

**BE BIG BOSS! : PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN DI BIDANG KELEMBAGAAN,  
MENAJEMEN SDM, DAN KEUANGAN SERTA FASILITASI USAHA UNTUK  
MENINGKATKAN WIRAUSAHA MAHASISWA DI UNNES**

**Laila Listiana Ulya<sup>1</sup>, Sugiyarta Stanislaus<sup>2</sup>, Ali Masyhar<sup>3</sup>, Dwi Cahyaningdyah<sup>4</sup>**

<sup>1,2</sup>Prodi Psikologi, Universitas Negeri Semarang, Semarang

<sup>3</sup>Prodi Hukum, Universitas Negeri Semarang, Semarang

<sup>4</sup>Prodi Manajemen, Universitas Negeri Semarang, Semarang

E-mail: [lailalistianaulya@mail.unnes.ac.id](mailto:lailalistianaulya@mail.unnes.ac.id),

**Abstrak**

*Salah satu Indikator Kinerja Utama (IKU 1) yang berdampak pada relevansi kebutuhan industri dan dunia kerja yaitu lulusan mendapatkan pekerjaan yang layak terdiri dari mendapatkan pekerjaan, melanjutkan studi, dan menjadi wiraswasta. Targetnya alumni bekerja atau berwiraswasta memiliki penghasilan 1,2 x lipat dari UMR. Faktanya, IKU 1 dalam Laporan Kinerja UNNES belum memenuhi target. Terlihat bahwa ada alumni masih berorientasi job seeker daripada job creator sedangkan penghasilan tertinggi justru diraih alumni berwirausaha. Program Pengembangan Wirausaha dibutuhkan oleh wirausaha mahasiswa di UNNES untuk menyiapkan lulusan siap berwirausaha dengan gaji minimal 1,2 kali UMR. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan untuk meningkatkan angka wirausaha mahasiswa di UNNES melalui pelatihan psikologi kewirausahaan, kelembagaan, manajemen SDM, dan keuangan serta fasilitasi usaha sesuai kebutuhan tenant. Total peserta program adalah 12 orang mahasiswa UNNES yang berwirausaha selama 6 hingga 36 bulan dari tiga kategori usaha yaitu kuliner, jasa, dan industri kreatif. Mereka telah menerima manfaat dengan memiliki peningkatan pengetahuan, ketrampilan, dan pendampingan dalam mengembangkan usahanya. Program ini bertujuan dapat memberi masukan pada Stakeholder UNNES, Fakultas, dan Prodi Psikologi dalam merancang kebijakan pengembangan soft skill dan hard skill yang tepat bagi mahasiswa wirausaha tersebut. Termasuk embrio pembentukan Psychopreneur sebagai unit profit layanan pengembangan kewirausahaan di Prodi Psikologi UNNES.*

**Abstract**

*One of the Main Performance Indicators (KPI 1) is that graduates get decent work consisting of getting a job, continuing their studies, and becoming entrepreneurs. The target is for alumni to work or be self-employed to have an income of 1.2 x the minimum wage. In fact, KPI 1 in the UNNES Performance Report has not met the target. Some alumni are still oriented towards job seekers rather than job creators. The Entrepreneurial Development Program is needed by student entrepreneurs at UNNES to prepare graduates ready for entrepreneurship with a minimum salary of 1.2 times the UMR. This community service activity is carried out to increase the entrepreneurial rate of students at UNNES through training in entrepreneurial psychology, institutions, HR management, and finance as well as business facilitation according to tenant needs. The total program participants were 12 UNNES students who were entrepreneurs for 6 to 36 months in three business categories, namely culinary, services and creative industries. They have received benefits by having increased knowledge, skills, and assistance in developing their business. This program aims to provide input to UNNES in designing appropriate skill development policies for entrepreneurial students, including the embryo of the formation of Psychopreneur.*

**Kata kunci:** Psikologi Kewirausahaan; Pelatihan, Wirausaha Mahasiswa

## 1. PENDAHULUAN

Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan mengeluarkan kebijakan Indikator Kinerja Utama (IKU) yang menilai kinerja perguruan tinggi. Kualitas tersebut akan berdampak pada relevansi perguruan tinggi dengan kebutuhan industri dan dunia kerja. Salah satu indikatornya terkait kualitas mahasiswa dan lulusannya terdapat dalam IKU 1 yaitu lulusan mendapatkan pekerjaan yang layak terdiri dari mendapatkan pekerjaan, melanjutkan studi, dan menjadi wiraswasta baik sebagai *founder* dan *co founder* dari suatu usaha kecil. Targetnya adalah lulusan harus berpenghasilan 1,2 x lipat dari UMR (Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, 2021).

Faktanya, berdasarkan 86 orang lulusan yang terlacak dalam Tracer Study Jurusan Psikologi dalam Audit Mutu Internal AMI) Jurusan Tahun 2022, 46 orang diantaranya telah bekerja (53%) dengan masa tunggu 7,2 bulan, 4 orang berwirausaha (4,7%) dengan masa tunggu di bawah 6 bulan, 2 orang melanjutkan studi (2%), dan 34 belum bekerja/*job seeker* orang (47%). Rerata penghasilan alumni bekerja adalah Rp 2.400.000 dengan rentang Rp 250.000 - Rp 7.000.000. Rerata penghasilan alumni berwirausaha adalah Rp 17.250.000 dengan rentang Rp 2.000.000 – Rp 30.000.000 dan masa tunggu 1,52 bulan.



**Gambar 1. Grafik Hasil Tracer Study Jurusan Psikologi UNNES 2022**

Meskipun perbandingan jumlah alumni yang berwirausaha dengan yang bekerja untuk orang lain lebih sedikit yaitu 1:12, namun secara penghasilan, rata-rata dan rentang penghasilan alumni berwirausaha lebih tinggi daripada alumni yang bekerja untuk orang lain (di perusahaan, sekolah, dll). Terlebih penghasilan tertinggi seluruh alumni diperoleh oleh alumni berwirausaha sebesar Rp 30.000.000 dimana usaha tersebut telah mulai dirintis sejak sebelum lulus dan menekuninya seketika setelah dinyatakan lulus. Sedangkan secara umum, rata-rata penghasilan alumni yang bekerja belum mencapai target minimal dari IKU 1 yaitu minimal 1,2 kali UMR. Terlebih terdapat 44% alumni yang berstatus belum bekerja/*job seeker*.

Perguruan Tinggi perlu mempersiapkan mahasiswa untuk menjadi alumni yang mandiri. Dengan adanya wirausaha akan bermanfaat mengurangi pengangguran, menyiapkan lapangan kerja baru, dan memajukan ekonomi bangsa dan negara (Basrowi, 2011). Hal ini juga selaras dengan pembangunan perekonomian nasional UU No 20 tahun 2008 bab II pasal berbunyi: "usaha mikro kecil dan menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan". Hal ini selaras dengan **Pembangunan Berkelanjutan (Sustainable Development Goals/SDGs) 2030** menitikberatkan pada kesempatan kerja yang produktif dan adanya pekerjaan yang layak bagi semua perempuan dan laki-laki. Hal ini bertujuan untuk mengurangi proporsi usia muda yang tidak bekerja, tidak menempuh pendidikan maupun pelatihan. Harapannya, *job seeker* akan berubah menjadi *job creator* yaitu alumni mampu membuat pekerjaan untuk dirinya sendiri dan juga mampu membuka lapangan pekerjaan untuk orang lain dan masyarakat di lingkungannya (Khamimah, 2021). Hal ini berupa proses menyiapkan mahasiswa untuk aktif merintis usahanya sejak kuliah. Setelah lulus, mereka juga akan mampu berpenghasilan minimal 1,2 kali UMR dan menjadi lebih produktif.

Berdasarkan kondisi dan kebijakan di atas, maka Jurusan sebagai lapisan unit terkecil di Perguruan Tinggi, berperan penting menjadi ujung tombak implementasi Ekosistem Kewirausahaan. Jurusan perlu mengembangkan pusat kewirausahaan sebagai unit profit untuk memfasilitasi mahasiswa berwirausaha Program Pengembangan Kewirausahaan (PKK) menjadi salah satu program strategis sebagai embrio dari *Psychopreneur Center*. Unit ini diharapkan akan mampu memfasilitasi mahasiswa dengan bakat, minat, dan motivasi di dunia kewirausahaan, serta membekalinya dengan berbagai pendidikan dan pelatihan dari berbasis psikologi kewirausahaan (mental, jiwa, karakter, *mindset* wirausaha, manajemen SDM di bidang kewirausahaan) hingga manajemen kewirausahaan terutama dalam bidang kelembagaan dan keuangan. Kewirausahaan bukan hanya bakat bawaan, namun juga disiplin ilmu yang dapat dipelajari dan diajarkan melalui pendidikan dan pelatihan. Kesuksesan wirausaha juga dipengaruhi faktor pengetahuan segala aspek usaha yang ditekuni (Hery, 2021).

Berdasarkan data dari Audit Mutu Internal (AMI) tentang Wirausaha Mahasiswa yang di bawah bimbingan dosen di Jurusan Psikologi selama beberapa tahun terakhir mengalami peningkatan angka yang cukup baik. Tahun 2019 terdapat 158 mahasiswa berwirausaha, tahun 2021 terdapat 170 mahasiswa berwirausaha, dan tahun 2022 terdapat 200 mahasiswa berwirausaha. Sedangkan tahun 2023 terdapat 215 mahasiswa yang akan siap berlatih menjadi wirausaha. Tiga diantaranya adalah mahasiswa yang telah memiliki usaha selama 1-24 bulan dan telah mendapatkan keuntungan dari penjualannya. Kategori usahanya bervariasi seperti kuliner, jasa berbasis digital, aksesoris, layanan konseling, industry kreatif, perdagangan, dll. Awalnya kewirausahaan berkembang di bidang perdagangan saja, namun kini diterapkan juga ke bidang lain seperti industry, pendidikan, kesehatan, dan organisasi kemasyarakatan (Masunah et al., 2022). Ekosistem ini dibentuk dan dijaga melalui kurikulum dalam Mata Kuliah Kewirausahaan atau *Technopreneurship*. Rencana Pembelajaran Semester (RPS) dirancang oleh dosen pengampu di Jurusan Psikologi dengan pembelajaran berbasis *team-based project*. Mahasiswa diberikan dua projek berkelompok untuk merancang rencana usaha dalam bentuk proposal untuk diajukan ke kompetisi pendanaan Kemdikbud dan praktek mengimplementasikan usaha.

Banyak organisasi kemahasiswaan di UNNES yang bergerak di bidang kewirausahaan seperti UKM Kewirausahaan, UKM Koperasi, dan HIPMI PT yang mengakomodir minat bakat wirausaha hingga pengembangan usaha di level Kementrian melalui seleksi proposal pendanaan. Meski belum banyak juga wirausaha mahasiswa yang mendapatkan fasilitasi tersebut tanpa proses kompetisi yang ketat sehingga beberapa wirausaha mahasiswa belum berkembang karena terbatasnya pengetahuan terkait pengembangan usahanya (Machsunah et al., 2023). Keberhasilan keuangan dipengaruhi oleh faktor kemampuan pemasaran. Operasi keuangan, akuntansi, dan fungsi bisnis lain tidak bernilai jika tidak ada permintaan produk dan jasa yang menghasilkan laba (Saragih, 2017).

Kegiatan ini bertujuan untuk:

- a. Memberikan layanan pelatihan kewirausahaan berbasis psikologi, manajemen dan legalitas kewirausahaan (kelembagaan dan keuangan) serta fasilitasi usaha (kemasan dan pemasaran) pada mahasiswa UNNES
- b. Meningkatkan angka mahasiswa berwirausaha baru mandiri berbasis IPTEKS yang siap beraktivitas di masyarakat
- c. Meningkatkan ketercapaian IKU 1 dan RENSTRA UNNES
- d. Meningkatkan peluang terbukanya lapangan kerja

Wirausaha mahasiswa membutuhkan bantuan pengembangan usaha karena terbatasnya pengetahuan terkait pengembangan usaha dari sisi manajemen SDM seperti rekrutmen, seleksi, manajemen kinerja hingga *rewards* karyawan; sisi kelembagaan seperti belum adanya dokumen perijinan, perjanjian internal, struktur organisasi; serta keuangan seperti laporan keuangan,

penetapan harga, model bisnis, dan permodalan; sisi fasilitasi usaha seperti pengembangan produk/jasa, pengemasan, pemasaran.

## 2. METODE PELAKSANAAN

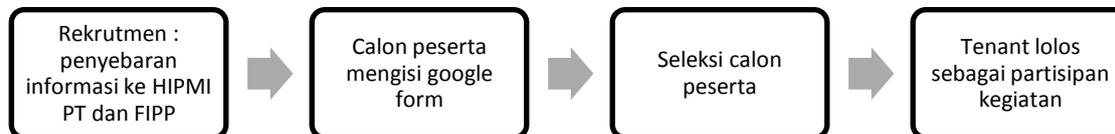
Pendekatan yang digunakan dalam pengabdian kepada masyarakat Program Pengembangan Kewirausahaan ini menggunakan kolaborasi dari edukatif dan partisipatif. Edukatif adalah pendekatan sosialisasi, penyuluhan, pelatihan dan pendampingan sebagai sarana transfer ilmu pengetahuan dan pendidikan untuk pemberdayaan masyarakat. Sedangkan partisipatif yaitu peningkatan partisipasi masyarakat, dalam hal ini mahasiswa, yang menekankan pada keterlibatan mereka dalam keseluruhan kegiatan yang dilaksanakan (Burhan, 2002). Program **“Be Big Boss! Pelatihan Kewirausahaan di Bidang Kelembagaan, Manajemen SDM dan Keuangan serta Fasilitasi Usaha untuk Meningkatkan Wirausaha Mahasiswa di UNNES”**.

Tim pengusul berasal dari berbagai disiplin ilmu (Psikologi, Manajemen, dan Hukum) yang memiliki kepakaran dan pengalaman yang dibutuhkan dalam pelaksanaan Program Pengembangan Kewirausahaan ini. Kegiatan ini juga melibatkan mahasiswa dari Psikologi UNNES yang berminat dengan topik penelitian/pengabdian di bidang psikologi kewirausahaan dengan fokus pada persiapan, administrasi, dokumentasi hingga pelaksanaan proses pelatihan dan fasilitasi.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

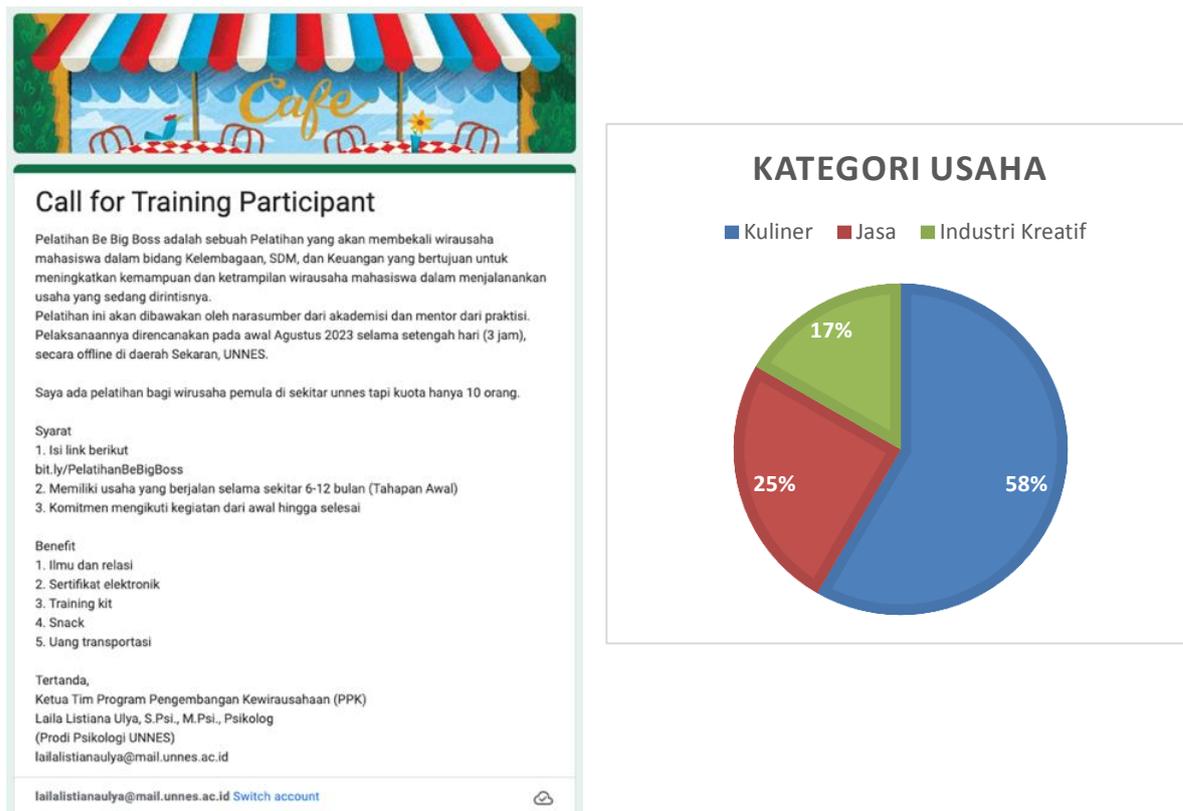
### 3.1 Persiapan Pelaksanaan Kegiatan

Berikut adalah gambar pola rekrutmen dan seleksi peserta yang dilakukan oleh pengabdi.



**Gambar 2. Pola Rekrutmen dan Seleksi Peserta**

Dalam proses rekrutmen, pengabdi membuat pengumuman informasi program dan memberikan link pendaftaran (Link : <https://bit.ly/PelatihanBeBigBoss>) agar peserta yang berminat dan memenuhi syarat dapat ikut mendaftar. Informasi rekrutmen ini disebarkan pada forum HIMPI PT UNNES, mahasiswa wirausaha di FIPP dan peraih dana PPMW (Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha) 2023 UNNES. Berikut adalah bukti formulir pendaftarannya yang terdiri dari identitas mahasiswa, usaha, dan kebutuhan pelatihan serta pendampingannya.



**Gambar 3. Formulir Pendaftaran dan Grafik Kategori Usaha Peserta**

### 3.2 Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan tahap 1 adalah Pelatihan yang terdiri dari

- **Pelatihan Kelembagaan** berupa pemberian informasi seputar perijinan usaha. Narasumbernya yaitu Dr. Ali Masyhar, S.H., M.H. dan Muhammad Hasri Sabila, S. Pd. (Bidang Kelembagaan, Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Tengah)
- **Pelatihan Manajemen Sumber Daya Manusia** berupa strategi rekrutmen dan seleksi karyawan hingga membangun tim. Narasumbernya yaitu Drs. Sugiyarta Stanislaus, M.Si. dan Laila Listiana Ulya, S.Psi., M.Psi., Psikolog
- **Pelatihan Manajemen Keuangan** berupa pembuatan arus kas sederhana untuk wirausaha pemula. Narasumbernya yaitu Dr. Dwi Cahyaningdyah, S.E., M.Si.
- **Pelatihan Motivasi Usaha, Selling, dan Marketing** berupa berbagi pengalaman dalam merintis dan mengembangkan usaha hingga strategi selling dan marketing di bisnis kuliner. Narasumbernya yaitu M Faizal Hidayat, S.T. (Owner It's Milk)



**Gambar 4. Foto Kegiatan Pelatihan Wirausaha**

Kegiatan tahap 2 adalah Fasilitasi Usaha yang berupa pendampingan dan mentoring dari dosen dan mentor sesuai dengan keahlian dan kebutuhan mahasiswa. Kegiatan ini diadakan selama tiga minggu setelah tahap 1 selesai. Kegiatan tersebut dilakukan secara luring maupun daring seperti via aplikasi chat WhatsApp. Beberapa hal yang dikonsultasikan adalah terkait pendampingan pembuatan NIB (Nomor Induk Berusaha) yang dilakukan secara daring melalui sistem dimana ada peserta yang kebingungan dalam menentukan dan menetapkan merk usaha dan logo usaha untuk diajukan ke NIB karena merk tersebut telah banyak di pasaran meskipun setelah di cek di Direktorat HAKI belum ada yang mengajukan itu sebagai merk dagang.



**Gambar 5. Foto Seluruh Pengabdian, Narasumber, dan Peserta**

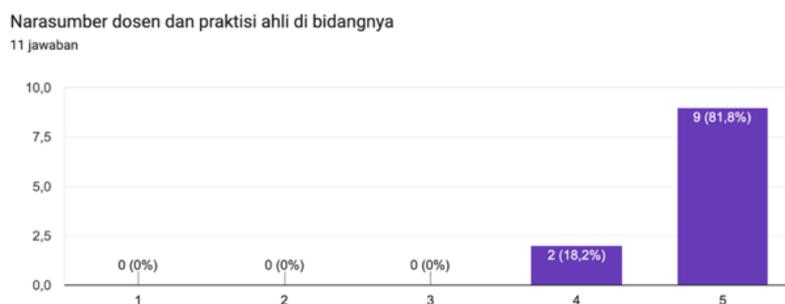
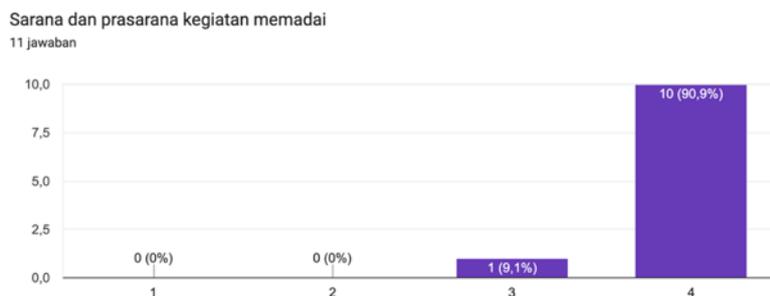
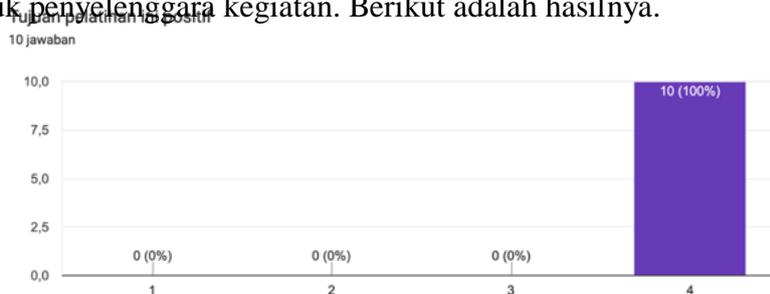
Selain itu juga ada yang berkonsultasi terkait manajemen SDM dimana dalam usaha kuliner berupa catering sering mengalami kendala dalam hal turn over bagian juru masak yang terkadang kurang komitmen dalam bekerja. Sedangkan ketika ingin menegur terdapat kesungkapan akibat karyawan tersebut merupakan tetangga rumahnya sendiri. Meskipun niat awal ia merekrut karyawan tersebut adalah ingin membantu dan membuka lapangan pekerjaan di lingkungan sekitarnya terlebih dahulu.



**Gambar 6. Pendampingan peserta terkait Legalitas Usaha dan Sumber Daya Manusia**

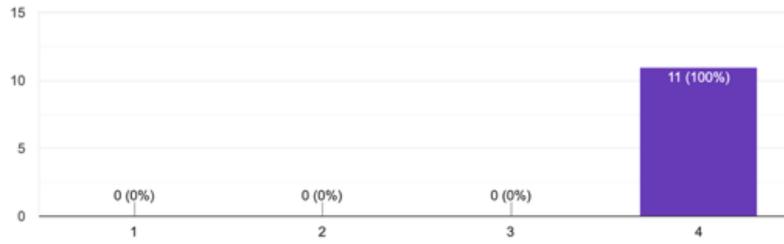
### 3.3 Evaluasi Pelaksanaan

Setelah program selesai, terdapat lembar evaluasi yang diberikan kepada peserta melalui google form. Secara umum peserta merasa sangat puas dalam berbagai aspek kegiatan dari tujuan pelatihan yang positif, pelatihan ini memberikan manfaat, informasi mengenai kegiatan mudah didapatkan, kegiatan berjalan dengan lancar sesuai harapan, sarana dan prasarana kegiatan memadai, fasilitas konsumsi kegiatan memadai, narasumber dosen dan praktisi ahli di bidangnya dan memberikan materi dengan jelas, dan keinginan agar kegiatan ini dilakukan kembali hingga berbagai saran tertulis yang diberikan oleh peserta untuk penyelenggara kegiatan. Berikut adalah hasilnya.



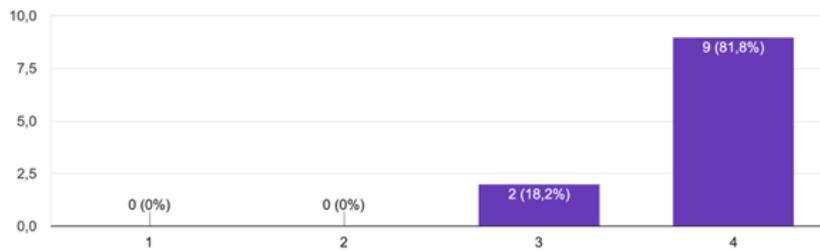
Narasumber dosen dan praktisi memberikan materi dengan jelas

11 jawaban



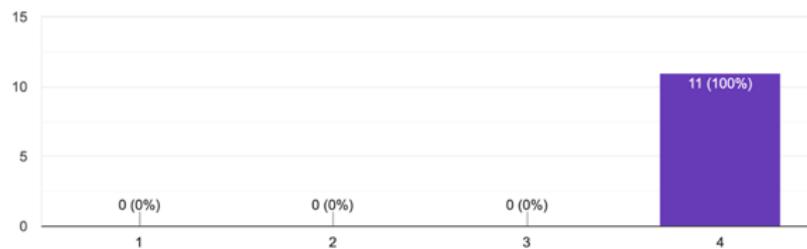
Informasi mengenai kegiatan ini mudah didapatkan

11 jawaban



Kegiatan seperti ini perlu diadakan kembali

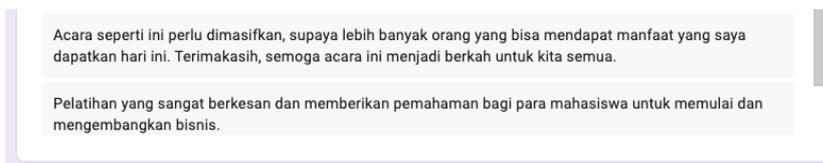
11 jawaban



Saran dan Pesan

11 jawaban

- Sudah baik
- Durasinya mungkin lebih lama dan di waktu weekend
- Terima kasih atas ilmu dan kesempatannya
- Kegiatan ini sangat bermanfaat.
- Next event diadakan sesi fgd (forum group discussion) secara lebih rinci dan personal
- Perlu diadakan kembali kegiatan seperti ini karena sangat membantu kami para pemula dalam mengembangkan usaha
- Sudah ada, semoga program ini ada keberlanjutannya.
- Sangat bermanfaat untuk pengusaha muda yang masih belum mengerti tentang kegiatan berwirausaha
- berharap akan diadakan kegiatan rutin seperti ini karena sangat bermanfaat untuk me-recharge motivasi



**Gambar 7. Hasil Evaluasi Peserta Kegiatan**

#### **4. KESIMPULAN**

Kewirausahaan merupakan salah satu solusi untuk mengatasi permasalahan pengangguran pada lulusan di Perguruan Tinggi. Program kewirausahaan menjadi hal penting untuk dilakukan sejak dini pada mahasiswa untuk menyiapkan mereka berkarya dan terjun di masyarakat setelah lulus. Kegiatan Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) bertajuk “Be Big Boss!” ini dapat berjalan dengan baik. Terdapat dua tahap program yaitu Pelatihan Wirausaha di Bidang Kelembagaan, Manajemen Sumber Daya Manusia dan Keuangan serta Fasilitasi Usaha berupa Pendampingan pada peserta. Total peserta program adalah 12 orang mahasiswa UNNES yang berwirausaha selama 6 hingga 36 bulan dari tiga kategori usaha yaitu kuliner, jasa, dan industri kreatif. Berdasarkan evaluasi kegiatan, peserta dapat merasakan manfaat dari kegiatan ini seperti bertambahnya insight pengembangan usaha dan dokumen legalitas usaha seperti NIB, NPWN, PT Perorangan dan pendaftaran Hak Merk Dagang. Rencana pengembangan program ke depan adalah dengan memperluas skala peserta dan membuat program pendampingan dengan frekuensi dan intensitas yang lebih tinggi dengan konsep kegiatan yang lebih informal. Tujuannya agar proses penyampaian ilmu dan pengalaman lebih dapat menyesuaikan dengan dunia wirausaha muda yang masih berusia remaja hingga dewasa awal, seperti “Sekolah Angkringan Wirausaha”.

#### **5. UCAPAN TERIMA KASIH**

Penulis menyampaikan terima kasih pada DPA (Dokumen Pelaksanaan Anggaran) LPPM UNNES 2023 yang telah memberikan dana hibah sehingga Pengabdian skema Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) ini bisa berjalan dengan baik.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Gerson, R.F. (2004). *Measuring Customer Satisfaction*. Jakarta: PPM.

Haefner, J. E., Deli-Gray, Z., & Rosenbloom, A. (2011), “The importance of brand liking and brand trust in consumer decision making: Insights from Bulgarian and Hungarian consumers during the global economic crisis”, *Managing Global Transitions: International Research Journal*, Vol. 9 No.3, pp.249-273.

Hafeez, S., & Hasnu, S. (2010), “Customer satisfaction for cellular phone in Pakistan: A case study of Mobilink”, *Business and Economics Research Journal*, Vol.1 No.(3), pp. 35-44.

Hafeez, S. and Muhammad, B. (2012), “The Impact of Service Quality, Customer

Satisfaction and Loyalty Programs on Customer's Loyalty: Evidence from Banking Sector of Pakistan", International Journal of Business and Social Science ,Vol.3 No.16, pp. 200-209.

Heriyadi, Listiana, E. dan Lay, Y.N. (2018). An Analysis of the Influence of Service Quality, Personal Selling and Complaint Handling and Trust on Customer Retention (Survey of Bank Harda International Savings Customers, Pontianak Branch). Volume 7 Number 2.

Kotler.P. (2008). Marketing Principles 2. Twelfth Edition. Jakarta : Erlangga.