

PENYULUHAN PEMILIHAN STRATEGI USAHA RINTISAN DALAM ERA VUCA

Louis Utama¹, Calista Devana Suandi², Yezsa Virginia³ dan Clarissa Anatasya⁴

¹Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: louisu@fe.untar.ac.id

² Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: calista.115200003@stu.untar.ac.id

³Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: yezsa.115200007@stu.untar.ac.id

⁴Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email : clarissa.115210176@stu.untar.ac.id

ABSTRACT

The pandemic that started in 2020 caused entrepreneurs to have to leave the traditional way of running a business. New thoughts must be raised such as daring to follow consumer spending trends, think critically and plan for the future, which can be considered to be able to improve business performance in dealing with the pandemic. The implementation is carried out using online seminar methods and partner mentoring programs. This activity provides benefits for partners, namely knowledge of Tarsisius I High School students to be able to start a startup business.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial orientation, creativity, innovation

ABSTRAK

Pandemi yang dimulai pada tahun 2020 menyebabkan wirausaha harus meninggalkan cara tradisional dalam menjalankan usaha., Pemikiran baru harus dimunculkan seperti berani mengikuti trend belanja konsumen, berpikir secara kritis dan merencanakan masa depan dapat dipertimbangkan untuk dapat meningkatkan kinerja usaha dalam menghadapi pandemi. Pelaksanaan dilakukan dengan metode seminar secara daring dan program pendampingan mitra. Kegiatan ini memberikan manfaat bagi mitra yaitu pengetahuan terhadap siswa SMA Tarsisius I untuk dapat memulai usaha rintisan.

Kata Kunci : kewirausahaan, orientasi kewirausahaan, kreativitas, inovasi

1. PENDAHULUAN

Saat pandemi covid-19 melanda dunia, seluruh negara di dunia terkena dampak yang luar biasa pada sektor bisnis. Pandemi ini menyebabkan krisis di berbagai bidang termasuk perubahan sikap orang dalam kehidupan sehari-hari. Hampir semua waktu dihabiskan dengan bekerja di dalam rumah, sekolah dari rumah dan belanja dari rumah secara daring. Sektor usaha yang masih menjalankan operasi secara tradisional tentunya akan tersingkirkan dengan adanya adaptasi kehidupan normal baru.

Berdasarkan data, bisnis kuliner di Indonesia merupakan salah satu bisnis yang terdampak pandemi ini. Adanya peraturan pemerintah dengan pembatasan mobilitas masyarakat mengakibatkan penurunan omset harian mencapai sebesar 37%. Selain itu jumlah order juga mengalami penurunan sebesar 20% dari jumlah order biasanya (Burhan, 2020). Oleh karena itu, para pemilik usaha terutama wirausaha muda yang berasal dari generasi milenial diharapkan dapat membuat produk atau jasa yang kreatif serta strategi yang tepat untuk memasuki era adaptasi kebiasaan baru agar bisnisnya tetap bisa berjalan.

Dalam kondisi pandemi yang belum berakhir dunia bisnis mengenal istilah VUCA. Pemilik bisnis menghadapi lingkungan yang berubah secara drastis dan tidak dapat diprediksi. VUCA adalah merupakan gabungan dari kata *Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity*. Dalam bahasa Indonesia padanan yang tepat adalah kata sifat yang berarti gejolak, tidak pasti, kompleks, dan ambigu. Teori mengenai VUCA telah banyak digunakan oleh perusahaan maupun organisasi di berbagai jenis industri dan sektor sebagai salah satu dasar kebijakan untuk membuat kepemimpinan dan perencanaan strategis.

Peran penting orientasi kewirausahaan menjadi sebuah hal utama yang harus diperhatikan dalam menghadapi masa-masa gejolak ekonomi yang berfluktuasi seperti era Covid-19 (Utama dan Nadi, 2017). Seorang wirausaha diharapkan dapat berani mengambil resiko dari keadaan yang berfluktuasi. Inovasi dengan membuat produk atau jasa yang kreatif dan berbeda dari yang sudah ada di pasaran juga mutlak dilakukan. Calon wirausaha diharapkan dapat memiliki keterampilan kewirausahaan, orientasi pasar maupun orientasi penjualan agar usaha rintisan yang dibuat dapat mencapai keunggulan kompetitif sehingga dapat meningkatkan kinerja usahanya (Rizan dan Utama, 2020).

Studi terhadap keefektivitasan orientasi kewirausahaan terhadap perusahaan, yang ternyata hasilnya adalah perusahaan yang mengandalkan orientasi kewirausahaan lebih memberikan pengaruh yang baik terhadap kinerja perusahaan. Selain itu harus diperhatikan bahwa pengaruh yang dihasilkan oleh orientasi kewirausahaan tiap usaha tidak akan sama satu sama lain karena ada pengaruh dari perbedaan lingkungan (Kajalo, S. dan Lindblom, A, 2015). Tentunya, dalam menjalankan suatu usaha, setiap orang harus mengetahui terlebih dahulu mengenai orientasi kewirausahaan. Hal ini beranggapan bahwa orientasi kewirausahaan diharapkan dapat membuat sebuah usaha mampu mengidentifikasi dan melihat berbagai peluang yang belum digali sebagai prinsip pengorganisasian perusahaan, yang mana biasanya dikaitkan dengan tiga unsur dimensi berupa inovasi, proaktif dan pengambilan risiko dan faktanya tentang adanya dampak positif dari orientasi kewirausahaan pada suatu tenaga kerja bisnis dari sebuah bagian jasa secara umum.

Orientasi kewirausahaan memiliki kinerja yang cukup tepat bagi setiap perusahaan. Studi empiris hanya memfokuskan pada adanya hubungan secara langsung antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja perusahaan, dan memiliki hubungan khusus untuk mengamati hubungan yang tidak secara langsung di antara kinerja perusahaan dan orientasi kewirausahaan.

Orientasi kewirausahaan berperan sebagai landasan dalam suatu kinerja perusahaan pada pengecer kecil, tetapi tidak berpengaruh semudah itu. Menurut para peneliti, dapat disimpulkan bahwa orientasi kewirausahaan memerlukan kemampuan pemasaran untuk menciptakan nilai ritel kecil pada perusahaan. Orientasi studi ini telah membentuk pengetahuan baru terhadap dampak orientasi kewirausahaan pada kinerja perusahaan.

Siswa SMA Tarsisius I yang merupakan generasi milenial merupakan generasi yang saat ini mengalami tahap start-up dalam dunia usaha perlu memperhatikan hal ini. Keunikan dapat berupa desain, cara berjualan atau cara penjual menawarkan produk kepada konsumen, varian rasa, varian model, dan lain – lain, yang intinya sulit untuk ditiru oleh orang lain (pesaing). Dalam hal ini, seorang calon wirausaha harus dapat menentukan model bisnis mereka agar terlihat menarik di mata konsumen. Pemilik usaha harus memahami terlebih dahulu permasalahan yang terjadi seperti pembeli sering bertanya adakah variasi baru entah itu rasa atau model agar tidak bosan saat membelinya.

Berdasarkan permasalahan di atas maka program pengabdian ini akan diadakan di SMA Tarsisius I dengan siswa sebagai mitra PKM. Sekolah ini adalah salah satu sekolah swasta yang memiliki alumni yang telah sukses di Indonesia sebagai pemimpin maupun pengusaha di berbagai sektor usaha. Pihak sekolah mengharapkan untuk dapat diberikan penyuluhan berupa pemberian informasi dalam membuat sebuah usaha rintisan bagi siswa yang akan membuat proyek kewirausahaan sebagai salah satu syarat kelulusan sekolah. Sekolah mengharapkan agar mendapatkan banyaknya program pendampingan pelatihan yang diberikan oleh alumni dan program PKM dari Untar pada periode sebelumnya. Salah satu hal yang dilakukan adalah pengembangan usaha rintisan siswa yang secara kreatif dibuat untuk syarat kelulusan maupun sebagai bekal siswa dalam mengikuti lomba proposal perencanaan bisnis dan studi kasus di waktu mendatang.

Pendidikan kewirausahaan sudah seharusnya diberikan sejak awal terutama pada tingkat SMA. Siswa SMA Tarsisius I diharapkan memahami pemikiran dasar mengenai kewirausahaan salah satunya adalah dapat berpikir kreatif melihat peluang bisnis, tren belanja konsumen, mengetahui strategi pemasaran di era VUCA dan menyusun rencana di masa depan untuk dapat memenuhi tuntutan pasar. Untuk itulah pada kesempatan ini dibuat sebuah program pengabdian kepada masyarakat berupa penyuluhan dan pendampingan terhadap program pemasaran dan kewirausahaan dari sekolah.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Program pengabdian kepada masyarakat ini merupakan implementasi dari hasil pikiran book chapter yang terbit sebelumnya untuk dapat diterapkan pada siswa SMA Tarsisius I. Hasil implementasi diberikan melalui seminar secara daring yang dilaksanakan pada tanggal 23 September 2022 dengan jumlah 259 peserta.

Implementasi dari hasil pemikiran diberikan kepada mitra tahapan awal adalah mengenai pendahuluan serta analisa situasi mengenai keadaan yang terjadi dalam dunia bisnis saat ini. Kemudian diberikan pengetahuan kepada mitra mengenai strategi yang dapat ditempuh dalam menjalankan usaha rintisan. Selain itu juga diberikan contoh aktual dalam dunia nyata yang membuat peserta lebih mudah memahami materi yang disampaikan. Hasil pemaparan materi ini mitra diharapkan dapat membuat sebuah konsep mengenai produk atau jasa yang ditawarkan untuk dapat lebih menarik sehingga dapat sukses ketika sebuah usaha rintisan berjalan.

Pada sesi terakhir diberikan contoh metode penerapan yang dapat digunakan oleh mitra dalam menjalankan rintisan usaha. Sesi ini diharapkan dapat membuat mitra dapat memahami contoh dari perusahaan yang telah berjalan dan dapat menghadapi berbagai permasalahan dalam era VUCA. Pada penutup diberikan hasil evaluasi mengenai materi yang diberikan berupa kuis kepada mitra dengan hadiah uang elektronik bagi yang dapat menjawab pertanyaan dengan cepat dan tepat. Pihak mitra sekolah juga diberikan bantuan satu unit infocus yang dapat digunakan untuk proses belajar mengajar sesuai dengan kebutuhan sekolah dan bagian dari promosi oleh Universitas Tarumanagara.

Gambar 1

Penyerahan bantuan infocus



3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dengan diadakannya pelatihan ini, siswa SMA Tarsisius I dalam keadaan pandemi saat ini diharapkan melakukan adaptasi kebiasaan baru untuk dapat menjalankan sebuah usaha rintisan dengan baik yang memperhatikan pengambilan strategi di dalam era VUC dan mampu menerapkan orientasi kewirausahaan. Setelah diberikan pelatihan dan pendampingan selama satu semester diharapkan para siswa dapat bertambah pengetahuannya membuat sebuah usaha rintisan di era VUCA. Pendampingan dibuat dengan memndampingi siswa dalam membuat poyek akhir untuk kelulusan sekolah dalam memulai sebuah usaha rintisan dengan berkelanjutan sehingga dapat menambah tingkat intensi siswa terhadap kewirusahaan. Pada kesempatan ini tim juga untuk memberikan bantuan bantuan infocus untuk menunjang prasarana sekolah.

Adapun hasil dari kegiatan PKM ini adalah untuk mengatasi permasalahan kurang yakinnya generasi milineal dalam memulai usaha rintisan di era VUCA, dalam mengatasi persoalan strategi kewirausahaan diberikan pelatihan mengenai pemahaman orientasi kewirausahaan sebagai dasar pembentukan sebuah usaha rintisan serta mengatasi masalah kurang kreatifnya generasi milenial diberikan pendampingan selama satu semester untuk membantu siswa membuat proyek kewirusahaan terkait dengan program Merdeka Belajar di sekolah.

Dengan menjalankan menjalankan program kewirausahaan yang seimbang yang meliputi pengujian konsep bisnis, penyusunan business plan yang inovatif dengan menggunakan pendekatan lean start-up, berinteraksi dengan praktisi, menciptakan peluang jejaring (networking), mendorong riset pasar, pendanaan awal dan isu-isu operasional. Ujung-ujungnya perguruan tinggi dengan program kewirausahaan dapat menciptakan ekosistem wirausaha yang bergabung di dalam fasilitas inkubasi bisnis mahasiswa. Dengan segala implikasi yang dijalankan, para akademisi yang terlibat dalam program kewirausahaan juga harus dapat memberikan pengetahuan kewirausahaan dasar khususnya bidang pemasaran kepada siswa SMA yang berusia muda agar semakin memahami dasar kewirausahaan.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini secara umum dapat berjalan dengan lancar tanpa mengalami kendala yang berarti serta memberikan manfaat yang besar, diantaranya adalah dapat mensinergikan hasil penelitian dari book chapter yang telah dilakukan ke dalam bentuk pengabdian masyarakat, dapat meningkatkan pengetahuan mengenai kewirausahaan khususnya strategi pada usaha rintisan yang akan dilakukan oleh mitra, serta memungkinkan adanya kontribusi terhadap sektor lain.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil implementasi penelitian berupa book chapter yang telah selesai dilaksanakan kepada mitra yaitu siswa SMA Tarsisius I dalah berupa kegiatan penyuluhan dan pendampingan dalam menjalankan usaha rintisan bagi generasi muda. Kegiatan ini dapat dikatakan berjalan sangat baik serta mampu menghasilkan luaran yang memuaskan. Durasi kegiatan yang dilakukan secara luring dan kesempatan program pendampingan secara berkesinambungan bagi mitra sangat diperlukan untuk mengintroduksi hasil-hasil penelitian sebagai wujud implementasi MBKM sehingga dapat berguna bagi masyarakat. Dengan diadakannya penyuluhan dan pendampingan ini, mitra dapat membuat sebuah usaha rintisan berupa luaran yang berwujud proyek kewirausahaan yang merupakan salah satu syarat kelulusan sekolah yang dapat mengatasi berbagai permasalahan dalam era VUCA serta menggunakan orientasi kewirausahaan dalam membuat sebuah usaha rintisan.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada LPPM UNTAR yang telah memberikan kesempatan untuk memberikan pengabdian masyarakat serta SMA Tarsisus I yang telah menyediakan waktu dan tempat sehingga kegiatan ini terlaksana dengan baik.

REFERENSI

Burhan, F. (2020). *Bisnis Anjlok akibat Pandemi Corona UMKM Bisa Ubah Strategi Usaha*. Jakarta

Kajalo, S. & Lindblom, A. (2015). Market orientation, entrepreneurial orientation and business performance among small retailers. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 43(7), 590-596.

Rizan, J., & Utama, L. (2020). Pengaruh Keterampilan Kewirausahaan, Orientasi Pasar dan Orientasi Penjualan terhadap Kinerja Usaha UMKM. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 2(4), 961-968.

Situs Resmi Sekolah Tarsisius I Jakarta: <https://www.tarsisius1.sch.id/sma/>

Utama, L., & Nadi, J. (2017). Pengaruh Kreativitas terhadap Kinerja Usaha dengan orientasi kewirausahaan sebagai mediasi pada wirausaha di ITC Cempaka Mas. *Conference on Managerial and Behavioral Studies*, 80-88.