

**PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN SEBAGAI PELUANG BISNIS UNTUK GENERASI
MILENIAL DI SOLORAYA SELAMA
MASA PANDEMI COVID-19**

Indra Lila Kusuma, Tira Nur Fitria, Maya Widyana Dewi, Maisa Setiyowati
Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia
Email : *tiranurfitria@gmail.com*

Abstrak : Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk memberikan pelatihan tentang kewirausahaan sebagai peluang bisnis untuk generasi milenial selama masa pandemi Covid-19. Metode pengabdian kepada masyarakat ini adalah dengan menggunakan metode diskusi dan metode simulasi. Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, untuk sasaran utamanya adalah Generasi Muda atau generasi milenial yang berstatus sebagai mahasiswa di daerah Soloraya Jawa Tengah. Jumlah peserta yang kegiatan ini sebanyak 95 mahasiswa yang berasal dari beberapa perguruan tinggi swasta atau negeri di daerah Soloraya Jawa Tengah. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui webinar online dengan menggunakan Zoom Meeting. Pada kegiatan ini membahas tentang jenis wirausaha dan bisnis yang yang dapat dilakukan oleh generasi milenial dimasa pendemi Covid-19 misalnya reseller/dropshipper online shop, bisnis kuliner. bimbingan belajar online serta bisnis kebutuhan bahan pokok. Kunci utama menjalankan bisnis di masa pandemi yaitu mau mencoba peluang bisnis, tetap tenang, terus berusaha, melakukan inovasi, ide kreatif, selalu berusaha, pantang menyerah dan melawan rasa takut. Kegiatan ini sekaligus untuk menumbuhkan keinginan berwirausaha, mencari peluang dan ide usaha bagi generasi milenial dan masyarakat khususnya di masa pandemi serta dapat mengetahui tantangan dan kendala dalam berwirausaha dan berbisnis.

Kata kunci: kewirausahaan, bisnis, wirausaha, generasi milenial

Abstract : The purpose of this community service activity is to provide training on entrepreneurship as a business opportunity for the millennial generation during the Covid-19 pandemic. This community service method is to use the discussion method and the simulation method. In this community service activity, the main target is the Young Generation or millennial generation who are students in the Soloraya area of Central Java. The number of participants in this activity was 95 students who came from several private or state universities in the Soloraya area, Central Java. This community service activity is carried out through an online webinar using Zoom Meeting. In this activity, it discusses the types of entrepreneurship and business that the millennial generation can do during the Covid-19 epidemic, for example reseller / dropshipper online shop, culinary business, online tutoring as well as basic business needs. The main key to running a business during a pandemic is being willing to try business opportunities, stay calm, keep trying, make innovation, creative ideas, always try, never give up and fight fear. This activity is at the same time to foster entrepreneurial desire, look for opportunities and business ideas for the millennial generation and the community, especially during the pandemic, and to find out the challenges and obstacles in entrepreneurship and doing business.

Keywords: entrepreneurship, business, entrepreneurship, millennial generation

1. PENDAHULUAN

Dampak dari merebaknya pandemi Covid-19 saat ini amat terasa di banyak negara begitupun di Indonesia, hampir di seluruh provinsi mengalami perubahan yang cukup signifikan disebabkan wabah ini. Salah satu dampaknya merambah ke aspek ekonomi, contohnya dalam bisnis dan usaha (Setiawan, 2020). Dalam hal ini, peranan generasi milenial saat ini sangat besar untuk membangun bangsa, cara berpikir generasi milenial yang luas dapat membuat perubahan dan dapat menjadi pelopor bukan hanya sekadar mengikuti tren yang sudah ada, akan tetapi dapat menciptakan hal-hal yang baru di masyarakat (Ambarwati & Sobari, 2020). Generasi milenial sangat lekat sekali dengan teknologi informasi. Mereka terbiasa dengan internet dan teknologi (Gunawan, 2020). Namun banyak generasi milenial yang tidak memanfaatkan alat teknologi tersebut untuk hal-hal positif khususnya usaha atau bisnis yang menghasilkan.

Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha, dan diberi imbuhan ke--an. Wira dapat diartikan sebagai ksatria, pahlawan, pejuang atau gagah berani. Sedangkan usaha adalah bekerja atau melakukan sesuatu. Jadi, pengertian kewirausahaan (Entrepreneurship) adalah perilaku dinamis yang berani mengambil risiko serta kreatif dan berkembang. Sedangkan, pengertian wirausaha (entrepreneur) adalah seseorang yang tangguh melakukan sesuatu, dari pengertian diatas pasti anak muda sekarang mau untuk berwirausaha karena dalam jiwa muda mempunyai rasa semangat untuk menjadi seorang pahlawan untuk mengembangkan dan mensejahterakan orang banyak. Kewirausahaan adalah hasil latihan dan praktek (Purnomo et al., 2020).

Orang yang berperan dalam kegiatan kewirausahaan adalah wirausahawan. Wirausahawan juga adalah orang yang melakukan kegiatan atau aktifitas wirausaha yang mempunyai keinginan, bakat dan kemamouan dalam mengenali produk baru, menentukan tata cara dalam produksi, menyusun manajemen operasi untuk pengedaan produk baru, memasarkan produk serta mengatur permodalan dan pengelolaan keuangan (Bahri, 2019). Wirausahawan merupakan seorang inovator yang dapat mengubah suatu kesempatan menjadi sebuah ide bisnis yang dapat bernilai tambah. Wirausahawan juga berperan besar dalam perekonomian, yaitu dengan turut meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan menciptakan lapangan kerja yang akan berdampak pada peningkatan pendapatan negara. Untuk itu, generasi muda khususnya mahasiswa perlu didorong untuk menjadi Wirausahawan.

Generasi milenial merupakan salah satu generasi yang saat ini aktif dalam dunia kerja dan pemanfaatan teknologi digital. Sesuai agenda pembangunan 2019-2024, peran aktif generasi milenial di bidang kewirausahaan dapat mendukung peningkatan ekonomi Indonesia. Banyak generasi millennial kini mentransformasi dunia tempat kita tinggal. Generasi ini terus berkembang dan memberikan dampak, dunia bisnis juga mulai melihat peningkatan perubahan yang dibawa oleh generasi ini. Dampak pandemi Covid-19 ini juga terasa pada generasi milenial, generasi yang baru saja lulus sekolah ataupun lulus strata satu. Banyaknya perusahaan besar yang merumahkan bahkan mengurangi karyawan secara otomatis akan mengurangi jumlah lapangan kerja yang tersedia. Gaya hidup generasi milenial yang cenderung sangat dekat dengan teknologi menuntut sikap proaktif sebagai pencipta teknologi tersebut, bukan hanya sebagai pengguna. Terkait dengan status sebagai mahasiswa, paling tidak mahasiswa mampu memanfaatkan setiap teknologi yang tersedia untuk kebutuhan pendidikan dan kehidupannya. Dengan adanya perkembangan media social, tentu saja dapat dimanfaatkan oleh generasi milenial untuk memulai usaha atau bisnis dimasa pandemi (Mirza, 2019). Melalui media social seperti Facebook, Instagram, Twitter atau menggunakan platform toko online. Mereka dapat menawarkan barang dangangga tanpa harus berkeliling.

Lalu kenapa milenial harus jadi wirausahawan? Hal ini dikarenakan beberapa alasan. Pertama, generasi milenial cerdas teknologi. Milenial dibesarkan dengan teknologi, sejak awal menginjak sekolah dasar milenial benar-benar sudah menjadi pionir masa depan teknologi. Generasi milenial bisa menggunakan teknologi untuk kebaikan, bukan hanya untuk bersosialisasi. Dan sekarang teknologinya sudah mempengaruhi bisnis saat ini. Teknologi telah memberikan pendekatan baru dan lebih baik tentang bagaimana mengelola bisnis, membuat transaksi lebih cepat, lebih efisien, dan lebih nyaman. Kedua, Generasi milenial berpikiran terbuka. Dengan akses ke Internet, mereka telah meneliti berbagai sudut pandang yang melampaui sudut pandang teman dan keluarga mereka. Kualitas ini melayani pemilik bisnis dan wirausahawan milenial dengan baik karena mereka mendorong ide dan rencana bisnis out-of-the-box dari karyawan, merangkul kreativitas, dan menyadari bahwa cara saat ini dalam melakukan sesuatu belum tentu yang terbaik. Ketiga, generasi milenial siap mengambil risiko. Milenial mengambil risiko besar untuk memulai bisnis mereka sendiri, tetapi mereka selalu diperhitungkan. Sementara generasi sebelumnya mungkin mengandalkan pemerintah untuk jaminan sosial atau program pensiun dari pemberi kerja seumur hidup, kaum milenial telah mengalami lanskap ekonomi di mana mengambil risiko untuk bertaruh pada diri mereka sendiri sebenarnya merupakan pilihan yang sangat layak.

Pelatihan tentang Kewirausahaan ini bertujuan untuk memberikan ruang pembelajaran serta peningkatan kapasitas khususnya dalam bidang kewirausahaan dengan berbagai macam materi yang memadai antara lain: penumbuhan ide bisnis, solusi masalah dalam merintis usaha, meningkatkan motivasi serta kepercayaan diri dalam merintis usaha. Dengan diselenggarakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, diharapkan dapat memberikan manfaat seperti memberikan pengetahuan mengenai kewirausahaan dan bisnis, dan mengajarkan tentang bagaimana berwirausaha atau berbisnis dimasa pandemi Covid-19 ini.

Melalui program kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang merupakan bagian dari Tri Darma Perguruan Tinggi, dosen Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia mengadakan webinar nasional dengan mendesain solusi alternatif bagaimana mensikapi bagi generasi muda. Satu solusi yang dapat ditawarkan adalah dengan memberikan pemahaman kepada mahasiswa di Soloraya tentang bagaimana melatih kewirausahaan dan bisnis dimasa pandemic Covid-19.

2. METODE PENGABDIAN

Metode pengabdian kepada masyarakat ini adalah dengan menggunakan metode diskusi dan metode simulasi. Metode diskusi adalah cara penyajian informasi dan pengetahuan dimana para peserta dihadapkan kepada suatu masalah yang biasa berupa pernyataan atau pertanyaan yang bersifat problematis untuk dibahas dan dipecahkan bersama-sama. Sedangkan,

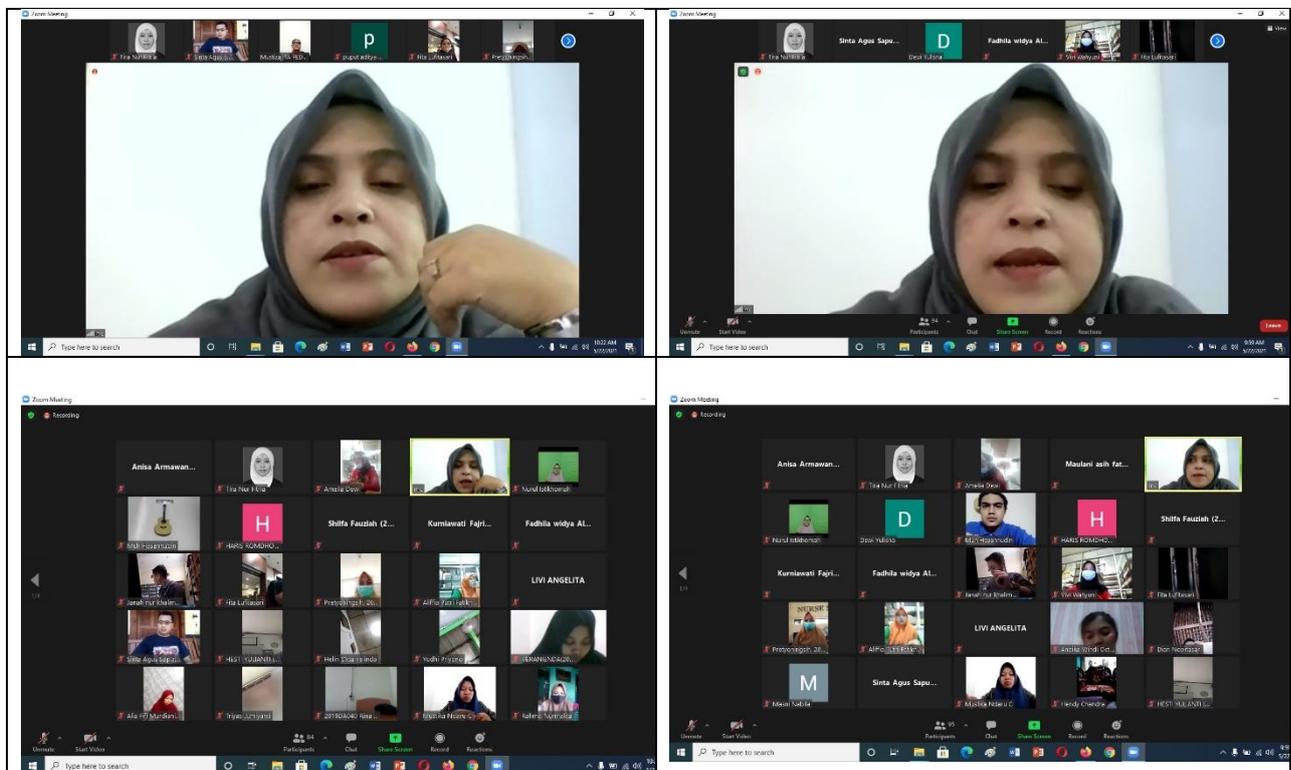
Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, untuk sasaran utamanya adalah Generasi Muda atau generasi milenial yang berstatus sebagai mahasiswa di daerah Soloraya Jawa Tengah. Jumlah peserta yang mengikuti kegiatan ini sebanyak 95 mahasiswa yang berasal dari beberapa perguruan tinggi swasta atau negeri di daerah Soloraya Jawa Tengah. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui webinar online dengan menggunakan Zoom Meeting. Tujuan webinar ini untuk menumbuhkan keinginan berwirausaha, mencari peluang dan ide usaha bagi generasi milenial dan masyarakat khususnya di masa pandemi serta dapat mengetahui tantangan dan kendala dalam berwirausaha dan berbisnis.

3. HASIL KEGIATAN

Dalam kegiatan pengabdian ini, pemateri menjelaskan tentang materi kewirausahaan dan bisnis dimasa pendemi Covid-19. Pemateri menyampaikan bahwa sebagai masyarakat yang berpendidikan, jangan hanya mencari pekerjaan, akan tetapi kita juga harus mampu menciptakan

lapangan pekerjaan dengan berwirausaha. Generasi muda/milennial harus mampu berinovasi dan menjadi agen perubahan, termasuk memanfaatkan peluang untuk berwirausaha disaat pandemi seperti sekarang ini.

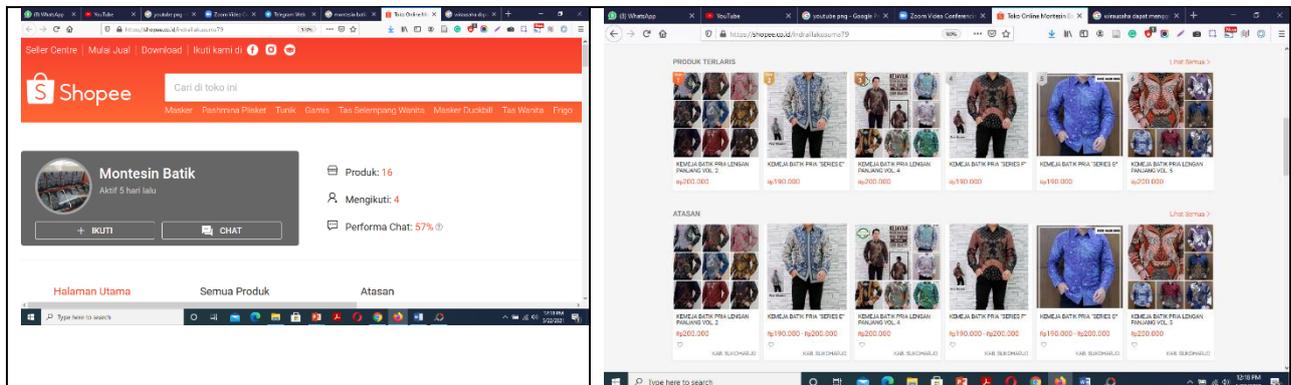
Dalam pemaparannya, pemateri menjelaskan kewirausahaan di masa pandemi harus pandai-pandai melihat peluang pasar yang dapat akan ditawarkan, salah satu contohnya adalah bidang alat dan perlengkapan kesehatan, selain bidang-bidang yang potensi pasarnya bagus yang tak kalah penting dalam berwirausaha adalah mencari pasar dan promosi tentunya. Adanya wabah pandemi Covid-19 membuat media digital yang didalamnya ada media sosial dapat berperan penting sebagai sarana promosi yang efektif. Pada akhir pemaparannya narasumber tidak lupa menyampaikan motivasi bahwa generasi muda adalah generasi yang produkti siap menangkap peluang meskipun di era new normal dan dapat menciptaka peluang-peluang usaha yang disesuaikan dengan kondisi dan skill masing-masing. Adaptasi kebiasaan baru memungkinkan bisnis untuk mulai berjalan kembali. Namun, adanya protokol kesehatan tentu akan membentuk perilaku bisnis yang berbeda. Misalnya, banyaknya bisnis yang mulai dilakukan secara online terkait kewajiban *physical distancing*.



Bekerja dari rumah merupakan salah satu hal tidak terbayangkan yang akhirnya menjadi kenyataan, sebagai akibat dari adanya pandemi Covid-19. Orang-orang yang semula harus berangkat ke kantor untuk bekerja, kini bisa melakukan rutinitas tersebut dari rumah. Karena bekerja dari rumah, sebagian orang akhirnya memiliki waktu yang cukup luang, karena bisa bebas mengatur jadwal kegiatan, selama tidak berbenturan dengan pekerjaan utama. Waktu luang tersebut, dimanfaatkan oleh banyak orang untuk melakukan berbagai hal, seperti berkebun, memasak, berolahraga, dan aktivitas lain yang sebelumnya sulit dilakukan karena kepadatan rutinitas harian. Bahkan, sebagian orang juga memilih untuk memulai bisnis dari rumah demi menambah pemasukan di tengah situasi pandemi Covid-19.

Pemateri juga menyampaikan beberapa usaha bisnis yang dapat dilakukan oleh generasi milenial dimasa pandemi Covid-19. Pertama, Reseller/Dropshipper online shop. Bisnis online mengalami pertumbuhan luar biasa selama pandemi, karena banyak konsumen yang tidak bisa melakukan transaksi secara langsung di toko. Peluang tersebut bisa dimanfaatkan dengan menjadi reseller/dropshipper online untuk produk-produk yang banyak dicari konsumen. Kedua, bisnis kuliner. Dengan adanya pembatasan makan di tempat yang berlaku di sejumlah daerah, keberadaan restoran/tempat makan yang menyediakan layanan pesan-antar semakin diminati. Terlebih, tidak semua orang mau dan mampu memasak sendiri di rumah, sehingga permintaan untuk produk-produk makanan cenderung mengalami peningkatan. Pemasaran produk bisa dilakukan secara online dengan menggunakan media sosial seperti Facebook, Instagram, dan bahkan WhatsApp (Fitria, 2017). Ketiga, Bimbingan belajar online. Dengan beralihnya pembelajaran di sekolah menjadi pembelajaran jarak jauh, pasar untuk bimbingan belajar online cenderung tumbuh. Hal ini didorong banyak orang tua yang membutuhkan bantuan agar anak-anak mereka bisa menyelesaikan pekerjaan rumah dan menyelesaikan pelajaran mereka. Ada juga pasar yang besar untuk siswa tingkat atas yang membutuhkan bantuan tambahan untuk tetap fokus dan memahami materi pelajaran mereka. Keempat, bisnis kebutuhan bahan pokok. Bisnis ini dianggap sebagai salah satu sektor bisnis yang tahan terhadap krisis karena masyarakat membutuhkan pasokan bahan pokok termasuk makan dan minum dalam kondisi apapun. Contoh bahan pokok yang bisa dijual antara lain kebutuhan pokok (sembako) yang digunakan sehari-hari.

Pemateri juga memberikan simulasi bagaimana berwirausaha dan berbisnis secara online, seperti terlihat digamabr dibawah ini:



Pemateri memberikan simulasi tentang berwirausaha online misalnya berbisnis batik. Pemateri menyampaikan bahwa ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, diantaranya: 1) Memahami terlebih dahulu jenis batik karena banyak sekali jenis batik yang ada di Indonesia dan setiap jenisnya memiliki arti yang berbeda-beda, 2) Menentukan target pasar untuk memfokuskan produk yang akan dijual. Dengan menentukan target pasar di awal memulai bisnis, kamu dapat lebih mudah dalam proses pemasaran dan menentukan jenis model seperti apa yang akan dijual, 3) Memperhatikan kualitas barang. Hal ini sangat penting bagi kamu untuk menemukan supplier terpercaya yang memiliki kualitas barang terbaik dan harga yang sesuai, 4) Aktif di media sosial. Disini, perlu membangun image di media sosial secara profesional. Hal ini sangat penting karena di era digital ini, media sosial adalah wadah untuk berkarir sebagai entrepreneur yang sukses. 5) Membuka toko online dan offline. Membuka toko secara online maupun offline akan menjadikan bisnis lebih terkenal di pasaran. Jika belum memiliki cukup modal untuk membuka toko yang besar, maka bias dimulai dari yang kecil namun menarik,

seperti memulai dengan membuka toko online dengan memanfaatkan social media misalnya Whatsapp, Facebook, Instagram ataupun situs online misalnya Shopee dll.

Dalam pembahasan mengenai online shop, beberapa peserta mengajukan beberapa pertanyaan, diantaranya: “Bagaimana usaha Ibu selama pandemi ini? Apa mengalami penurunan atau peningkatan omset?”, “Langkah apa yang Ibu ambil untuk tetap bertahan selama pandemi ini?”, “Apa yang Ibu lakukan untuk menarik pembeli agar tertarik membeli barang atau produk di usaha Ibu?”, “ Apa ibu pernah mengalami kerugian selama mengelola usaha bisnis online?”, dan lainnya. Pada webinar ini, pemateri mengungkapkan tantangan dan kesulitan dalam menjalankan bisnis di masa pandemi covid 19. Kunci utama menjalankan bisnis di masa pandemi menurut pemateri yaitu tetap tenang, terus berusaha, melakukan inovasi, dan berusaha menyasar segmen pasar baru agar dapat bisa survive tanpa harus mengurangi karyawannya. Pemateri juga memotivasi para peserta selaku generasi milenial dan masyarakat untuk mencoba peluang bisnis, ide kreatif, selalu berusaha, pantang menyerah dan melawan rasa takut.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dimasa pandemi ini banyak sekali terjadi perubahan yang signifikan termasuk didalamnya adalah bisnis. Bisnis di masa pandemic Covid-19 ini sedikit banyak menjadi tantangan dan peluang bagi pelaku bisnis, termasuk didalamnya pelaku generasi muda (generasi milenial). Pelatihan ini memberikan pandangan dan pengetahuan tentang pentingnya belajar wirausaha atau bisnis seperti apa yang dilakukan oleh banyak pelaku bisnis, seperti menciptakan produk baru atau menambah variasi produk. Dimasa pandemi Covid-19 ini, para pelaku gnerasi milenial juga dituntut untuk melek digital dan juga kreatif dalam bisnis, dan juga tidak hanya berkompetisi tapi melakukan kolaborasi.

Saran

Berikut beberapa saran terkait dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan yaitu:

- 1) Untuk mengurangi jumlah pengangguran, kemiskinan dan susahny mendapatkan pekerjaan maka generasi muda atau generasi milenial dituntut untuk memiliki jiwa kewirausahaan, mmbangun wirausaha atau bisnis yang dapat menghasilkan untuk dirinya pribadi dan membuka lowongan pekerjaan untuk orang lain.
- 2) Untuk mengembangkan minat yang kuat dalam berwirausaha/berbisnis, serta terdorong untuk membuka usaha di era digital ini, maka perlu dilakukan pelatihan dan penyuluhan secara terus menerus baik dari instansi pemerintah terkait atau lembaga perguruan tinggi.

REFERENSI

- Ambarwati, A., & Sobari, I. S. (2020). Membangun Jiwa Kewirausahaan Di Era Milenial Bagi Mahasiswa Institut Stiami Kampus Tangerang Selatan. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 140–144. <https://doi.org/10.31334/jks.v2i2.736>
- Bahri. (2019). *Pengantar Kewirausahaan*. CV. Penerbit Qiara Media.
- Fitria, T. N. (2017). Bisnis jual beli online (online shop) dalam Hukum Islam dan Hukum Negara. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 3(01), 52–62. <https://doi.org/10.29040/jiei.v3i01.99>
- Gunawan, A. (2020). Pelatihan Digital Entrepreneurship Mewujudkan Generasi Milenial Berjiwa Wirausaha Di Sekolah SMA Desa Karangasih Cikarang. *Jurnal Abdimas Kartika Wijayakusuma*, 1(1), 38–45. <https://doi.org/10.26874/jakw.v1i1.11>
- Mirza, A. D. (2019). *Milenial cerdas finansial*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Purnomo, A., Sudirman, A., Hasibuan, A., Sudarso, A., Sahir, S. H., Salmiah, S., Mastuti, R., Chamidah, D., Koryati, T., & Simarmata, J. (2020). *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Untuk Perguruan Tinggi dan Dunia Bisnis*. Yayasan Kita Menulis.
- Setiawan, H. C. B. (2020). *Redesign Bisnis Pasca Pandemi Covid-19: Prespektif UMKM, BUMDes & Usaha Ekonomi Pesantren*. Mukmin Publishing.