

Implementasi Pengembangan Jiwa Entrepreneurship Pada Wirausaha Muda Melalui Expopreneur 2024

Rosalina Nur Annisa^{*1}, Yerika Ayu Salindri², Lastiani Warih Wulandari³, Ari Ertanta Sudanang⁴, Fitri Puji Lestari⁵

¹Program Studi D3 Perhotelan, Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarrukmo Yogyakarta

²⁻⁵Program Studi S1 Pariwisata, Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarrukmo Yogyakarta

*email: rosalina@stipram.ac.id¹, yerikayu@stipram.ac.id², wulan.stipram@gmail.com³, ertanta@stipram.ac.id⁴, fitripujilestari@stipram.ac.id⁵

Abstract

Expopreneur activity is a community service programme that aims to apply the knowledge and practice of entrepreneurship for students. The programme includes an exhibition of food, beverage and service products, as well as competitions and entertainment events, involving students and lecturers. This expo activity is also designed to support the implementation of an independent learning curriculum with a project-based approach. Through entrepreneurial practices, students can develop ideas and innovations in creating products in the field of tourism and hospitality. Developing an entrepreneurial spirit for students can build strong characters, such as independence, creativity, self-confidence, and perseverance. This activity is carried out through the stages of preparation, implementation, evaluation, documentation and publication. The existence of expopreneur activities has proven that student creativity is able to produce significant economic value. This success of this event not only provides financial benefits for students, but also opens wider market opportunities for their products.

Keywords: Expo; Entrepreneurship; Product; Service; Economics

Abstrak

Kegiatan Expopreneur merupakan program pengabdian masyarakat yang bertujuan untuk mengaplikasikan ilmu dan praktek kewirausahaan bagi mahasiswa. Program ini mencakup pameran produk makanan, minuman dan jasa, serta acara lomba dan hiburan, yang melibatkan mahasiswa dan dosen. Kegiatan expo ini juga dirancang untuk mendukung implementasi kurikulum merdeka belajar dengan pendekatan berbasis proyek. Melalui praktek kewirausahaan mahasiswa dapat mengembangkan ide dan inovasi dalam menciptakan produk di bidang pariwisata dan perhotelan. Mengembangkan jiwa wirausaha bagi mahasiswa dapat membangun karakter yang kuat, seperti kemandirian, kreativitas, kepercayaan diri, dan ketekunan. Kegiatan pengabdian ini dilakukan melalui tahapan persiapan, pelaksanaan, evaluasi, dokumentasi serta publikasi. Adanya kegiatan expopreneur telah membuktikan bahwa kreativitas mahasiswa mampu menghasilkan nilai ekonomi yang signifikan. Keberhasilan ini tidak hanya memberikan keuntungan finansial bagi para mahasiswa, tetapi juga membuka peluang pasar yang lebih luas bagi produk-produk mereka.

Kata kunci: Expo; Kewirausahaan; Produk; Jasa; Ekonomi

1. PENDAHULUAN

Mengembangkan jiwa wirausaha sejak dini merupakan investasi berharga bagi masa depan individu dan bangsa. Dengan menanamkan nilai-nilai kewirausahaan seperti kreativitas, inovasi, dan kemandirian sejak usia muda, membekali generasi muda dengan keterampilan yang dibutuhkan untuk menghadapi tantangan dunia kerja yang semakin kompetitif. Jiwa wirausaha tidak hanya mendorong individu untuk menciptakan lapangan kerja baru, tetapi juga menumbuhkan sikap proaktif, berani mengambil risiko, dan pantang menyerah. Selain itu, dengan berwirausaha, individu dapat berkontribusi dalam mengembangkan ekonomi masyarakat dan menciptakan solusi inovatif untuk berbagai permasalahan sosial.

Mengembangkan jiwa wirausaha sejak dini membantu individu membangun karakter yang kuat, seperti kemandirian, kreativitas, kepercayaan diri, dan ketekunan. Keterampilan-keterampilan ini akan sangat berguna dalam menghadapi berbagai tantangan hidup. Dunia kerja saat ini menuntut individu yang memiliki kemampuan beradaptasi, inovatif, dan mampu menciptakan peluang baru. Jiwa wirausaha memberikan bekal yang sangat berharga untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat. Wirausahawan baru akan menciptakan lapangan kerja, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan

memberikan solusi inovatif untuk permasalahan sosial. Kegiatan wirausaha akan mendorong pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Praktek kewirausahaan yaitu cara penyajian bahan pelajaran dengan memperagakan atau menunjukkan kepada siswa suatu proses, situasi, atau benda tertentu yang sedang dipelajari, baik sebenarnya ataupun tiruan, yang sering di sertai dengan penjelasan lisan (Kasali, 2010). Praktek kewirausahaan merupakan suatu wahana belajar dan berlatih khususnya bagi mahasiswa untuk mampu berwirausaha. Melalui praktik kewirausahaan mahasiswa dibina secara khusus untuk menekuni bidang usaha, dengan demikian kegiatan usaha/bisnis tersebut merupakan kegiatan usaha yang nyata, direncanakan, disusun dan dilaksanakan seluruhnya oleh dosen-dosen mata kuliah kewirausahaan dan mahasiswa.

Expopreneur merupakan wahana pembelajaran yang menunjang mata kuliah kewirausahaan. Kegiatan pameran yang memadukan kewirausahaan melatih mengaplikasikan ilmu kewirausahaan dengan memproduksi dan menjual produk mereka ke masyarakat umum. Kegiatan praktik kewirausahaan dalam expopreneur ini mempunyai beberapa manfaat bagi mahasiswa yaitu mengembangkan kreativitas dan inovasi untuk menciptakan produk, menambah pengetahuan tentang berbagai macam usaha bidang pariwisata dan perhotelan, serta melatih sikap mental berwirausaha bagi mahasiswa.

2. METODE

Kegiatan Expopreneur dilaksanakan selama 2 hari pada tanggal 14-15 November 2024 yang bertempat di auditorium amarta Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarrukmo Yogyakarta. Peserta expopreneur terdiri dari 95 kelompok yang berasal dari 15 kelas. Setiap kelas memiliki anggota kelompok yang terdiri dari 5-6 anggota. Masing-masing kelompok diberikan kebebasan untuk membuat usaha sesuai kebutuhan dan kesepakatan antar anggota kelompok. Karena peserta merupakan mahasiswa jurusan pariwisata dan perhotelan, sehingga jenis usaha menyesuaikan dengan jurusan mereka masing-masing.

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk expopreneur ini terdiri dari beberapa tahapan yang dirancang untuk mencapai tujuan program. Berikut adalah tahapan dalam metode pelaksanaan pengabdian masyarakat (Iskandar, dkk, 2024) :

1. Persiapan Kegiatan

- Identifikasi Sasaran: Mengidentifikasi target peserta kegiatan yang terdiri dari mahasiswa, dosen, dan staf Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarrukmo Yogyakarta, masyarakat di sekitar kampus, serta siswa-siswi SMA yang akan mengikuti lomba. Penyelenggara melakukan sosialisasi program melalui media sosial, brosur, dan kerjasama dengan lembaga-lembaga di wilayah tersebut.
- Pembentukan Panitia: Membentuk tim panitia pelaksana yang terdiri dari dosen, mahasiswa, dan staf administrasi dari Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarrukmo Yogyakarta. Tim bertanggung jawab terhadap perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi kegiatan.

2. Pelaksanaan Kegiatan

- Hari Pertama : Kegiatan Expopreneur hari pertama diadakan pada tanggal 14 November 2024 yang diawali acara pembukaan dari pihak Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarrukmo dan sponsor acara, kemudian dilanjutkan mahasiswa melakukan praktek wirausaha dengan produk berupa makanan dan minuman serta jasa di bidang pariwisata. Pada hari pertama juga diadakan lomba e-sport sebagai acara penunjang untuk menarik konsumen terutama kalangan mahasiswa.
- Hari Kedua : Kegiatan Expopreneur hari kedua diadakan pada tanggal 15 November 2024 dengan jumlah kelompok yang sama pada hari pertama yaitu sebanyak 95 kelompok. Untuk menarik minat pengunjung expopreneur pada hari kedua diadakan lomba fashion dan diakhiri dengan pertunjukan DJ sebagai penutup acara expopreneur.

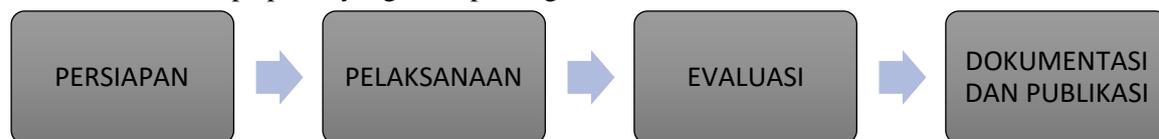
3. Evaluasi Kegiatan

Setelah kegiatan expopreneur selesai, dilakukan evaluasi melalui survei dan wawancara dengan peserta, konsumen, dan beberapa pihak sponsor untuk menilai efektivitas pelaksanaan

wirausaha dan lomba. Feedback dari ketiga pihak tersebut digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk perbaikan kegiatan di masa mendatang. Selain itu juga dilakukan diskusi bersama tim panitia untuk menganalisa efektifitas dan kendala selama pelaksanaan kegiatan. Hasil diskusi ini juga digunakan untuk merumuskan strategi keberlanjutan program expopreneur mendatang.

4. Dokumentasi dan Publikasi

- Dokumentasi Kegiatan: Selama expopreneur berlangsung, seluruh pelaksanaan kegiatan didokumentasikan dalam bentuk foto dan video. Hasil dokumentasi ini digunakan untuk keperluan publikasi di media sosial, surat kabar, website kampus, dan sebagai bahan laporan kepada pihak sponsor dan pihak-pihak lainnya.
- Publikasi Ilmiah: Hasil akhir kegiatan expopreneur disusun dalam bentuk sebuah laporan dan dikembangkan menjadi artikel ilmiah yang kemudian dipublikasikan dalam jurnal pengabdian masyarakat, sehingga dapat dimanfaatkan oleh para akademisi dan beberapa pihak yang berkepentingan.



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Implementasi Mata Kuliah Entrepreneur Dalam Bentuk Praktek Wirausaha

Expopreneur bukan hanya sekedar pameran, melainkan merupakan manifestasi nyata dari penerapan ilmu kewirausahaan yang telah dipelajari mahasiswa di bangku kuliah. Acara ini menjadi jembatan antara teori dan praktik, memungkinkan mahasiswa untuk menguji ide-ide bisnis mereka secara langsung. Dengan memamerkan produk atau jasa inovatif, mahasiswa tidak hanya mengasah keterampilan teknis, tetapi juga melatih *soft skills* seperti komunikasi dan negosiasi. Lebih dari itu, expopreneur berperan krusial dalam menumbuhkan mindset kewirausahaan sejak dini. Melalui pengalaman langsung dalam merintis usaha, mahasiswa dilatih untuk berpikir kreatif, berani mengambil risiko, dan gigih dalam menghadapi tantangan. Dengan demikian, Expopreneur tidak hanya sekedar ajang pameran, tetapi juga merupakan langkah awal bagi mahasiswa untuk menjadi generasi penerus pengusaha Indonesia yang tangguh dan inovatif.

Adapun sebelum diadakannya kegiatan expopreneur, mahasiswa diberikan pelatihan oleh tim dosen pembimbing dalam beberapa aspek sebagai berikut :

1) Inovasi produk makanan dan minuman serta jasa

Mahasiswa dilatih untuk membuat pengembangan produk pangan baru, pembuatan rancangan merk serta inovasi pelayanan dan penyajian.

2) Pembukuan usaha dan sistem pembayaran digital

Untuk mendukung administrasi yang baik dalam praktek wirausaha, mahasiswa dibekali dengan pelatihan pembukuan secara manual maupun menggunakan aplikasi digital. Selain itu mahasiswa juga dikenalkan dengan sistem pembayaran digital menggunakan QRIS yang teknisnya dipandu oleh salah satu bank pemerintah. Saat kegiatan expopreneur berlangsung, mahasiswa sudah bersiap dengan melakukan transaksi pembayaran secara digital.

3) Pelatihan Pengemasan Produk

Memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada mahasiswa dalam membuat standar kemasan produk, inovasi kemasan produk, membuat desain dan label kemasan yang sesuai, serta teknis kemasan seperti keamanan dan ketahanan.

4) Pelatihan Pemasaran Digital

Didalam pelatihan ini mahasiswa diajarkan cara memanfaatkan teknologi digital untuk mempromosikan produk atau jasa. Pelatihan ini dilakukan oleh tim dosen pembimbing kepada mahasiswa sebelum pelaksanaan expopreneur. Adapun aspek pelatihan yang diajarkan mengenai

bagaimana melakukan pemasaran melalui media sosial, optimalisasi respon pelanggan, dan membuat konten yang menarik melalui media sosial.

5) Pelatihan Pengembangan Softskill

Dalam menjalankan usaha, keahlian yang dibutuhkan bukan hanya yang bersifat terapan saja, melainkan juga *soft skill* yang berhubungan dengan kecerdasan emosional, etika berbisnis, kerjasama tim, komunikasi, serta kemampuan untuk menyelesaikan masalah. Karena praktek usaha ini bersifat kelompok, maka perlu adanya bimbingan kepada mahasiswa untuk memperkuat kerjasama tim sehingga tujuan usaha dapat tercapai. Pelatihan ini juga diperlukan oleh mahasiswa agar mereka bisa menjadi pemimpin bisnis yang lebih bijaksana, bekerja secara lebih efektif sehingga bisnis yang dikelola pun bisa menghasilkan lebih banyak profit.

Hasil Expopreneur Hari Pertama

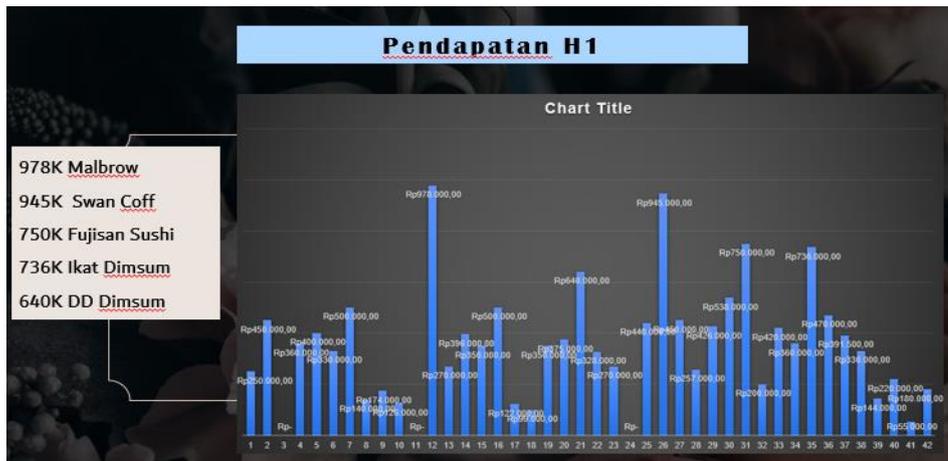
Di awal-awal kegiatan penjualan, mayoritas konsumen masih melihat produk-produk tanpa membeli produk, sedangkan mahasiswa yang melakukan penjualan hanya duduk di *booth* menunggu pembeli datang dan tidak banyak melakukan interaksi dan komunikasi secara aktif. Karena kondisi yang masih pasif tersebut maka pembimbing melatih mahasiswa untuk melakukan pemasaran dengan teknik pendekatan kepada konsumen melalui promosi dan persuasi yang baik. Ketika mahasiswa sudah dibimbing, akhirnya mereka memiliki cara tersendiri untuk mengundang konsumen, seperti membuat yel-yel yang menarik, mengundang konsumen dengan mengajak berperan serta dalam *game*, menjual produk yang berbonus produk lain. Sehingga dengan cara-cara yang kreatif dan persuasif maka di pertengahan acara expo memberikan respon positif dimana penjualan semakin ramai dan meningkat.

Pada awal hari pertama penjualan mahasiswa juga dibekali pengenalan pembayaran secara digital. Setiap *booth* kelompok diberikan QRIS yang memudahkan sistem pembayaran kepada konsumen. Adanya sistem pembayaran digital karena sebagai antisipasi masalah dalam transaksi penerimaan dan pengeluaran uang. Banyak *booth* yang tidak memiliki *patty cash* yang cukup, sehingga kesulitan memberikan uang kembalian kepada konsumen. Selain itu padatnya aktivitas dalam penjualan yang bersamaan dengan kegiatan produksi, sehingga terkadang mahasiswa tidak memperhatikan dengan teliti jumlah uang mereka. Ada kesalahan penerimaan dan pengeluaran uang serta tidak ditempatkan dengan hati-hati, sehingga terkadang uang kurang/hilang. Dengan adanya pembayaran secara digital maka dapat meminimalisasi risiko-risiko tersebut. Mahasiswa menjadi lebih fokus dalam kegiatan produksi dan penjualan serta dapat memantau peningkatan keuangan dari pendapatan yang diterima.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa peserta, pendapatan yang dihasilkan pada hari pertama mereka berjualan ternyata melebihi ekpektasi mereka. Antusias konsumen yang berkunjung ke expopreneur dikarenakan sistem pemasaran yang cukup baik serta juga didukung acara hiburan e-sport yang meriah. Berdasarkan Gambar 2, terdapat 5 usaha yang memiliki pendapatan tertinggi. Pendapatan tertinggi diperoleh oleh merk usaha Malbrow berupa produk makanan dengan jumlah pendapatan sebesar Rp 978.000,00.



Gambar 2. Sistem Pembayaran Digital (QRIS)

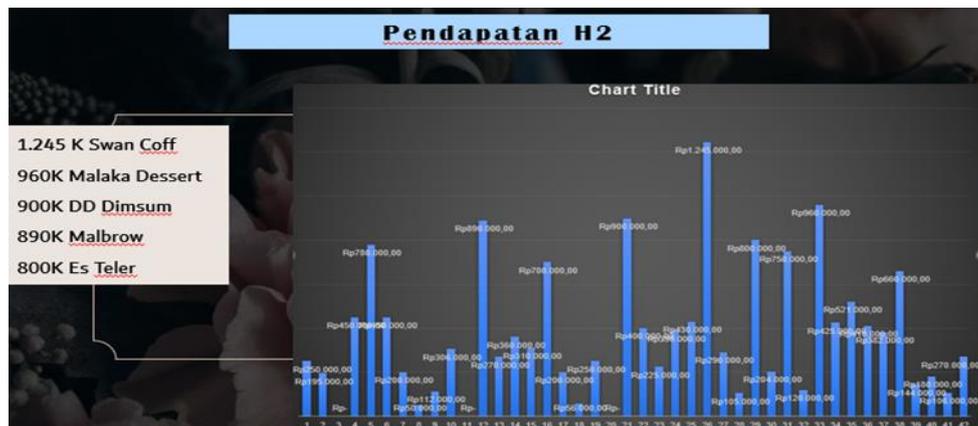


Gambar 3. Pendapatan Tertinggi Expopreneur Hari Pertama

Hasil Expopreneur Hari Kedua

Di hari kedua pelaksanaan expopreneur, beberapa usaha produk makanan dan minuman masih memiliki respon positif bagi konsumen. Akan tetapi di hari kedua karena waktu yang terbatas, sehingga penjualan tidak bisa maksimal dibandingkan pada hari sebelumnya. Untuk produk yang masih banyak diminati yaitu produk berupa minuman. Sedangkan produk makanan mengalami kenaikan tetapi tidak terlalu signifikan.

Berdasarkan Gambar 3, terdapat (5) merk usaha yang mendapat pendapatan tertinggi. Adapun produk yang dihasilkan oleh usaha tersebut yaitu es kopi, dessert, dimsum, brownies, dan es teler. Pendapatan tertinggi yaitu merk usaha Swan Coff yang memproduksi minuman kopi. Sama halnya di hari pertama pelaksanaan, pada hari kedua untuk kategori penjualan tertinggi juga diperoleh oleh merk usaha Malbrow.



Gambar 4. Pendapatan Tertinggi Expopreneur Hari Kedua

Expopreneur 2024 telah membuktikan bahwa kreativitas mahasiswa Indonesia mampu menghasilkan nilai ekonomi yang signifikan. Dengan rata-rata harga produk hanya Rp12.000, acara ini berhasil membukukan total transaksi lebih dari Rp30.000.000 dalam dua hari penyelenggaraan. Keberhasilan ini tidak hanya memberikan keuntungan finansial bagi para mahasiswa, tetapi juga membuka peluang pasar yang lebih luas bagi produk-produk mereka. Antusiasme pengunjung yang tinggi menunjukkan bahwa produk-produk mahasiswa memiliki daya tarik yang kuat dan mampu

bersaing dengan produk-produk komersial lainnya. Kesuksesan Expopreneur 2024 menjadi bukti nyata bahwa mahasiswa Indonesia memiliki potensi besar untuk menjadi wirausaha yang sukses.

Dalam melakukan praktek kewirausahaan selain memberikan dampak aspek ekonomi, juga berdampak pada peningkatan aspek ketrampilan. Mahasiswa pada akhirnya memiliki kemampuan untuk memulai perencanaan usaha, mengelola usaha, sampai pada melakukan evaluasi dan tindak lanjut pengembangan usaha. Pada awalnya mahasiswa tidak memahami bagaimana membentuk dan menjalankan suatu usaha, dengan praktek secara langsung mereka mulai terlatih dan mampu mengelola usaha. Melalui expopreneur mahasiswa mendapatkan pengajaran dan praktek secara langsung dilapangan yang menjadi pengalaman baru sebagai seorang wirausaha.

4. KESIMPULAN

Kegiatan expo mahasiswa memiliki potensi yang sangat besar untuk berkontribusi pada pengembangan program kewirausahaan di kampus dan lingkungan sekitar. Selain itu, hasil praktek usaha yang berbasis expo dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan teori dan praktik pembelajaran kewirausahaan secara lebih luas. Adanya kegiatan Expopreneur 2024 telah membuktikan bahwa kreativitas mahasiswa Indonesia mampu menghasilkan nilai ekonomi yang signifikan. Keberhasilan ini tidak hanya memberikan keuntungan finansial bagi para mahasiswa, tetapi juga membuka peluang pasar yang lebih luas bagi produk-produk mereka.

Kesuksesan Expopreneur 2024 menjadi bukti nyata bahwa mahasiswa Indonesia memiliki potensi besar untuk menjadi wirausaha yang sukses. Dukungan dari berbagai pihak, seperti universitas, dosen pembimbing, dan sponsor, serta antusiasme para peserta menjadi kunci keberhasilan acara ini. Ke depan, diharapkan Expopreneur dapat menjadi ajang tahunan yang semakin besar dan lebih baik, serta menjadi inspirasi bagi generasi muda Indonesia untuk terus berinovasi dan berkarya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarukmo Yogyakarta yang telah menyediakan tempat untuk pelaksanaan kegiatan expopreneur dan beberapa pihak sponsor yang telah memberi dukungan finansial terhadap kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang Bayu Siswoyo. (2009). Pengembangan Jiwa Kewirausahaan di Kalangan Dosen dan Mahasiswa, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 14(2).
- Hamzah. (2018). *Model Pembelajaran*. Jakarta: Bumi Aksara
- Iskandar, dkk. (2024). Pembentukan Jiwa Kewirausahaan Mahasiswa Melalui Praktik Usaha Langsung di Era Covid-19, *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, Volume 2 Nomor 2.
- Lak lak Nazhat El Hasanah. (2018). Pengembangan Kewirausahaan Sosial pada Perguruan Tinggi melalui *Social Project Competition*, *Jurnal Studi Pemuda*, Volume 7 Nomor 2 tahun 2018.
- Nur Azizah, R. (2023). Implementasi pendidikan kewirausahaan dalam membentuk sikap wirausaha pada siswa kelas XI SMK Gagasan Wanareja tahun ajaran 2020/2021. *Hatta: Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Ilmu Ekonomi*, 1(1), 27-35.
- Rifda. (2024). Program Pemerintah untuk Pemberdayaan UMKM Indonesia diakses melalui <https://izin.co.id/indonesia-business-tips/2024/11/07/program-pemerintah-untuk-umkm/>

- Sihombing dan Herlini. (2021). Implementasi Program Pengembangan Kreativitas Guru dan Anak Usia Dini Melalui Kegiatan Gebyar HIMA PGPAUD UNISA 2023, *Journal of Community Research and Engagement*, Volume 2 Nomor 1, 124-130.
- Trisnayoni, R. A., Harmini, A. A. A. N., Susyarini, N. P. W. A., & Dewi, N. W. S. (2023). Model pembelajaran organizing event dan MICE berbasis project based learning di Jurusan Pariwisata, Politeknik Negeri Bali. *Jurnal Ilmiah Pariwisata*, 28(3), 259-266.