaha khususnya dari kalangan mahasiswa adalah dengan mendorong lembaga pendidikan untuk memasukkan pendidikan kewirausahaan dalam kurikulum dan melakukan usaha selain perkuliahan misalnya dengan webinar. Webinar kewirausahaan dengan tema “*Show Up Your Mind to Be a Success Entrepreneur*” dilakukan dengan tujuan agar dapat menambah minat, motivasi, dan kemampuan mahasiswa dalam berwirausaha. Metode yang dilakukan dalam webinar ini antara lain adalah sosialisasi, penyampaian materi, dan tanya jawab serta diskusi. Kegiatan webinar di fokuskan bagi alumni dan mahasiswa Pendidikan Biologi FKIP Universitas Tanjungpura. Secara umum, kegiatan webinar dikategorikan sukses dan berjalan dengan baik dibuktikan dengan jumlah peserta yang hadir dan antusias peserta webinar pada saat sesi disukusi dan tanya jawab.

Kata Kunci: Mahasiswa, Webinar, Wirausaha

PENDAHULUAN

Entrepreneur berasal dari Bahasa Inggris yang berarti usahawan atau pengusaha, yang biasanya juga dapat disebut dengan pebisnis (Alfianto, 2012). Seorang wirausaha (*entrepreneur*) adalah orang-orang yang mengenal potensi diri, belajar mengembangkannya dan diwujudkan dalam sebuah usaha yang terorganisir. Mereka memiliki kemampuan yang kreatif dan inovatif, mampu melihat peluang dan terbuka dengan masukan dan perubahan positif yang terjadi. Sebuah usaha yang dilakukan oleh seseorang sebaiknya memiliki nilai dan bermanfaat, sedangkan

kewirausahaan merupakan sebuah usaha baru dan berbeda yang dijalankan seseorang (Saragih, 2017).

Dalam mendirikan sebuah usaha diperlukan sikap mental yang mendukung yaitu percaya dan yakin terhadap dirinya sendiri untuk mampu menjadi seorang wirausahawan, mempunyai kemampuan yang kuat, pekerja keras, disiplin, ulet dan tidak mudah menyerah, berani mengambil resiko, tekun dan teliti, berkemauan kuat untuk maju dari kondisi sekarang, serta cepat tanggap terhadap berbagai perubahan situasi dan kondisi (Sunarso, 2010).

Pemerintah Indonesia mengakui bahwa kewirausahaan sangat penting bahkan pengembangan kewirausahaan dijadikan sebagai salah satu prioritas kerja presiden. Indonesia masih membutuhkan 5,8 juta wirausaha baru agar dapat mencapai jumlah ideal wirausaha yaitu 4% dari jumlah penduduk negara (Budi & Fensi, 2018). Pada akhir tahun 2017, jumlah wirausaha di Indonesia baru mencapai 3,1% populasi dan masih tertinggal dari Thailand, Malaysia, dan Singapura. Angka ini menunjukkan bahwa pemerintah Indonesia seharusnya bisa menargetkan posisi Indonesia dan mengejar ketertinggalan dengan menciptakan pengusaha yang lebih banyak khususnya di kalangan mahasiswa (Margahana & Triyanto, 2019).

Mahasiswa adalah orang yang belajar pada jenjang perguruan tinggi (Wulan & Abdullah, 2014). Namun, peran mahasiswa tidak hanya belajar di bangku perkuliahan, tetapi lebih dari itu. Ada empat peran penting mahasiswa sebagai harapan dari masyarakat dan bangsa yaitu sebagai *agent of change*, *social control*, *iron stock*, dan *moral face*. Mahasiswa dengan ide dan pemikirannya yang cerdas mampu merubah paradigma yang berkembang di masyarakat dan membuatnya menjadi terarah sesuai dengan kepentingan bersama (Cahyono, 2019).

Mengingat rendahnya tingkat wirausaha di Indonesia dan kemudahan teknologi pada zaman ini seharusnya mengembangkan ide dan inovasi baru bukanlah hal sulit bagi kalangan muda khususnya mahasiswa. Dengan adanya teknologi pada zaman sekarang mahasiswa diharapkan mampu membangun jiwa kewirausahaan (Margahana & Triyanto, 2019).

Salah satu usaha yang dapat dilakukan untuk melahirkan wirausaha khususnya dari kalangan mahasiswa adalah dengan mendorong lembaga pendidikan untuk memasukkan pendidikan kewirausahaan dalam kurikulum. Pendidikan kewirausahaan ini merupakan suatu kegiatan pengembangan bagi mahasiswa yang ingin mencoba atau bahkan menjadi wirausaha. Selain itu pendidikan kewirausahaan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang kewirausahaan, mengembangkan budaya kewirausahaan, mempromosikan pendiri usaha baru, serta mendorong pola pikir wirausaha melalui pendidikan dan pengajaran (Budi & Fensi, 2018).

Berdasarkan hal-hal yang sudah dipaparkan di atas, maka program studi Pendidikan Biologi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Tanjungpura selain memasukkan Pendidikan Kewirausahaan sebagai salah satu mata kuliah wajib untuk seluruh mahasiswa, juga melakukan sebuah webinar kewirausahaan dengan tema "*Show Up Your Mind to Be a Success Entrepreneur*" yang diharapkan mampu menarik minat mahasiswa dalam kewirausahaan. Tidak

hanya itu, webinar ini juga diharapkan mampu menambah pemahaman dan pengetahuan mahasiswa tentang kewirausahaan.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Persiapan awal yang dilakukan adalah dengan menentukan topik yang relevan dengan masalah yang dihadapi dan dipilih topik yang diangkat yaitu “*Show Up Your Mind to Be a Success Entrepreneur*”. Selanjutnya adalah tahap menentukan narasumber yang sesuai dan narasumber terpilih adalah dosen Ilmu Kelautan Fakultas MIPA Universitas Tanjungpura yang juga menggeluti beberapa bidang usaha seperti *tour and travel*, makanan berupa kue, membuka jasa titip barang luar negeri, dan juga jual beli mobil. Kegiatan webinar dilaksanakan dengan beberapa rangkaian kegiatan di antaranya adalah sebagai berikut.

1. Sosialisasi.

Sosialisasi ini ditujukan kepada mahasiswa. Sosialisasi ini bertujuan menyampaikan adanya pelaksanaan webinar sehingga informasi kegiatan dapat menyebar luas.

2. Penyampaian Materi.

Penyampaian materi dilakukan oleh narasumber melalui aplikasi *Zoom Meeting*. Materi yang disampaikan berkaitan dengan tema kegiatan yaitu “*Show Up Your Mind to Be A Success Entrepreneur*”.

3. Tanya Jawab dan Diskusi.

Tanya jawab dan diskusi dilakukan setelah selesai penyampaian materi. Tanya jawab dilakukan antara narasumber dan peserta webinar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan webinar diawali dengan pembukaan dan kata sambutan dari Ketua Program Studi Pendidikan Biologi FKIP Universitas Tanjungpura dan dilanjutkan dengan pemaparan materi dari narasumber. Sebelumnya, narasumber terlebih dahulu memperkenalkan jenis-jenis usaha yang digelutinya yakni *tour and travel*, makanan, *online shop*, jasa titip barang, dan jual beli mobil.

Sebelum memaparkan materi lebih lanjut, narasumber memberikan 20 pertanyaan dengan dua pilihan jawaban yang harus dijawab oleh peserta webinar berkaitan dengan kebiasaan. Contoh pertanyaan tersebut terdapat pada gambar 1.



Gambar 1. Contoh pertanyaan yang berkaitan dengan kebiasaan

Berdasarkan apa yang disampaikan narasumber saat peserta lebih banyak memilih pilihan jawaban pertama seperti lebih senang merencanakan sesuatu saat senggang, merasa terganggu saat bekerja sambil mendengarkan musik dan gagasan terbaik sering muncul saat berada di ruang kerja maka orang tersebut lebih cenderung menggunakan otak kiri, sedangkan saat peserta lebih banyak memilih pilihan jawaban kedua seperti lebih sering melamun tidak tentu arah saat senggang, tidak merasa terganggu jika bekerja sambil mendengarkan musik dan gagasan terbaik lebih sering muncul saat bersantai-santai maka orang tersebut lebih cenderung menggunakan otak kanan. Namun, adapula yang setara antara pilihan jawaban pertama dan kedua, maka peserta tersebutimbang dalam menggunakan otak kanan dan kirinya. Pembagian penggunaan otak kiri dan kanan dapat dilihat pada gambar 2.

Otak Kiri	Otak Kanan
Logika	Kreativitas
Analisis	Imajinasi
Berpikir Secara Berurutan	Berpikir Secara Menyeluruh
Urutan (urutan)	Lateral (tidak terbagi)
Matematika	Seni
Bahasa	Ritme
Fakta	Perasaan
Berpikir Pada Kata	Visualisasi
Kata Dari Sebuah Lagu	Tema dari lagu
Komputasi	Melodi

Gambar 2. Penggunaan otak kiri dan otak kanan

Orang yang cenderung menggunakan otak kiri lebih menggunakan logika, analisis, berpikir secara berurutan, linear, matematik, bahasa, fakta, berpikir pada kata, lebih fokus pada kata-kata dari sebuah lagu dan komputasi. Sebaliknya, orang yang cenderung menggunakan otak kanan lebih menggunakan kreativitas, imajinasi, berpikir secara menyeluruh, lateral, seni. ritme, menggunakan perasaan, visualisasi, lebih fokus pada nada dari sebuah lagu, dan lebih sering melamun. Hal ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh Wahyuningsih & Sunni (2020), bahwa otak kiri berhubungan dengan angka-angka, kata-kata, logika, urutan, dan detail, sedangkan otak kanan berhubungan dengan proses dan penyimpanan informasi mengenai gambar, imajinasi, warna, ritme, dan ruang. Hal ini perlu diketahui untuk pengembangan potensi diri.

Dalam menjalankan sebuah usaha hal yang tidak kalah penting adalah motivasi dan *mindset*. *Mindset* yang harus diatur pertama adalah tentang modal. Jangan sampai modal mejadi blok dalam kita menjalankan usaha karena pada zaman sekarang sudah banyak usaha yang bisa dilakukan tanpa modal. Kedua adalah tentang pikiran negatif. Hal ini harus dihindari agar usaha tetap berjalan lancar. Ketiga adalah tentang sikap mengeluh. Seorang wirausaha harus menghindari sikap mengeluh agar usaha yang dijalankan tidak mudah gagal. Keempat adalah tentang kebingungan dalam memulai usaha, Usaha dapat dimulai dengan hal terkecil misalnya dengan melakukan promosi melalui media sosial.

Kelima adalah tentang takut akan kegagalan. Hal ini harus dihindari karena seorang wirausaha pasti akan mengalami naik dan turun namun harus tetap berani mengambil resiko. Menurut Suaidy & Lewenussa (2019) *mindset entrepreneur* sangat penting dalam menjalankan sebuah usaha karena dengan adanya *mindset* yang baik, akan memotivasi seseorang untuk selalu produktif dan selalu melakukan inovasi baru.

Hal-hal lain yang harus diperhatikan dalam memulai bisnis antara lain adalah modal, kawan yang se-visi, kepandaian dalam mencari peluang, konsep yang jelas, memanfaatkan media *online*, pengiriman barang di ekspedisi, membaca tren pasar, dan melakukan usaha musiman sebagai usaha sampingan atau usaha tambahan. Saat kita terkendala dengan modal, mulailah usaha yang hanya memerlukan modal kecil misalnya menjadi distributor dengan menjual kembali barang orang lain. Kawan yang se-visi juga penting dalam sebuah usaha agar dapat menjadi pendukung. Seorang wirausahawan harus mampu mencari peluang dan mencoba segala hal. Dalam menjalankan sebuah usaha juga diperlukan konsep yang jelas dan mencoba hal baru agar menjadi keunikan tersendiri. Pada zaman digital segala sesuatu akan lebih mudah dilakukan dengan media *online* sehingga hal ini harus dimanfaatkan untuk melakukan penjualan dan promosi misalnya melalui *TikTok shop*, *Instagram ads*, *endorse influencer*, *Facebook ads*, maupun *Google business*. Pengiriman barang di ekspedisi juga menjadi penting agar penjualan kita lebih meluas dan lebih mudah dalam pengiriman barang kepada pembeli. Tren pasar juga harus diperhatikan, barang apa yang sedang diminati orang, serta yang berkaitan dengan ekspor dan impor barang. Selain itu, usaha musiman sebagai tambahan juga dapat menjadi peluang usaha. Salah satu contoh konsep usaha yang dimiliki oleh narasumber terdapat pada gambar 3.



Gambar 3. Contoh konsep usaha yang dilakukan narasumber

Hal-hal tersebut didukung oleh Suwinardi (2018) yang menyatakan bahwa saat memulai usaha seseorang harus memperhatikan minatnya, memperluas dan memperbanyak jaringan bisnis, serta pertemanan, memiliki keunikan dalam produk yang ditawarkan, menjaga kredibilitas serta berhemat dalam modal operasional secara terencana.

Setelah penyampaian materi oleh narasumber, dilanjutkan dengan tanya jawab dengan peserta webinar seperti yang terlihat pada gambar 4. Terdapat

beberapa pertanyaan yang diajukan antara lain pertanyaan pertama adalah bagaimana strategi yang dapat dilakukan untuk mempromosikan usaha kita agar dapat lebih dikenal. Narasumber menyampaikan bahwa hal yang harus dilakukan adalah mengevaluasi cara kita melakukan promosi apakah menarik atau tidak, mengevaluasi konsep dan kualitas produk kita apakah sudah sesuai, dan meningkatkan promosi melalui media sosial dengan memberikan deskripsi yang baik mengenai usaha yang dilakukan. Menurut Sumiaty (2019) media sosial sudah banyak digunakan oleh masyarakat terutama generasi millenium dalam melakukan pembelian dan sudah banyak pula pelaku usaha melakukan penjualan melalui media sosial karena dianggap mudah dalam penyebaran informasi, promosi, interaksi yang luas, serta tidak terbatas jarak dan waktu.



Gambar 4. Pengajuan pertanyaan dari peserta webinar

Pertanyaan kedua adalah bagaimana cara untuk mendapatkan relasi serta bergabung ke dalam grup ekspor dan impor. Narasumber menyatakan, saat ini dapat dilakukan dengan bergabung melalui grup *WhatsApp*. Selain itu, saat ini program Merdeka Belajar–Kampus Merdeka (MBKM) sudah menyediakan program sekolah ekspor dan impor dan terjun langsung ke lapangan.

Pertanyaan ketiga adalah tentang tantangan terbesar dalam memulai usaha dan bagaimana cara kita mengatasi usaha yang stagnan. Narasumber menyatakan bahwa tantangan terbesar dalam memulai usaha adalah mengumpulkan semangat untuk memulai usaha itu sendiri. Konsep usaha yang baik tanpa semangat memulai juga tidak akan berhasil. Jika usaha yang sudah dijalankan stagnan, maka yang harus dilakukan adalah evaluasi dan istirahat sejenak. Jika sudah terlalu banyak masalah yang terjadi maka evaluasi dan perbaikan kesalahan adalah sesuatu yang harus dilakukan. Dalam menjalankan suatu usaha evaluasi sangat penting dilakukan, menurut Pohan (2017) evaluasi yang dapat dilakukan antara lain adalah mengevaluasi strategi bisnis, pengendalian kualitas produk serta manajemen usaha sehingga produk yang dihasilkan juga dapat unggul bersaing dan kinerja perusahaan dapat ditingkatkan.

Pertanyaan keempat adalah tentang bagaimana kita membagi waktu dengan kegiatan lain dalam melakukan usaha. Menurut narasumber cara yang dapat dilakukan salah satunya adalah dengan mencari *partner* untuk membantu dalam

menjalankan usaha. Dengan adanya *partner* kita tetap dapat melakukan kegiatan lainnya secara teratur.

Pertanyaan kelima adalah bagaimana cara membangun *mindset* dan minat mahasiswa khususnya dalam berorganisasi agar mau bergerak dalam bidang dana usaha. Menurut narasumber, hal pertama yang harus dilakukan adalah hindari melakukan usaha secara konvensional dan ubah *mindset* lama. Lakukan sebuah usaha yang inovatif dan bergengsi dengan meyakinkan investor misalnya dengan memberikan timbal balik yang baik untuk investor, jangan hanya meminta bantuan dana. Timbal balik dapat berupa promosi melalui sosial media.

Pertanyaan keenam adalah bagaimana cara mengatur *mindset* sehingga kita tidak perlu merasa tidak mempunyai bakat dalam berusaha. Menurut narasumber, hal yang dapat dilakukan adalah menghindari mental blok dan mengkerdikan potensi diri sendiri karena hal ini akan menyebabkan kemunduran. Setiap manusia pasti memiliki keunikan tersendiri. Hal yang harus dilakukan selanjutnya adalah dengan langsung *action*. Saat kita sudah melakukan dan berusaha kita akan mengalami banyak proses yang akan mendukung kita dalam melakukan usaha.

Selain menjawab pertanyaan, narasumber juga menceritakan salah satu cara menjalankan usaha yang mudah untuk dilakukan pada zaman sekarang ini yaitu dengan metode *dropshipper*. Dimana metode ini tidak memerlukan modal. Yang harus dilakukan hanya memposting ulang barang dari suatu toko, dan ketika ada pesanan yang masuk maka kita hanya perlu *checkout* dan barang akan dikirim dari toko asli langsung ke pembeli. Namun, tetap perlu meyakinkan pembeli misalnya dengan melakukan promosi dan penjelasan produk dengan baik. Selain itu, akan lebih baik jika yang kita usahakan adalah sesuatu yang kita senangi karena kita akan lebih mudah dalam mengikuti trennya.

Kegiatan webinar kemudian diakhiri dengan penutupan serta kesan dan pesan dari dosen yang juga merupakan Ketua Reguler B di Program Studi Pendidikan Biologi FKIP Universitas Tanjungpura (gambar 5).



Gambar 5. Dokumentasi bersama peserta webinar

KESIMPULAN

Dari kegiatan webinar yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa untuk menumbuhkan minat dan motivasi mahasiswa dalam berwirausaha dapat dilakukan

dengan mengenali potensi diri, mengubah mindset dan segera memulai usaha. Banyak usaha yang cukup mudah untuk dilakukan pada zaman sekarang. Selain itu, motivasi, semangat dan mental yang kuat juga diperlukan untuk mendukung keberlangsungan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfianto, E. A. (2012). Kewirausahaan: Sebuah Kajian Pengabdian Kepada Masyarakat. *Jurnal Heritage*, 1(2), 33-42.
- Budi, & Fensi, F. (2018). Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha. *Jurnal Pengabdian dan Kewirausahaan*, 2(1), 1-9.
- Cahyono, H. (2019). Peran Mahasiswa di Masyarakat. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Setiabudhi*, 1(1), 32-43.
- Hasan, H. A. (2020). Pendidikan Kewirausahaan: Konsep, Karakteristik dan Implikasi dalam Memandirikan Generasi Muda. *Jurnal Kajian Islam Kontemporer*. 11(1), 99-111.
- Margahana, H., & Triyanto, E. (2019). Membangun Tradisi Entrepreneurship pada Masyarakat. *Edunomika*, 3(2), 300-309.
- Pohan, S. (2017). Peranan Evaluasi terhadap Strategi Bisnis Perusahaan dalam Mencanangkan Kebijakan Mutu Barang. *Jurnal Ilman*, 5(1), 1-7.
- Saragih, R. (2017). Membangun Usaha Kreatif, Inovatif dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial. *Jurnal Kewirausahaan*, 3(2), 26-34.
- Suaidy, H., & Lewenussa, R. (2019). Pengaruh Pola Pikir (*Mindset*) Kewirausahaan terhadap Motivasi dan Keterampilan Wirausaha Mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Sorong. *Sentralisasi*, 8(1), 1-17.
- Sumiaty, N. (2019). Pemanfaatan Media Sosial dalam Kewirausahaan pada Generasi Millennial. *Jurnal Sosial dan Politik*, 24(1), 107-118.
- Sunarso. (2010). Sikap Mental Wirausahawan dalam Menghadapi Perkembangan Zaman. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 10(2), 182-189.
- Suwinardi. (2018). Langkah Sukses Memulai Usaha. *Orbith*, 14(3), 195-201.
- Wahyuningsih, B. Y., & Sunni, M. A. (2020). Efektifitas Penggunaan Otak Kanan dan Otak Kiri terhadap Pencapaian Hasil Belajar Mahasiswa (Studi Kasus pada Mahasiswa Program Studi Sistem Informasi STMIK Mataram). *Jurnal Studi Keislaman dan Ilmu Pendidikan*, 8(2), 351-368.
- Wulan, D. A. N., & Abdullah, S. M. (2014). Prokrastinasi Akademik dalam Penyelesaian Skripsi. *Jurnal Sosial-Humaniora*, 5(1), 55-74.