

PERCEPATAN PENINGKATAN KEMAMPUAN KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA MELALUI PEMBELAJARAN BISNIS BERBASIS PROYEK DI MASA PANDEMI COVID-19

Beni Dwi Komara, Sukaris, Aries Kurniawan, Indro Kirono, Heru Baskoro, Nur Cahyadi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Gresik

e-mail: sukaris21@umg.ac.id

ABSTRACT

Indonesia needs to increase the number of entrepreneurs by more than 3% to 5% more in order to be more competitive with Singapore, Malaysia and other developed countries which already have a percentage of entrepreneurs compared to a population of more than 10%. This improvement can not only be done by means of learning in the classroom or in the form of online one-way webinars. However, it must be done with a project-based business learning method that allows students to learn and practice business together. This study aims to find out how to accelerate the improvement of students' entrepreneurial abilities after participating in the project-based business learning process. The research was conducted on 40 students of Muhammadiyah University of Gresik. The learning method uses an online workshop model due to social restrictions by the government regarding the risk of disease transmission during the COVID-19 pandemic. Students not only gain entrepreneurial knowledge, but also have real business start-up experience and experience the entrepreneur mentality process in terms of making strategic decisions in business. This acceleration is also shown by the creation of prototypes of new innovative goods/services and already having their own business models that have been validated to customers. The implementation of learning has proven to be more effective in the form of online workshops to avoid the risk of transmission during the Covid-19 pandemic.

Keywords: *design thinking; business model canvas; project-based learning; covid-19*

ABSTRAK

Indonesia perlu meningkatkan jumlah pengusahanya hingga lebih dari 3% menjadi 5% lebih agar bisa lebih bersaing dengan singapore, malaysia dan negara-negara maju lainnya yang telah memiliki prosentasi pengusaha dibanding jumlah penduduk yang lebih dari 10%. Peningkatan ini tidak hanya bisa dilakukan dengan cara-cara pembelajaran di ruang kelas atau dalam bentuk online webinar satu arah saja. Namun harus dilakukan dengan metode pembelajaran bisnis berbasis proyek yang memungkinkan peserta didik untuk belajar dan praktek bisnis secara bersama-sama. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui percepatan peningkatan kemampuan kewirausahaan mahasiswa setelah mengikuti proses pembelajaran bisnis berbasis proyek. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian tindakan, dimana peneliti memberikan perlakuan kepada responden berupa pelatihan dalam bentuk workshop online dimana responden diajarkan pengetahuan, mentalitas dan keterampilan wirausaha yang meliputi inspirasi bisnis, analisa bisnis, pemahaman pelanggan, bermitra, berkolaborasi dan eksekusi bisnis. Selanjutnya dilakukan pengamatan, wawancara kepada responden. Penelitian dilaksanakan kepada 40 mahasiswa Universitas Muhammadiyah Gresik. Metode pembelajaran menggunakan model workshop online karena adanya pembatasan sosial oleh pemerintah terkait resiko penularan penyakit di masa pandemi Covid-19. Hasil penelitian menunjukkan bahwa melalui pembelajaran bisnis berbasis proyek ini, mampu mempercepat adanya peningkatan kemampuan kewirausahaan Mahasiswa. Mahasiswa tidak hanya mendapatkan pengetahuan wirausaha, namun juga memiliki pengalaman merintis usaha secara nyata dan mengalami proses mentalitas pengusaha dalam hal membuat keputusan strategis dalam bisnis. Percepatan ini juga ditunjukkan dengan terciptanya prototipe produk inovasi baru dan sudah memiliki bisnis model sendiri yang telah di validasi kepada pelanggan. Pelaksanaan pembelajaran terbukti lebih efektif dalam bentuk workshop online untuk menghindari resiko penularan masa pandemi Covid-19.

Kata kunci: *design thinking; bisnis model canvas; pembelajaran berbasis proyek; covid-19*

PENDAHULUAN

Saat ini telah banyak dibuka kelas-kelas kewirausahaan baik itu pendidikan informal maupun pendidikan formal. Di perguruan tinggi bermunculan program studi kewirausahaan baik diperguruan tinggi negeri maupun swasta. Pembelajaran yang didorong maraknya berbagai level pendidikan kewirausahaan ini mendorong tingginya motivasi untuk menjadi pengusaha. Namun masih banyak kendala ketika mereka akan membuka bisnis baru. Permasalahan diantaranya karena mereka selama ini hanya mendapatkan pengetahuan kewirausahaan saja, sedangkan pengalaman belum mereka miliki sehingga mentalitas dan keterampilan masih belum terbentuk, padahal keberhasilan usaha harus dimulai keinginan yang kuat untuk mandiri, tidak bergantung pada orang lain, percaya diri, dan terus berusaha (Sukaris & Mustika, 2018).

Hal inilah yang menjadi penyebab utama tidak banyak mahasiswa yang memiliki usaha ketika masih kuliah. Kenyataan ini juga menjadi tantangan dalam meningkatkan kualitas wirausaha pengusaha baru agar tetap tumbuh dan berkembang (Perdani *et al.*, 2018). Penelitian juga menunjukkan bahwa pendidikan kewirausahaan telah mampu menumbuhkan minat berwirausaha mahasiswa, hingga pada level yang sangat tinggi diatas rata-rata minat usaha mahasiswa negara maju seperti Jepang dan Norwegia (Indarti & Rostiani, 2008)

Permasalahan ini bisa saja diselesaikan dengan metode pembelajaran berbasis proyek, yaitu pembelajaran "berorientasi bidang usaha" yang memberikan pengalaman mahasiswa mengambil keputusan prinsip seorang pengusaha atas berbagai permasalahan yang muncul saat membuka usaha. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Ernawati, 2012) menunjukkan bahwa metode pembelajaran berbasis proyek mampu meningkatkan kemampuan mahasiswa untuk berwirausaha dengan membuka usaha baru.

Pembelajaran berbasis proyek merupakan model pembelajaran yang berfokus pada konsep-konsep dan prinsip-prinsip utama dari suatu disiplin ilmu, melibatkan mahasiswa dalam kegiatan pemecahan masalah dan tugas-tugas bermakna lainnya, yang mana akan memberi peluang kepada mahasiswa untuk meningkatkan kreatifitas dan minat dalam berwirausaha (Aisyah, 2021)

Kendala lain yang tidak kalah penting adalah adanya pandemi Covid-19, dampaknya sangat memukul perekonomian seluruh dunia. Adanya

pembatasan pergerakan sosial masyarakat oleh pemerintah Indonesia, mengharuskan pembelajaran ini tidak bisa dilakukan secara langsung. Untuk meminimalisir resiko penularan penyakit akibat pandemi Covid-19, maka pembelajaran dan pendampingan usaha dilakukan menggunakan pendekatan *workshop online*.

Model pembelajaran yang dikembangkan melalui *e-learning* menekankan pada *resource based learning*, yang juga dikenal dengan *learned-centered learning*. Dengan model ini, peserta didik mampu mendapatkan bahan ajar dari tempatnya masing-masing (melalui *personal computer* di rumah masing-masing atau di kantor). Keuntungan model pembelajaran seperti ini adalah tingkat kemandirian peserta didik menjadi lebih baik dan kemampuan teknik komunikasi mereka yang menunjukkan kemajuan yang mengembirakan. Dengan model ini, komunikasi antar peserta didik dengan staff pengajar berlangsung secara bersamaan atau sendiri-sendiri melalui dukungan jaringan komputer (Yuliani *et al.*, 2020)

Pembelajaran yang demikian diadaptasi dalam pembelajaran kewirausahaan, diantaranya adalah melalui *design thinking*.

Design thinking adalah proses pencarian solusi secara kolaboratif. Kegiatan ini sifatnya praktis bukan teoritis. Definisi menurut Brown, (2019), disebutkan bahwa: "*Design thinking is a human centred and collaborative approach to problem solving that is creative, iterative and practical*". Keutamaan proses ini adalah berempati terhadap pengguna, untuk memahami dan mengungkap permasalahan dan kebutuhan mereka. Seseorang yang mengalami suatu masalah adalah orang yang paling mengetahui jawaban atas masalah tersebut.

Design thinking adalah alat pemecahan masalah yang berpusat pada manusia dan menekankan pada empati, kolaborasi, dan masukan dari orang-orang yang berkepentingan, untuk menghasilkan solusi kreatif dan inovatif.

Lima prinsip efektivasi yang dapat diterapkan dalam mengambil keputusan pada situasi yang tidak pasti, yaitu 1. Kenali mulai dari aset diri, 2. Hitung kerugian yang bisa ditanggung, 3. lakukan inovasi perbaiki terus menerus, 4. temukan mitra yang tepat lalu gabungkan aset, dan 5. menjemput peluang bukan menunggu dan mengantisipasi resiko (Sarasvathy, 2008)

Memahami bisnis model ini membuat peserta makin kreatif dan memiliki banyak pilihan strategi yang bisa diambil untuk mempertahankan bisnis mereka. Model bisnis kanvas sangat penting

Karena memberikan sajian model bisnis dengan pemetaan sembilan elemen penting dalam bisnis, yaitu : *customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnership, dan cost structure* (Osterwalder & Pigneur, 2014)

Covid-19 juga menyebabkan beberapa masalah untuk pekerja migran, diantaranya adanya ketidaknyamanan dalam bekerja dengan membatasi calon pekerja rumah tangga perempuan asing untuk mencari pekerjaan baru; lebih jauh, itu juga meningkatkan perlindungan yang tidak memadai yang menghasilkan lebih banyak kerentanan. Dari sisi pendapatan, Covid-19 juga berkontribusi terhadap pemotongan gaji bagi pekerja perempuan di Malaysia dan Taiwan (Anam *et al.*, 2021).

UMKM dan pedagang kecil tentu saja tidak akan bisa bertahan sendiri pada krisis global kali ini yang begitu kompleks karena ketidakpastian yang sangat tinggi. Maka diperlukan dukungan semua stakeholder bisnis yaitu pelaku usaha, investor, kreditur, masyarakat dan pemerintah untuk bersama-sama bangkit bersatu bersama melawan pandemi Covid-19 dan efek krisis global yang dibawanya (Komara *et al.*, 2020)

Pergeseran dalam pendidikan mengenai perlunya mengembangkan pendekatan baru dalam metodologi pengajaran, meningkatkan kurikulum, dan membuat kemajuan di arena pembelajaran baru dan lingkungan digital. Penelitian ini didasarkan pada asumsi bahwa lokakarya *online* dapat menawarkan pengalaman belajar yang unik bagi siswa di pendidikan tinggi. Oleh karena itu, lokakarya dianggap sebagai elemen penting dalam pengajaran desain darurat, sehingga dapat menghasilkan solusi yang lebih luas dan inovatif terhadap tantangan Covid-19 terkait *social distancing*, pembatasan pergerakan, pengaturan penggunaan ruang publik, dan penghentian aktivitas sehari-hari. Gagasan teoritis desain darurat dan pendidikan untuk desain berkelanjutan memungkinkan identifikasi perspektif penelitian dan tingkat spasial untuk diambil sebagai titik awal lokakarya “Tantangan Covid-19: Arsitektur Pandemi” yang diadakan oleh Universitas (Milovanović *et al.*, 2020)

Selanjutnya penelitian ini penting dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana cara melakukan percepatan peningkatan kemampuan kewirausahaan mahasiswa melalui pembelajaran bisnis berbasis proyek di masa pandemi Covid-19.

METODE PENELITIAN

Jenis Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian tindakan, dimana peneliti memberikan perlakuan kepada responden berupa pembelajaran wirausaha berbasis proyek dalam bentuk *workshop online* dimana responden diajari kewirausahaan efektivasi, *design thinking* dan bisnis model. 46 mahasiswa diajarkan melalui matakuliah kewirausahaan dan 40 orang mahasiswa menjadi peserta, 1 orang pemateri dan 4 orang fasilitator yang mendampingi selama berlangsungnya *workshop online*. Metode pembelajaran menggunakan model *workshop online* dipilih karena adanya pembatasan sosial oleh pemerintah terkait resiko penularan penyakit di masa pandemi Covid-19. Selanjutnya digunakan metode kualitatif deskriptif, melalui wawancara, observasi dan studi dokumen pada pelaksanaan pembelajaran selama kuliah dan hasil *workshop online*

Pengambilan Data

Pengambilan data melalui proses observasi dan wawancara kepada 46 orang mahasiswa peserta kuliah dan 40 mahasiswa yang mengikuti *workshop online*, 1 orang pemateri dan 7 orang fasilitator yang mendampingi peserta selama *workshop online* berlangsung. Setiap tahapan melakukan tugas memulai bisnis selalu diamati lalu dicatat dinamika kelompok dan dinamika individu oleh para fasilitator. Kuisisioner juga diberikan kepada responden untuk mengetahui pendapat mereka secara langsung akan hasil yang didapatkan dan pengalaman apa yang mereka dapatkan selama mengikuti *workshop*. Peneliti juga mengumpulkan data dari studi dokumen pendukung yang berhubungan dengan penelitian ini.

Tahapan Model Pembelajaran Berbasis Proyek

Berdasarkan analisis model pembelajaran maka disusun model pembelajaran Wirausaha Baru. Adapun materi mencakup:

1. Pemahaman materi kewirausahaan *efektivasi, design thinking* dan bisnis model.
2. Inovasi produk: praktek langsung dibimbing oleh fasilitator untuk menentukan pelanggan, permasalahan yang layak diselesaikan, memilih solusi, membuat prototipe produk, melakukan validasi prototipe kepada pelanggan.
3. Membuat bisnis model: praktek langsung dibimbing oleh fasilitator membuat bisnis

model yang terdiri dari 9 elemen, yaitu *customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnership, dan cost structure*

4. Melakukan validasi bisnis model : Menguji kelayakan bisnis model yang ditetapkan melalui komunikasi langsung kepada seluruh pihak pemangku kepentingan yang terlibat.
5. Komunikasi dan kolaborasi virtual : Peralatan yang digunakan adalah media komunikasi online melalui aplikasi zoom dan media kolaborasi dengan papan virtual melalui aplikasi Miro.
6. Evaluasi produk dan bisnis model.
7. Output berupa prototipe barang/jasa inovasi baru dan bisnis model yang sudah tervalidasi.

PEMBAHASAN

Strategi pembelajaran yang digunakan adalah: tatap muka virtual melalui ceramah, presentasi, diskusi, studi banding, tugas mandiri, tugas kelompok, dan praktikum. Evaluasi atau penilaian dilakukan terhadap tugas mandiri, tugas kelompok, partisipasi, kekesesuaian inovasi produk, dan kelayakan bisnis model.

Rancangan pembelajaran berbasis proyek, sebagai berikut: Pertemuan ke-1 diberikan pemahaman tentang garis-garis besar pembelajaran, konsep dasar dan ruang lingkup, pemberian tugas-tugas, bentuk dan tujuan paraktikum, bentuk luaran yang dikehendaki, dan bentuk evaluasi keberhasilan belajar mahasiswa. Pertemuan ke-2 diberikan pemahaman tentang materi kewirausahaan efektivasi seperangkat prinsip pengambilan keputusan yang dilakukan oleh pengusaha dalam menghadapi situasi yang tidak pasti. Pertemuan ke-3 mulai diajarkan design thinking, sebuah pendekatan berbasis pada pelanggan. Dimana bertujuan untuk berinovasi membuat produk baru sesuai kebutuhan pelanggan, ketersediaan teknologi dan segala sesuatu yang diperlukan sebuah bisnis untuk sukses. Pertemuan ke-4 hingga 12 praktek langsung dibimbing oleh fasilitator untuk menentukan pelanggan, permasalahan yang layak diselesaikan, memilih solusi, membuat prototipe produk, melakukan validasi prototipe kepada pelanggan. Pertemuan ke-13 diberikan pemahaman tentang pentingnya bisnis model, Memahami bisnis model mendorong makin kreatif dan memiliki banyak pilihan strategi yang bisa diambil untuk mempertahankan bisnis mereka. Pertemuan ke-14 dan 15 praktek Menguji kelayakan bisnis model yang ditetapkan melalui

komunikasi langsung kepada seluruh pihak pemangku kepentingan yang terlibat. Pertemuan ke-16 Presentasi dan evaluasi luaran berupa produk dan bisnis model masing-masing kelompok.

Hasil Pembelajaran Berbasis Proyek

1. Pemahaman materi kewirausahaan efektivasi, *design thinking* dan bisnis model.

Prinsip pengambilan keputusan wirausahawan, pada sesi awal diberikan pemahaman tentang kewirausahaan efektivasi yaitu seperangkat prinsip pengambilan keputusan yang dilakukan oleh wirausahawan dalam menghadapi situasi yang tidak pasti.

Kemampuan peserta menangkap materi disampaikan oleh Elif (20 tahun), “ Prinsip efektivasi penerapannya akan meminimalisir kegagalan dengan mempersiapkan dan membuat rencana-rencana yang inovatif dan sesuai dengan karakter konsumen.” Dalam sesi wawancara Sufatun Nisa juga menyampaikan “dapat mengetahui bagaimana suatu proses dari keterampilan efektif entrepreneurial yang mengawali sarana, kemampuan dan milik (ASET) yang telah dipunyai, dan yang cocok untuk diterapkan dalam bisnis sendiri salah satunya dari *Model Bird In Hand*.” Hal ini sesuai dengan 5 prinsip efektivasi, yaitu 1. Kenali mulai dari aset diri, 2. Hitung kerugian yang bisa ditanggung, 3. lakukan inovasi perbaiki terus menerus, 4. temukan mitra yang tepat lalu gabungkan aset, dan 5. menjemput peluang bukan menunggu dan mengantisipasi resiko (Sarasvathy, 2009).

2. Mahasiswa praktek langsung dibimbing oleh fasilitator untuk menentukan pelanggan, permasalahan yang layak diselesaikan, memilih solusi, membuat prototipe produk, melakukan validasi prototipe kepada pelanggan.

Pada tahapan ini mahasiswa telah mampu menemukan permasalahan yang layak diselesaikan, melihat peluang, menemukan ide solutif, membangun prototipe untuk di test kepada pelanggan dan pada akhirnya menemukan produk baru sebagai solusi atas permasalahan atau harapan pelanggan .

3. Pada tahap ke-3 merancang bisnis model, dapat dijelaskan bahwa mahasiswa telah Menghasilkan rancangan 9 elemen bisnis model yang mampu mendukung produk baru yang ditemukan agar mampu menjadi bisnis yang

bertumbuh dan bisa diperbanyak. Pada tahapan ini dijelaskan sebagai berikut:

a. Pemahaman Pelanggan

Mahasiswa diberikan materi tentang bisnis berbasis pada pelanggan. Memulai bisnis melalui apa yang diperlukan oleh pelanggan. Mahasiswa diminta memilih pelanggan dan permasalahan apa yang akan dibantu untuk diselesaikan. Penentuan ini berdasarkan pada jumlah populasi pelanggan yang banyak sehingga merupakan pasar yang menarik untuk bisnis, pelanggan memiliki daya beli dan pelanggan berada dalam jangkauan kita

sehingga memudahkan dalam melakukan proses empati. Prakteknya empati ini dilakukan melalui observasi langsung kegiatan pelanggan dan wawancara langsung kepada pelanggan tentang permasalahan yang layak diselesaikan dari hasil pengumpulan data, pengerucutan data dan penampilan data hasil observasi dan wawancara. Sehingga menghasilkan pemilihan pelanggan yang akan dilayani, konteks atau fokus permasalahan, dan apa yang bisa dilakukan tim, sesuai tabel berikut :

Tabel 1
Pemahaman Pelanggan

Kelompok	Pelanggan	Konteks	Bagaimana melakukan
1	Mahasiswa dan pelajar,	Pengatur jadwal sesuai karakter pribadi	bagaimana kita memberikan produk pengatur jadwal pelanggan dengan budget dan desain sendiri
2	Orang tua Anak SD yang bermasalah dengan sekolah online	Tidak bisa membantu mengajari anak	bagaimana kita bisa membantu orang tua murid mendampingi anak belajar
3	Konsumen muda menengah kebawah yang suka kuliner	Pecinta kuliner bosan dengan makanan yang tidak kekinian	bagaimana kita bisa memenuhi kebutuhan kuliner yang menarik, banyak variasi dan harga murah
4	Warga Gresik pembeli toko online	Kedatangan barang pesanan toko online yang tidak sesuai waktu yang dibutuhkan	bagaimana kita bisa membantu mendatangkan barang tepat waktu
5	pelajar/mahasiswa remaja	informasi mengenai kota tujuan utk dijadikan tmpt travelling khususnya kota gresik	bagaimana kita bisa memudahkan pelanggan mengakses rekomendasi restoran, tmpt wisata dan penjelasan tentang kota gresik
6	Ibu" yang suka berinvestasi dan suka koleksi perhiasan,	membeli perhiasan namun tidak bisa mendesign sendiri dan mahal	Bagaimana kita bisa membantu pelanggan mendesign sendiri perhiasan impian sesuai budget
7	Mahasiswa yang banyan tugas	Menghilangkan stress	Bagaiman kita membantu mahasiswa menghilangkan stress sehingga terus semangat belajar

Tabel 2
Kegiatan Workshop Online Wirausaha

Kelompok	Pelanggan	Konteks	How Migh We
1	UKM Milenial	sulit menjual online karena branding online belum kuat	bagaimana kita memberikan layanan memudahkan ukm meningkatkan penjualan
2	Mahasiswa semester 5 -8	Kemudahan dalam meningkatkan nilai TOEFL	bagaimana kita bisa membantu mahasiswa mudah meningkatkan nilai TOEFL

Pada tahapan ini 7 kelompok berhasil melakukan empati dan definisi permasalahan, sesuai dengan tabel diatas.

Keberhasilan ini sesuai dengan pernyataan Yosi Diah Setia Rahayu 19 tahun, “ tentang emphati dimana produk harus menyesuaikan keinginan konsumen.” Sejalan dengan pernyataan itu, Nur Saidatul Maknunah, 19 tahun mengatakan “ Proses memecahkan sebuah masalah dengan menggunakan pendekatan solusi praktis dan kreatif yakni dengan menekankan pendekatan dari sisi user yang dimana ada 5 tahapan atau langkah dalam *design thinking*”.

Design thinking adalah proses pencarian solusi secara kolaboratif. Kegiatan ini sifatnya praktis bukan teoritis. Definisi menurut (Brown, 2019), disebutkan bahwa: “*Design thinking is a human centred and collaborative approach to problem solving that is creative, iterative and practical*”. Keutamaan proses ini adalah berempati terhadap pengguna, untuk memahami dan mengungkap permasalahan dan kebutuhan mereka. Seseorang yang mengalami suatu masalah adalah orang yang paling mengetahui jawaban atas masalah tersebut. *Design thinking* adalah alat pemecahan masalah yang berpusat pada manusia dan menekankan pada: empati, kolaborasi, dan masukan dari orang-orang yang berkepentingan, untuk menghasilkan solusi kreatif dan inovatif.

b. Kemitraan dan Kerjasama

Mahasiswa diberi tugas untuk bisa menemukan permasalahan pelanggan. Melalui wawancara dan pengamatan terhadap target pelanggan yang mereka pilih. Setiap peserta berbagi peran sebagian menjadi *observer*, sebagian lagi menjadi pewawancara dan sebagian lagi mendokumentasikan hasilnya. Lalu data mereka analisa bersama dan diskusikan untuk menentukan permasalahan pelanggan yang layak diselesaikan. Lalu bersama-sama menuangkan ide masing-masing 10, lalu mendiskusikan seluruh ide total 100 ide. Kemudian kelompok memilih 1 ide terbaik yang merupakan kombinasi dari berbagai macam ide yang telah disampaikan. Dalam kerjasama ini terjadi chemistry yang sangat bagus pada

setiap kelompok. pengamatan fasilitator menggambarkan bahwa setiap kelompok mampu bekerjasama untuk meyelesaikan setiap tugas yang diberikan dengan sangat baik. Juga muncul kepercayaan dan sikap saling support diantara peserta yang secara tidak langsung membangun sikap kemitraan dengan sesama anggota kelompoknya. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Moh. Dian Kurniawan (35 tahun), “Seluruh peserta di kelompok yang kami bimbing sangat aktif, merek berbagi tugas dengan baik dan menyelesaikan setiap permasalahan yang ada dengan saling support. Suasana sangat kondusif dan mendukung untuk bisa berhasil membentuk sebuah inovasi produk baru.”. Hal yang serupa juga disampaikan oleh Ardiyansah 42 tahun sebagai fasilitator salah satu kelompok, “dikelompok saya awalnya terjadi permasalahan ada seorang yang introvet, namun kebersamaan tim membuat situasi menjadi nyaman. hingga akhirnya mereka bisa bekerjasama untuk memutuskan segala permasalahan bisnis yang harus diputuskan. Mereka juga mampu memahami arti kemitraan dengan sangat baik. sehingga inovasi produk baru atas permasalahan yang mereka definisikan, bisa tercipta”. Terkait kemitraan dan kerjasama ini sangat sesuai dengan teori kewirausahaan efektifitas yang disampaikan oleh Sarasvathy, salah satu dari 5 prinsip efektifitas adalah temukan mitra yang tepat, lalu gabungkan aset yang dimiliki dan mereka miliki untuk membangun sebuah bisnis. Prinsip ini populer dikenal dengan istilah *Crazy Quilt* (Sarasvathy, 2008)

c. Eksekusi Bisnis

Workshop *online* wirasauaha ini mendorong secara langsung peserta untuk terjun ke dunia bisnis secara riil. Sekmen pasar, tema, dan permasalahan mereka dapatkan secara langsung dari hasil observasi dan wawancara secara langsung. pendefinisian permasalahan putuskan bersama-sama sehingga menghasilkan rumusan problem statement yang disepakati. Solusi atas problem statement juga diputuskan bersama-sama. Solusi ini pada tahap selanjutnya dikembangkan menjadi *prototype* produk. Tidak berhenti

disitu, *proyotype* ini selanjutnya diujikan kepada pelanggan yang sejak awal dilibatkan dalam sesia wawancara dan observasi. Pelanggan diminta pendapat dan sarannya apakah prototipe produk yang dibuat apakah sudah menjadi solusi atas permasalahan mereka. sangat menarik karena terjadi banyak variasi hasil pada masing-masing kelompok. Terdapat kelompok yang langsung diterima solusinya oleh pelanggan, ada yang dua kali harus melakukan perubahan prototipe produk bahkan ada yang hingga workshop akan berakhir mereka baru mendapatkan saran positif dari pelanggannya. Proses ini menunjukkan bahwa para peserta yang terlibat benar-benar melakukan eksekusi bisnis secara nyata. Seperti yang disampaikan oleh Indro Kirono 56 tahun fasilitator, “Inovasi produk masing-masing kelompok berbeda, bahkan pemilihan target pelanggan juga berbeda. Sebagian besar memang memilih target pelanggan adalah pelajar /mahasiswa karena pertimbangan populasi dan jangkauan meraih pasar mahasiswa memang sangat memungkinkan, namun beberapa kelompok peserta yang berbeda, mereka memilih target pelanggan orang tua yang

memiliki anak SD, UKM milenial, Ibu" yang suka berinvestasi dan suka koleksi perhiasan,. Pilihan yang berbeda ini ketika dibahas secara bersama-sama menjadi sangat menarik karena mampu memberikan gambaran secara umum bagaimana peluang dan tantangan bisnis secara nyata.” Hadi Ismanto 35 tahun juga mengatakan, “ Peserta dalam workshop ini tidak hanya mempelajari teori, tetapi merek amenzalankan bisnis secara nyata dengan obyek yang nyata dan solusi serta inovasi produk yang nyata pula.”

Kegiatan peserta adalah bentuk pengalaman sehingga akan mudah dimenegrti daripada hanya sekedar mendapatkan teori berbisnis. Workshop *design thinking* memberikan cara pandang dan model berfikir. Cara pandang yang dimaksud adalah: *empathy, show don't tell, experiment, mindfulness, action oriented* dan *collaboration* (Howard *et al.*, 2015). Kesimpulan menggambarkan jawaban dari rumusan masalah ilmiah yang diperoleh. Kesimpulan bukan berisi perulangan dari hasil dan pembahasan, tetapi lebih kepada ringkasan hasil penelitian seperti yang diharapkan.

Tabel 3
Hasil Eksekusi Bisnis

Kelompok	Inovasi Barang/Jasa	Keterangan Solusi	Prototype
1	Buku planner	Buku planner mengisi lembar yang mengatur kegiatan sehari-hari spt pengingat kegiatan, to do list hingga mood tracker dan notes	Buku planner
2	Les Privat anak SD	Les Privat dengan pembelajaran yang menyenangkan dengan menyisipkan sebuah video yang berkaitan dengan mata pelajaran tersebut serta kami mengadakan kursus yang mempunyai tujuan untuk meringankan orang tua yang memiliki kesibukan	Mencetak brosur dan <i>e-flyer</i>
3	Kue lecker rainbow	Menyediakan kue leker dengan kemasan yang menarik serta memiliki topping yang banyak dan memiliki harga yang murah	Membuat kue lecker rainbow
4	Jasa titip	kami akan mengantarkan tepat waktu	Instagram JasTip
5	Pelajar/mahasiswa remaja	Informasi mengenai kota tujuan utk dijadikan tempat <i>travelling</i> khususnya kota gresik. memudahkan pelanggan mengakses rekomendasi restoran, tmpt wisata dan penjelasan tentang kota gresik	Aplikasi Traveling
6	Liontin	Liontin impugn yang dapat didesain sendiri dan menyesuaikan <i>budget</i>	Sketsa dan produk liontin
7	Pangters (Penghilang Stress)	Aplikasi Menghilangkan stress, video, musik, gambar, tulisan motivasi	Aplikasi

Tabel 4
Workshop Online Wirausaha dengan Eksekusi Bisnis

Kelompok	Inovasi Barang/Jasa	Keterangan Solusi	Prototype
1	Aplikasi Six in On Branding	Memberikan layanan memudahkan UKM meningkatkan penjualan online	Simulasi Aplikasi melalui Miro.
2	Mahasiswa semester 5 -8	Membantu mahasiswa mudah meningkatkan nilai TOEFL	Simulasi Aplikasi melalui Miro.

d. Analisa Bisnis

Setelah memiliki produk yang bisa diterima oleh pelanggan. Tahap selanjutnya adalah bagaimana produk ini bisa menjadi bisnis yang bertahan lama. Pengusaha selalu menginginkan bisnisnya *sustainable* atau lestari selamanya. Salah satu cara yang digunakan adalah dengan membangun bisnis model. Bisnis model ini untuk memastikan bahwa bisnis dari hulu hingga hilir sudah diatur sebaik mungkin untuk mendukung bisnis berjalan sesuai rencana. Hal ini seperti disampaikan Eko Sucahyo 45 tahun pemateri, “Tentunya tidak hanya memiliki produk, tapi harus di atur agar input-proses-output bisnis bisa terus berjalan. Input meliputi segala sesuatu yang menunjang proses penciptaan barang/jasa, sedangkan output adalah seluruh rangkaian yang terlibat sehingga barang yang dibuat sampai kepada pelanggan”. Demikian juga pernyataan Wiwik Widiyawati, 42 tahun fasilitator, “Bisnis model penting di pelajari untuk menghadapi pertarungan bisnis di masa depan dan sangat tepat digunakan untuk membuat bisnis yang dijalankan tetap stabil, kuat dan bertumbuh.”. Memahami bisnis model ini membuat peserta makin kreatif dan memiliki banyak pilihan strategi yang bisa diambil untuk mempertahankan bisnis mereka. Model bisnis *kanvas sancta punding* Karena memberikan sajian model bisnis dengan pemetaan sembilan elemen penting dalam bisnis, yaitu : *customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnership, dan cost structure* (Osterwalder & Pigneur, 2014)

Kegiatan setelah mendefinisikan ke 9 elemen bisnis model, tiap kelompok melakukan proses validasi langsung

kepada pemangku kepentingan dalam bisnis sesuai model yang dibuatnya. setidaknya ditugaskan 3 elemen yang di validasi atau di test apakah rancangan modelnya benar-benar bisa berjalan di masyarakat. Contoh ketika mereka merencanakan an membuat aplikasi maka merek harus menghubungi *software developer* untuk mengetahui berapa biaya, persyaratan teknis dan kemungkinan menjalankan solusi bisnis mereka di aplikasi.

4. Dalam melakukan validasi bisnis model: menguji kelayakan bisnis model yang ditetapkan melalui komunikasi langsung kepada seluruh pihak pemangku kepentingan yang terlibat. Pada tahapan ini semua bisnis model yang direncanakan sudah tervalidasi langsung kepada pemangku kepentingan.
5. Tahapan komunikasi dan kolaborasi virtual: peralatan yang digunakan adalah media komunikasi online melalui aplikasi zoom dan media kolaborasi dengan papan virtual melalui aplikasi Miro. Hal ini telah dilakukan sebagai bagian pembelajaran untuk mengurangi dampak penularan pandemi Covid-19, dan hasilnya tidak mengurangi kemampuan tim untuk terus bekerjasama menghasilkan inovasi produk dan bisnis baru.
6. Evaluasi produk dan bisnis model, pada tahapan ini telah menghasilkan peluncuran produk, lengkap dengan penentuan target pencapaian, kerangka waktu pelaksanaan dan masing-masing personil penanggungjawab, sedangkan pengukuran menggunakan kelayakan solusi yang diinginkan pelanggan, kelayakan teknis produk memenuhi standar produk dan kelayakan bisnis bahwa produk menghasilkan keuntungan.
7. Tahapan terakhir adalah telah diperoleh output berupa prototipe produk inovasi baru dan bisnis model yang sudah tervalidasi dimana produk minimum yang telah teruji kepada

pengguna pertama dan telah menghasilkan penjualan barang/jasa kepada pelanggan.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pembelajaran bisnis berbasis proyek ini, mampu mempercepat adanya peningkatan kemampuan kewirausahaan Mahasiswa. Mahasiswa tidak hanya mendapatkan pengetahuan wirausaha, namun juga memiliki pengalaman merintis usaha secara nyata dan mengalami proses mentalitas pengusaha dalam hal membuat keputusan strategis dalam bisnis. Percepatan ini juga ditunjukkan dengan terciptanya prototipe barang/jasa inovasi baru dan sudah memiliki bisnis model sendiri yang telah di validasi kepada pelanggan. Pembelajaran berbasis proyek ini membebaskan mahasiswa dari jebakan kungkungan teori semata yang sulit untuk dipraktekkan. Pelaksanaan pembelajaran terbukti lebih efektif dalam bentuk workshop online untuk menghindari resiko penularan masa pandemi Covid-19. Hasil Pembelajaran berbasis Proyek, mahasiswa memiliki pengalaman praktek melakukan tahapan bisnis, diantaranya adalah mengalami pengambilan keputusan wirausaha, pernah berhasil memahami dan mendefinisikan permasalahan pelanggan, praktek bekerjasama dengan tim, bermitra dengan pemangku bisnis lain seperti *supplier* dan *reseller*, berpengalaman mengeksekusi bisnis dan mampu melakukan analisa bisnis untuk terus menyempurnakan prototipe solusinya sehingga bisa diterima pasar dan menajamkan bisnis model yang telah dirancanganya.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, E. N. (2021). *Analisis Tingkat Kreativitas Wirausaha Mahasiswa Melalui Program Komunitas Entrepreneur*. 17(1), 49–69.
- Anam, M. Z., Warsito, T., Al-Fadhat, F., Pribadi, U., & Sugito. (2021). COVID-19 y el trabajo decente: cobertura de los medios de comunicación en línea sobre las trabajadoras domésticas migrantes Indonesias en Malasia y Taiwán TT - COVID-19 and Decent Work: Online Media Coverage on Indonesian Female Migrant Domestic Workers . *Sociologia y Tecnociencia*, 11(2), 160–194. <http://0-search.proquest.com.pugwash.lib.warwick.ac.uk/scholarly-journals/Covid-19-y-el-trabajo-decente-cobertura-de-los/docview/2571980327/se-2?accountid=14888%0Ahttp://webcat.warwick.ac.uk:4550/resserv??genre=article&issn=&title=Sociologia+y+Tecnociencia>
- Brown, T. (2019). *Applying Design Thinking*: <https://doi.org/10.1145/3347709.3347775>
- Ernawati. (2012). *Universitas Negeri Padang*.
- Howard, Z., Senova, M., & Melles, G. (2015). Exploring the role of mindset in design thinking: Implications for capability development and practice. *Journal of Design, Business & Society*, 1(2), 183–202. https://doi.org/10.1386/dbs.1.2.183_1
- Indarti, N., & Rostiani, R. (2008). Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: Studi Perbandingan Antara Indonesia, Jepang Dan Norwegia. *Jurnal Ekonomi & Bisnis Indonesia (Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Gadjah Mada)*, 23(4), 369–384. <https://doi.org/10.22146/jieb.6316>
- Komara, B. D., Setiawan, H. C. B., & Kurniawan, A. (2020). Jalan Terjal UMKM dan Pedagang Kecil Bertahan di Tengah Pandemi Covid-19 dan Ancaman Krisis Ekonomi Global. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(3), 342. <https://doi.org/10.38043/jmb.v17i3.2506>
- Milovanović, A., Kostić, M., Zorić, A., Dordević, A., Pešić, M., Bugarski, J., Todorović, D., Sokolović, N., & Josifovski, A. (2020). Transferring COVID-19 challenges into learning potentials: Online workshops in architectural education. *Sustainability (Switzerland)*, 12(17), 1–21. <https://doi.org/10.3390/su12177024>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2014). Book Review: Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 15(2), 137–138. <https://doi.org/10.5367/ije.2014.0149>
- Perdani, M. D. K., Widyawan, & Santoso, P. I. (2018). Faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan startup di yogyakarta. *Seminar Nasional Teknologi Informasi Dan Komunikasi 2018, 2018*(Sentika), 23–24.
- Sarasvathy, S. D. (2008). Effectuation: Elements of entrepreneurial expertise. *Effectuation: Elements of Entrepreneurial Expertise, January 2014*, 1–368. <https://doi.org/10.4337/9781848440197>
- Sukaris, & Mustika, H. (2018). Never give up, Successful business of people with disabilities. *1st International Conference on Innovation in Research (ICIIR 2018)*, 88,

192–195.

<https://doi.org/https://doi.org/10.2991/iciir-18.2019.36>

Yuliani, M., Simarmata, J., Susanti, S. S., Mahawati, E., Sudra, R. I., Dwiyanto, H., Irawan, E., Ardiana, D. P. Y., Muttaqin, M., & Yuniwati, I. (2020). *Pembelajaran Daring Untuk Pendidikan Teori Dan Penerapan*. Yayasan Kita Menulis.