



Manajemen Pengelolaan Usaha Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Sriwijaya

Yuliana FH^{1*}, Deskoni², Firmansyah³

yulianafh@fkip.unsri.ac.id^{1*}, deskoni@fkip.unsri.ac.id², firmansyah@fkip.unsri.ac.id³

^{1,2,3}Program Studi Pendidikan Ekonomi

^{1,2,3}Universitas Sriwijaya

Received: 18 12 2023. Revised: 28 12 2023. Accepted: 02 01 2024.

Abstract : Students' interest in entrepreneurship shows a positive trend, but what is no less important in running a business is not only the courage to start but also the consistency needed from students to be able to maintain the existence of their business through regular and directed business management. This research aims to 1) provide a general overview of student businesses and 2) how business management is carried out by students of the Sriwijaya University Economic Education Study Program Class of 2018-2020 in terms of operational and product management, capital, and financial management, and marketing management. This type of research is qualitative descriptive research with data collection techniques using in-depth interviews, observations and documentation of 20 students who run businesses. Based on the results of research that has been obtained data that there are 13.5% of students who run businesses in the fields of services, reseller, art / crafts, and culinary. In managing its business on operational and product management, most of it is still done independently because the focus is still divided between lectures and managing business. In addition, the limitation of capital is one of the obstacles in starting a business and for financial management management that is still very simple by making records related to cash in and outflow funds to find out the amount of business profit. Furthermore, marketing management is done through offline and online marketing through social media and marketplaces.

Keywords : Business management, Students, Entrepreneurship, Management

Abstrak : Minat mahasiswa dalam berwirausaha menunjukkan tren yang positif, namun yang tak kalah penting dalam menjalankan suatu usaha bukan hanya keberanian untuk memulai, namun juga dibutuhkan konsistensi dari mahasiswa untuk dapat mempertahankan eksistensi usahanya melalui manajemen usaha yang teratur dan terarah. Penelitian ini bertujuan untuk 1) memberikan gambaran umum usaha mahasiswa dan 2) bagaimana pengelolaan usaha yang dilakukan oleh mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Sriwijaya Angkatan 2018-2020 yang ditinjau dari aspek manajemen operasional dan produk, manajemen permodalan dan keuangan, serta manajemen pemasaran. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara secara mendalam, observasi dan dokumentasi terhadap 20 mahasiswa yang menjalankan usaha. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diperoleh data bahwa terdapat 13,5% mahasiswa yang

menjalankan usaha di bidang jasa, *reseller*, art/kerajinan, dan kuliner. Dalam mengelola usahanya pada manajemen operasional dan produk sebagian besar masih dilakukan secara mandiri karena fokus yang masih terbagi antara kuliah dan mengelola usaha. Selain itu, keterbatasan modal menjadi salah satu kendala dalam memulai usaha dan untuk manajemen pengelolaan keuangan yang dilakukan masih sangat sederhana dengan membuat pencatatan terkait *cash flow* untuk mengetahui besarnya laba usaha. Selanjutnya, pada manajemen pemasaran dilakukan melalui pemasaran secara *offline* dan *online* melalui media sosial dan *marketplace* yang tersedia.

Kata Kunci : Pengelolaan usaha, Mahasiswa, Wirausaha, Manajemen

PENDAHULUAN

Pengangguran merupakan salah satu masalah pembangunan yang dihadapi suatu negara. Jumlah penduduk bekerja untuk lulusan universitas memperlihatkan tren yang fluktuatif, yakni pada Februari 2020 sebesar 10,23%, Agustus 2020 sebesar 9,63%, dan Februari 2021 sebesar 10,18% (bps.go.id: 2021). Angka ini menunjukkan bahwa kontribusi lulusan universitas yang bekerja masih lebih sedikit dibanding dengan lulusan jenjang pendidikan lainnya. Kondisi ketenagakerjaan ini diperparah lagi dengan adanya dampak pandemi covid-19 yang melanda dunia yang pada tahun 2021 ini yang menyebabkan beberapa pekerjaan hilang dan sebanyak 19,10 juta pekerja terdampak covid-19 mulai dari mereka yang mengalami pengurangan jam kerja hingga kehilangan pekerjaan (bps.go.id: 2021).

Salah satu langkah dalam dunia pendidikan khususnya di jenjang pendidikan tinggi dalam mengatasi permasalahan pengangguran ialah dengan melaksanakan pendidikan kewirausahaan. Pendidikan kewirausahaan di Perguruan Tinggi dapat dimaknai sebagai pelatihan yang memungkinkan mahasiswa untuk mengembangkan kreativitas mereka, mengambil peluang, inisiatif, tanggung jawab dan risiko. Melalui pengembangan karakter, pola pikir dan perilaku wirausaha ini diharapkan kedepannya, lulusan perguruan tinggi siap menghadapi berbagai persaingan yang kian kompetitif di semua bidang profesi.

Lebih lanjut Prastyaningtyas dan Arifin (2019) menjelaskan bahwa pentingnya kewirausahaan bagi mahasiswa adalah agar mereka mampu membangun dan mengembangkan inovasi atau ide baru untuk dijadikan sebagai usaha dengan demikian dapat merubah pola pikir mahasiswa yang hanya berorientasi sebagai pencari kerja, namun lebih berorientasi sebagai pencipta lapangan kerja, sehingga dapat mengurangi angka pengangguran. Langkah yang diambil di Universitas Sriwijaya sendiri dalam pengembangan kewirausahaan, yakni dengan menjadikan mata kuliah kewirausahaan sebagai mata kuliah wajib universitas yang harus diikuti oleh seluruh mahasiswa program diploma dan sarjana yang pelaksanaannya dilakukan

oleh masing-masing program studi. Kebijakan ini sejalan dengan salah satu tujuan program studi Pendidikan Ekonomi, yakni menciptakan atmosfer akademik yang mendorong mahasiswa untuk kreatif, adaptif, berkarakter, serta memiliki kemampuan manajerial dan kewirausahaan yang berorientasi pada Pendidikan ekonomi sesuai dengan tuntutan masyarakat global. Oleh karena itu, perlu pembinaan dan pengembangan bakat dan minat mahasiswa dalam berwirausaha, melalui muatan mata kuliah dalam kurikulum yang mendukung kewirausahaan.

Beberapa mata kuliah pendukung pengembangan kewirausahaan yang telah diberikan diantaranya mata kuliah perencanaan bisnis, praktikum UMKM, manajemen, dan praktikum kewirausahaan. Diharapkan dengan adanya mata kuliah ini dapat mendorong minat dan motivasi mahasiswa untuk berwirausaha dan menjadi insan yang kreatif dan mandiri. Karena pada dasarnya kewirausahaan itu sesuatu yang dapat diajarkan dan dikembangkan dalam diri individu, sebagaimana yang diungkapkan oleh Wijoyo, et al (2021) bahwa kewirausahaan merupakan sebuah realistik atau *construct* yang dapat dipelajari melalui proses pembelajaran, pelatihan, simulasi dan praktik yang dilakukan secara intens. Melalui pendidikan kewirausahaan dan program pembelajaran yang terencana, seorang individu akan mampu terbuka wawasannya dan memunculkan ide untuk termotivasi dan memiliki minat dalam bersirusaha (Rukmana, et al, 2021).

Berdasarkan data penelitian pendahuluan yang telah dilakukan sebelumnya, tercatat bahwa di tahun 2021 sebesar 13,5% mahasiswa program studi Pendidikan ekonomi UNSRI Angkatan 2018-2020 yang telah berwirausaha. Adapun jenis usaha yang digeluti meliputi usaha di bidang jasa, kuliner, perdagangan dan reseller, *craft* dan *art*. Berdasarkan data ini menunjukkan bahwa telah terlihat adanya minat dan ketertarikan mahasiswa untuk berwirausaha dan menjalankan bisnis tertentu, selanjutnya yang menjadi tantangan adalah bagaimana mereka mengelola usaha yang dijalankan saat ini agar tetap mampu bertahan dan terus berkembang hingga di masa mendatang. Karena pada dasarnya keberlangsungan usaha merupakan bentuk konsistensi para pemilik usaha untuk terus bertumbuh dan bertahan dengan usaha yang dijalankan tersebut dengan pengelolaan faktor keuangan dan nonkeuangan yang perlu diatur dengan baik (Alvianti dan Rochayatun, 2021). Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk (1) memberikan gambaran umum usaha mahasiswa, dan (2) menggambarkan bagaimana pengelolaan usaha yang dilakukan oleh mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Sriwijaya yang ditinjau dari aspek manajemen operasional dan produk, manajemen permodalan dan keuangan, serta manajemen pemasaran.

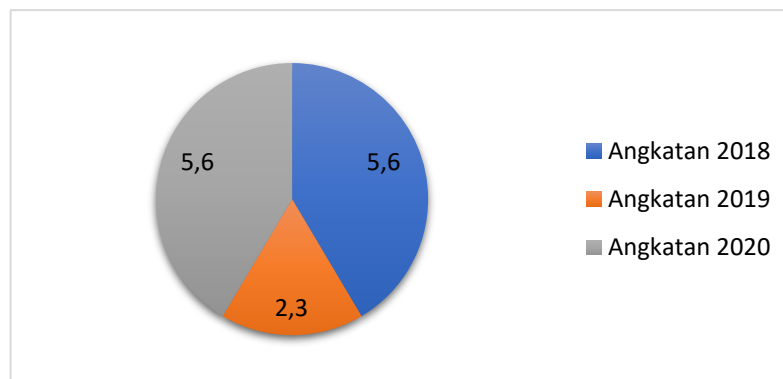
METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk memberikan gambaran umum usaha mahasiswa dan pengelolaan usaha yang dilakukan oleh mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Sriwijaya dalam mempertahankan usahanya yang ditinjau dari 3 aspek, yakni aspek manajemen operasional dan produk, manajemen permodalan dan keuangan, serta manajemen pemasaran. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Ramdhan (2021) bahwa penelitian deskriptif kualitatif merupakan jenis penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran, penjelasan, dan juga validasi mengenai fenomena yang sedang diteliti.

Subjek dalam penelitian ini merupakan mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Sriwijaya Angkatan 2018 – 2020 yang telah menjalankan usaha sebanyak 20 responden. Teknik pengumpulan data yang digunakan, yakni wawancara mendalam, observasi dan dokumentasi untuk memperoleh informasi secara mendalam terkait pengelolaan usaha yang dilakukan mahasiswa wirausaha. Teknik analisisnya menggunakan analisis deskriptif yang mengacu pada model Miles and Huberman dalam Setiawan (2021), meliputi tahap reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan dan verifikasi.

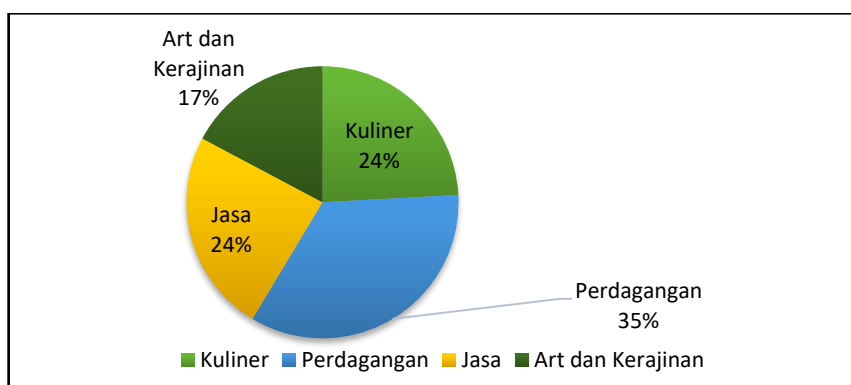
HASIL DAN PEMBAHASAN

Jumlah mahasiswa program studi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Sriwijaya Angkatan 2018-2020 yang memiliki usaha tertentu diperoleh dengan memberikan angket melalui *google form* untuk memperoleh data awal terkait usaha yang dijalankan. Melalui kegiatan tersebut diperoleh hasil bahwa pada Angkatan 2018 sebanyak 12 mahasiswa (5,6%), Angkatan 2019 sebanyak 5 mahasiswa (2,3%), dan Angkatan 2020 sebanyak 12 mahasiswa (5,6%). Data tersebut dapat digambarkan pada diagram berikut:



Gambar 1. Persentase Mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi yang Berwirausaha Tahun 2021

Berdasarkan data tersebut dapat dilihat bahwa jumlah mahasiswa berwirausaha di tahun 2021 ini berjumlah 29 mahasiswa. Jika dilihat dari persentase jumlahnya ini mengalami penurunan, salah satu penyebabnya adalah efek pandemi covid-19 yang tengah melanda sehingga beberapa usaha yang telah dijalankan mahasiswa terpaksa harus tutup. Pangsa pasar usaha yang dijalankan sebagian merupakan mahasiswa UNSRI, dan dengan adanya kebijakan untuk melaksanakan kegiatan perkuliahan dan kegiatan kampus lainnya secara daring (*online*) berdampak pada penurunan omset usaha yang dijalankan, selain itu pemanfaatan pemasaran secara *online* yang belum optimal dan persaingan yang kian ketat menyebabkan beberapa usaha yang dijalankan mahasiswa ‘mandeg’. Meskipun demikian, masih terdapat 29 mahasiswa yang mampu mempertahankan eksistensi usahanya di masa pandemi ini, dimana jenis usaha yang dijalankan mahasiswa dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 2. Persentase Jumlah Wirausaha Berdasarkan Bidang Usaha

Berdasarkan diagram tersebut dapat dilihat bahwa jenis usaha perdagangan dan *reseller* merupakan jenis usaha yang paling banyak digeluti mahasiswa. Diakui oleh beberapa mahasiswa bahwa *reseller* adalah langkah awal dan paling mudah dilakukan untuk memulai usaha, karena sistem perdagangan *reseller* ini tidak membutuhkan modal yang besar, tidak harus memproduksi barang sendiri sehingga risiko kerugian relatif kecil. Selain itu, melakukan kegiatan perdagangan dan *reseller* ini tidak membutuhkan waktu yang lama, sehingga mereka bisa membagi waktu antara kuliah dan menjalankan usahanya. Hal ini senada dengan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Hada, et al (2020) yang menjelaskan bahwa rentang usia produktif yakni kelompok mahasiswa paling banyak memilih untuk menjadi *reseller* sebanyak 49%, dan produk fashion merupakan jenis produk yang paling sering diperdagangkan.

Hal ini terjadi karena pekerjaan sebagai *reseller* memberikan fleksibilitas dan keseimbangan antara pekerjaan dan kehidupan. Jenis usaha kedua yang paling banyak dijalankan mahasiswa Pendidikan ekonomi adalah usaha di bidang kuliner yang diantaranya dilatarbelakangi oleh hobi atau keterampilan mahasiswa dalam membuat dan mengolah

beberapa jenis makanan dan minuman. Jenis usaha di bidang jasa yang dilakukan mahasiswa, meliputi jasa desain, editing, *top up* pulsa listrik dan sebagainya, jasa *make up* jasa pengetikan dan fotokopi, serta fotografi. Sedangkan pada jenis usaha *art/kerajinan*, meliputi usaha pembuatan hampers, hadiah *custom*, *flower frame* dan buket.

Proses Pengelolaan Usaha Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Sriwijaya Tahun Angkatan 2018-2020. Keterampilan dalam mengelola usaha menjadi sesuatu yang penting untuk dimiliki para pelaku usaha. Karena dengan keterampilan ini, mereka mampu mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang dimiliki untuk mencapai target dan sasaran usaha yang dijalankan. Suaidy dan Lewenussa (2019) menjelaskan bahwa keterampilan dan pola pikir wirausaha merupakan dua hal penting untuk menghasilkan wirausahawan yang sukses dan tangguh, karena dengan pola pikir wirausaha, seseorang akan selalu termotivasi untuk selalu produktif dengan menciptakan inovasi terbaru dalam mengembangkan usahanya. Selain itu keterampilan usaha sangat dibutuhkan untuk mendayagunakan akal fikiran, ide dan kreativitas untuk membuat sesuatu menjadi lebih bermakna. Beberapa aspek yang perlu dikelola dengan baik oleh para wirausaha, diantaranya manajemen operasional dan produk, manajemen permodalan dan keuangan, serta manajemen pemasaran.

Manajemen operasional dan produk merupakan salah satu aspek penting dalam pengelolaan usaha dalam mengoptimalkan aktivitas usaha dalam penciptaan produk bermutu dengan penggunaan biaya produksi yang tepat. Manajemen operasional dapat diartikan sebagai upaya transformasi input menjadi output (Hanafi, 2019). Lebih lanjut, ia menjelaskan bahwa dalam manajemen operasional terdapat 2 hal pokok yang harus diperhatikan, yakni manajemen kualitas dan manajemen produktivitas, manajemen kualitas terkait dengan mutu produk yang dihasilkan. Pada kegiatan operasional yang dilakukan oleh mahasiswa berwirausaha di Program Studi Pendidikan Ekonomi ini Sebagian besar semua aktivitas dilakukan sendiri, karena usaha yang dijalankan merupakan usaha pemula yang belum memiliki karyawan atau rekan dengan jumlah tertentu. Biasanya, semua aktivitas mulai dari kegiatan produksi barang, pengemasan, hingga kegiatan pemasaran dilakukan sendiri.

Sebagaimana, yang diungkapkan oleh Ratih Septiyanti pemilik usaha kaktus dan sukulen (Petani Palembang): “...*usaha ini diawali hobi saya memelihara kaktus dan sukulen, dan karena di rumah sudah terlalu banyak, makanya saya berinisiatif untuk menjualnya, untuk proses pengemasan dan pemilihan tanah, pot dan pernik-pernik agar terlihat menarik itu saya lakukan sendiri, bahkan untuk mengemas kaktus ini agar sampai ke konsumen tetap indah juga*

saya lakukan sendiri, karena penjualan yang saya lakukan tidak hanya secara offline saja namun juga online dan harus dikirim ke beberapa daerah di luar Palembang... ”. Selain itu, karena usaha yang dijalankan masih terbagi dengan kegiatan kuliah yang dilakukan oleh mahasiswa, maka jika terdapat kendala dalam pembagian waktu antara kuliah dan usaha biasanya anggota keluarga seperti ibu atau adik yang akan membantu menjalankan usaha tersebut, seperti yang diungkapkan oleh Muhammad Iqbal pemilik usaha fotocopy dan minuman boba berikut: “...untuk rekan biasanya ibu saya yang akan membantu, jika saya ada kuliah, tapi kalau konsumen mau cetak foto biasanya hanya saya yang bisa, karena ibu saya tidak bisa mengedit foto...”

Pembagian waktu antara menjalankan kegiatan usaha dengan waktu kuliah merupakan salah satu kendala yang dihadapi oleh mahasiswa wirausaha dalam menjalankan aktivitas operasional usahanya sebagaimana hasil penelitian yang dilakukan oleh Komara dan Setiawan (2020) bahwa sebesar 27% mahasiswa mengalami kendala tidak bisa membagi waktu antara kuliah dan usaha. Dengan demikian, dukungan dari lingkungan keluarga sangat dibutuhkan untuk membantu menjalankan aktivitas usaha tersebut, dan biasanya mahasiswa yang menjalankan usaha memiliki latar belakang keluarga yang juga berwirausaha serta mendukung mereka dalam menjalankan usaha tersebut. Manajemen waktu yang baik merupakan salah satu syarat keberhasilan mahasiswa dalam menyelesaikan pendidikannya sembari menjalankan usahanya. Sebaiknya mereka telah memiliki jadwal teratur agar dapat mengimbangi antara jadwal kuliah dan berwirausaha (Pratama, et al, 2022).

Pada kegiatan produksi, mulai dari pemilihan bahan baku dan produksi barang dilakukan sendiri oleh mahasiswa. Seperti untuk pembelian bahan baku usaha *art* dan kerajinan, dan untuk menghemat biaya produksi, biasanya bahan baku dibeli secara *online* sehingga dapat membandingkan dan memilih harga bahan baku yang paling murah. Untuk jenis usaha seperti *counter* pulsa dan *voucher* biasanya barang-barang telah dipasok oleh pemasok yang merupakan langganan. Responden Nurlailah Sabariah pemilik usaha *giftshop* dan *counter* pulsa mengungkapkan: “...untuk bahan-bahan kami beli langsung di agen kertas, atau biasanya mencari di *e-commers* seperti *shoopee* karena harganya biasanya bisa pilih yang lebih murah, kalau untuk pulsa biasanya ada dari agen besar di Palembang...”

Dalam kegiatan produksi barang atau jasa, untuk usaha di bidang jasa desain maupun kerajinan, serta kuliner sangat mengandalkan keahlian dan kreativitas pemilik usaha, karena untuk usaha jasa desain dan kerajinan biasanya akan memproduksi sesuai pesanan konsumen atau sistem *custom*, dan hal ini lah yang menjadi salah satu keunggulan produk yang dihasilkan.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh responden Wardah Ramdhanti pemilik usaha *totebag custom*: *...desain totebag saya ini asli buatan saya sendiri, jadi tidak pasaran dan hanya bisa ditemui di olshop saya sendiri, desain nya juga saya buat sesuai dengan keinginan konsumen agar mereka puas dengan hasil totebag yang saya jual..."*. Selain itu, untuk kegiatan produksi yang belum bisa dilakukan sendiri karena adanya keterbatasan alat yang dimiliki, biasanya mahasiswa menggunakan jasa pihak ketiga, seperti yang dilakukan oleh responden Rifdah Nur Azmi pemilik usaha *mug* dan *tumbler custom* yang mengatakan bahwa: *"...untuk produksi saya membeli mug polos dari salah satu penjual mug, kemudian saya mendesain gambar yang diinginkan konsumen, lalu untuk mencetaknya, karena saya belum punya alat sendiri saya bekerja sama dengan percetakan untuk mencetak foto, tulisan dan lain-lain, karena memang keterbatasan modal yang saya miliki belum mampu membeli lata cetak tersebut..."*.

Dapat diperoleh garis besar bahwa kegiatan usaha dan produksi yang dilakukan oleh mahasiswa wirausaha ini didasarkan pada keterampilan yang dimiliki oleh masing-masing mahasiswa karena kegiatan operasional sebagian besar dilakukan secara mandiri oleh mahasiswa. Atau dapat dikatakan bahwa kegiatan usaha dijalankan sesuai dengan hobi yang dimiliki dan dimanfaatkan untuk menjadi salah satu sumber penghasilan bagi mereka. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Pratama, et al (2022) bahwa mahasiswa wirausahawan akan memilih jenis usaha yang simple dan sesuai dengan *passion*/hobi yang mereka miliki agar usaha tersebut dapat tetap dijalankan sembari kuliah. Hal yang sama diungkapkan oleh Deskoni et al (2021) bahwa melakukan suatu pekerjaan yang sesuai dengan hobi akan lebih menyenangkan karena kita bekerja sesuai dengan *passion* yang sekaligus dapat mendatangkan keuntungan.

Manajemen Permodalan dan Keuangan. Permodalan merupakan salah satu kendala utama yang dihadapi mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Sriwijaya dalam memulai usaha, dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa beberapa kendala yang mereka alami diantaranya: 1) keterbatasan modal yang dimiliki (40%); 2) manajemen waktu antara kuliah dan mengelola usaha (28%); 3) sulitnya memaksimalkan pemasaran produk karena banyaknya pesaing (17%); dan 4) keraguan atau rasa takut akan risiko kerugian/gagal (15%). Besaran modal awal yang digunakan untuk membuka usaha tersebut berkisar antara Rp 200.000,- hingga Rp 10.000.000,-. Sebagian besar sumber permodalan berasal dari orang tua dan tabungan yang mereka sisihkan dari uang saku yang diberikan orang tua. Selain itu, terdapat juga mahasiswa yang merupakan penerima dana PKH yang memanfaatkan dana yang diperoleh agar lebih produktif, seperti yang diungkapkan oleh responden Imam Tantowi yang memiliki

usaha di bidang fotocopy dan cetak foto berikut: “...awal mula buat usaha fotocopy ini bu, karena saya merupakan siswa penerima PKH dari pemerintah bu, dan berpikir bagaimana kalo uang yang saya dapet ini saya puter agar menjadi sumber penghasilan bagi saya, kebetulan di daerah rumah saya belum banyak fotokopian, jadi kalo masyarakat sekitar mau fotokopy lumayan jauh jaraknya, jadi dengan uang itu saya jadikan modal awal untuk buka fotokopy bu....”

Purnamasari (2020) menjelaskan bahwa selain modal yang bersifat keuangan, modal yang utama harus dimiliki seorang wirausaha adalah ‘berkat’, yakni berani dan nekat, berani untuk melangkah lebih maju dari hal-hal yang ditakuti dan nekat dengan keyakinan hati bahwa usaha yang dijalankan akan berhasil dengan jiwa kreatif dan inovatif serta berbagai pengalaman yang dimiliki. Selain itu, seorang wirausahawan harus memiliki *adversity quotient*, yakni kemampuan dalam menghadapi berbagai kesulitan dan memiliki kecerdasan dalam mengolah kesulitan itu untuk dapat diselesaikan dengan baik, dengan demikian hal ini akan memperkuat ketekunan seorang wirausaha dalam menjalankan aktivitas usahanya (tambunan, 2020). Salah satu tantangan yang tak kalah penting terkait praktik pengelolaan keuangan perlu dilaksanakan dalam menjaga kelangsungan usaha. karena melalui pengelolaan keuangan dengan melakukan kegiatan perencanaan, pencatatan, pelaporan dan pengendalian, seorang pemilik usaha dapat memantau dan melakukan kontrol keuangan usaha untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi dan mengambil tindakan/keputusan yang tepat agar usaha yang dijalankan dapat berjalan hingga jangka waktu yang panjang (Alvianti dan Rochayatun, 2021).

Pada praktiknya sebagian besar usaha yang dijalankan mahasiswa masih menerapkan sistem pencatatan pengelolaan keuangan yang sederhana dengan melakukan pencatatan terkait aliran kas masuk dan kas keluar (*cash flow*) untuk mengetahui besaran laba usaha yang diperoleh. Hal ini dilakukan karena memang usaha yang dijalankan belum menjadi fokus utama bagi mahasiswa, karena masih perlu membagi waktu dan perhatian untuk menyelesaikan Pendidikan di universitas. Selain itu, beberapa mahasiswa mengatakan bahwa terkadang pendapatan usaha yang diperoleh dipergunakan untuk keperluan pribadi, sehingga tidak ada pemisahan antara asset usaha dan asset pribadi. Sebagaimana yang diungkapkan oleh responden Nyayu Audiah pemilik usaha parfum refill berikut: “...kalau untuk pengelolaan keuangan biasanya saya hanya mencatat besaran uang masuk dan keluar untuk mengetahui berapa keuntungan yang saya dapat, namun terkadang ada juga pendapatan yang saya peroleh saya gunakan untuk keperluan pribadi saya...”.

Kondisi di masa pandemi Covid-19 yang tengah melanda juga mempengaruhi pendapatan beberapa jenis usaha mahasiswa, seperti usaha di bidang penjualan pulsa kuota bahkan jasa penyewaan zoom mengalami peningkatan, akibat adanya kebijakan dari pemerintah untuk pelaksanaan *school from home*, dan *work from home* yang menyebabkan kebutuhan akan penggunaan pulsa/kuota meningkat. Namun untuk usaha di bidang *art* dan kerajinan, serta kuliner mengalami penurunan karena berbagai aktivitas masyarakat dibatasi seperti adanya pemberlakuan PPKM dan kebijakan untuk pelaksanaan wisuda secara *online* menyebabkan permintaan akan *bucket* atau hampers wisuda mengalami penurunan. Langkah yang mahasiswa ambil untuk tetap mempertahankan usahanya tersebut adalah dengan melakukan diversifikasi produk, pembuatan dan pengemasan produk yang lebih kreatif, serta memaksimalkan penggunaan pemasaran digital/online untuk menarik konsumen. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Insana, et al (2022) bahwa mahasiswa merupakan anak muda yang memiliki ide-ide kreatif, sehingga yang awalnya usaha dilakukan secara konvensional dan mendapat hambatan di masa pandemi, mereka akan berupaya untuk menemukan ide-ide kreatif agar usahanya tetap bertahan.

Kegiatan pemasaran dapat dikatakan sebagai ujung tombak keberhasilan suatu usaha yang sedang dijalankan, karena penciptaan produk yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan harapan pelanggan saja tidak cukup dan harus dibarengi dengan strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan jumlah penjualan dan *value* dari usaha yang dijalankan. Maka tak heran, jika kita lihat beberapa usaha mampu menghasilkan produk yang baik/dapat berproduksi namun belum mampu mengoptimalkan *revenue* usaha karena strategi pemasaran yang kurang baik. Di era industri 4.0 yang ditandai dengan penggunaan teknologi dan informasi dalam berbagai aspek kehidupan, hal ini menjadi peluang bagi pelaku usaha dalam menerapkan pemasaran digital seperti penggunaan e-commerce, dan media sosial sebagai media promosi dalam mengembangkan usaha dan bersaing di era digital (Dewi dan Nasution, 2023).

Penggunaan pemasaran digital selain pemasaran secara *offline* telah dilakukan oleh para mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Sriwijaya saat memulai usaha yang ditekuni, karena mahasiswa ini merupakan kaum milenial yang sangat familiar dengan penggunaan *smartphone* dan internet di kehidupan sehari-hari. Atau dapat dikatakan bahwa generasi milenial ini merupakan generasi yang lebih mengerti teknologi, tumbuh di dunia media sosial, dibesarkan dalam budaya ekspresi dan dapat belajar melalui interaksi online, salah satunya melakukan interaksi melalui pembelian online (Hayu, 2019). Di sisi lain, alasan mahasiswa wirausaha memanfaatkan pemasaran secara *online* karena menjadi salah satu

peluang untuk melakukan promosi dengan jangkauan konsumen yang lebih luas, tidak membutuhkan modal yang besar jika dibandingkan dengan harus membuka toko dan memasang iklan di media massa tertentu. Selain itu, masa pandemi covid-19 yang terjadi mengharuskan mereka untuk memanfaatkan pemasaran digital karena aktivitas masyarakat telah dibatasi. Sebagaimana yang diungkapkan oleh responden Ratih Septiyanti pemilik usaha petani Palembang: “...untuk saat ini pemasaran yang saya lakukan dengan membuka stand pameran di mall, di Palembang Indah Mall dan memasarkannya melalui sosial media, seperti melalui IG, facebook dan wa...”.

Berbagai sosial media seperti penggunaan *Instagram*, *facebook*, *Whatsapp* serta *marketplace* seperti *shopee* dan *Lazada* menjadi *platform* pilihan mahasiswa wirausaha dalam memasarkan produknya. Namun, pada beberapa mahasiswa diakui bahwa pemanfaatan pemasaran secara online ini belum dapat dimaksimalkan, karena beberapa hal diantaranya jumlah *follower* sosial media yang dimiliki terbatas sehingga hanya menjangkau konsumen yang mengenal mereka, konten promosi yang dibuat kurang menarik sehingga kalah bersaing dengan kompetitor lain, dan kemasan produk (*packaging*) yang kurang menarik membuat konsumen tidak tertarik membeli produk yang ditawarkan. Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat dikatakan bahwa pemasaran secara online memang memiliki banyak manfaat bagi pengembangan usaha dengan syarat tertentu, diantaranya pelaku usaha juga perlu memiliki kreatifitas dan keterampilan dalam mengemas produk, menyusun konten promosi yang menarik, dimana keterampilan ini tidak dimiliki oleh semua pelaku usaha. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Hayu (2019) bahwa untuk menjaring konsumen millennial diperlukan strategi *smart digital content marketing*, yakni dengan langkah berikut: 1) memaksimalkan konten optimasi media sosial; 2) memanfaatkan peran *influencer endorse*; 3) memberikan konten promosi seperti free ongkir, diskon dan lainnya; 4) berikan *feedback* pada konsumen; 5) meningkatkan *relationship* dengan konsumen dengan interaksi yang kontinyu.

SIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 15,3% mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi yang menjalankan usaha, dengan jenis usaha yang digeluti berupa usaha di bidang jasa, perdagangan/*reseller*, kuliner dan art/kerajinan. Pengelolaan usaha yang telah dilakukan mahasiswa dalam mempertahankan eksistensi usahanya, diantaranya pada manajemen operasional dan produk, kegiatan usaha dilakukan secara mandiri oleh mahasiswa. Fokus mahasiswa yang masih terbagi antara menjalankan usaha dan kuliah, sehingga perlu

dukungan dan bantuan dari keluarga untuk mendukung kegiatan usaha yang sedang dijalankan. Selain itu, keterbatasan modal dan pengelolaan keuangan yang masih sederhana menjadi hambatan mereka dalam menjalankan usaha. Pada manajemen pemasaran yang dilakukan melalui pemasaran secara *offline* dan *online*. Namun, di sisi lain beberapa mahasiswa masih mengalami kesulitan untuk memaksimalkan penggunaan pemasaran secara *online* karena adanya keterbatasan dalam membuat konten kreatif yang mampu menarik minat konsumen.

DAFTAR RUJUKAN

- Alvianti, A.D., Rochayatun, S. 2021. Mengungkap Makna Pengelolaan Keuangan Untuk Kelangsungan Usaha Online Shop Mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akuntansi (JEBA)*, Vol 23 (3), 99-105. <https://doi.org/10.32424/jeba.v23i3.2865>
- BPS. Diakses pada 23 November 2021. <https://www.bps.go.id/pressrelease/2021/05/05/1815/februari-2021--tingkat-pengangguran-terbuka--tpt--sebesar-6-26-persen.html>
- Deskoni, FH, Yuliana., & Firmansyah. (2021). Studi Deskriptif Pendirian Usaha Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Sriwijaya. *Jurnal PROFIT: Kajian Pendidikan Ekonomi dan Ilmu Ekonomi*, 8(2), 102-111. DOI: <https://doi.org/10.36706/jp.v8i2.15584>
- Dewi, N. P. N. C., & Nasution, D. A. D. (2023). Pentingnya Penerapan E-Commerce Bagi UMKM Sebagai Salah Satu Bentuk Pemasaran Digital Dalam Menghadapi Revolusi Industri 4.0. *Jurnal Pijar*, 1(3), 566-577. <https://e-journal.naurendigiton.com/index.php/pmb/article/view/570>
- Hada, R.I.P., Fanggidae, R.E., & Nursiani, N.P. 2020. Flexible Working Arrangement dan Pengaruhnya Terhadap Work-Life Balance Pada Resellers Online Shop. *Jurnal Ekobis: Ekonomi, Bisnis, dan Manajemen*, Vol 10(2), 162-171. DOI: <https://doi.org/10.37932/j.e.v10i2.111>
- Hanafi, M.M. 2019. *Manajemen Plus Kasus-kasus Manajemen*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Hayu, R.S. 2019. Smart Digital Content Marketing, Strategi Membidik Konsumen Millennial Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol 4(1), 61-69. DOI: <http://dx.doi.org/10.32503/jmk.v4i1.362>

- Insana, D.R.M., Suseno, I., & Yolanda. 2022. Minat Wirausaha Mahasiswa Berbasis Ekonomi Kreatif di Masa Pandemi Covid 19. *Sosio e-Kons*, 14 (1), 45-53. DOI: <http://dx.doi.org/10.30998/sosioekons.v14i1.12058>
- Komara, B.D., Setiawan, H.C.B. 2020. Inkubator Bisnis Sebagai Pendorong Tumbuhnya Wirausaha Muda: Studi Tentang Sukse Kewirausahaan Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Gresik. *Jurnal Riset Entrepreneurship*, Vol 3 (1), 33-39. DOI: <http://dx.doi.org/10.30587/jre.v3i1.1159>
- Prastyaningtyas, E.W., & Arifin, Z. Pentingnya Pendidikan Kewirausahaan Pada Mahasiswa Dengan Memanfaatkan Teknologi Digital Sebagai Upaya Menghadapi Revolusi 4.0. *Proceedings of the ICECRS*, Vol 2 (1), 281-285. DOI: <https://doi.org/10.21070/picecrs.v2i1.2382>
- Pratama, H.Y., Darusman, Y., & Danial, A. 2022. Profil Mahasiswa Pendidikan Masyarakat Universitas Siliwangi yang Berwirausaha. *Lifelong Educational Journal*, Vol 2(1), 63-69. DOI: <https://doi.org/10.180685/lej.v2i1.85>
- Purnamasari, E.P. 2020. Ide Bisnis Modal Tipis 500 Ribuan: Langkah Sukses Membangun, Menerapkan Strategi, Hingga Mengatasi Hambatan Bisnis. Unicorn Publishing. Diakses pada 14 April 2022. https://books.google.co.id/books?id=A3D0DwAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Ramadhan, M. (2021). *Metode penelitian*. Cipta Media Nusantara.
- Rukmana, A. Y., Harto, B., & Gunawan, H. (2021). Analisis analisis urgensi kewirausahaan berbasis teknologi (technopreneurship) dan peranan society 5.0 dalam perspektif ilmu pendidikan kewirausahaan. *JSMA (Jurnal Sains Manajemen dan Akuntansi)*, 13(1), 8-23. <https://doi.org/10.37151/jsma.v13i1.65>
- Setiawan, H. R. (2021, June). Manajemen kegiatan evaluasi pembelajaran. In *Seminar Nasional Teknologi Edukasi Sosial dan Humaniora* (Vol. 1, No. 1, pp. 507-511). <https://doi.org/10.53695/sintesa.v1i1.350>
- Suaidy, H., dan Lewenussa, R. 2019. Pengaruh Pola Pikir (Mindset) Kewirausahaan Terhadap Motivasi dan Keterampilan Wirausaha Mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Sorong. *Sentralisasi*, Vol 8(1), 1-17. DOI: <https://doi.org/10.33506/sl.v8i1.385>.
- Tambunan, F. (2020). Pengaruh Adversity Quotient Terhadap Kesuksesan Berwirausaha (Studi Empiris Pada Wirausahaan Di Kelurahan Tanjung Rejo Kecamatan Medan

Sunggal). *JUPIIS: Jurnal Pendidikan Ilmu-Ilmu Sosial*, 12(1), 68-74.
<https://doi.org/10.24114/jupiis.v12i1.15697>

Wijoyo, H., Utama, A.S., Dewi, S., Haudi, Anggraini, N., & Sapiun, Z. 2021. *Enterpreneurship*. Sumatera Barat: Insan Cendikia Mandiri.