

PELATIHAN BISNIS RINTISAN MAHASISWA MELALUI RESEARCH DAN DESIGN THINKING

Pusvita Yuana¹, Aulia Azzardina²

¹Universitas Brawijaya. Email: pusvita.yuana@ub.ac.id

²Universitas Negeri Malang. Email: aulia.azzardina.fe@um.ac.id

ABSTRACT

During the Covid-19 pandemic, the number of MSMEs in Indonesia has decreased and weakened. The increase in the number of MSMEs will affect the economy in a positive way. Therefore, the government encourages increasing the number of young entrepreneurs to help grow the national economy. This is also the concern of universities to become a source of strengthening and developing productive entrepreneurship among young people. It is essential to train students in research and design thinking because young entrepreneurs who start businesses need assistance in advancing their business knowledge. Community service activities are carried out in collaboration with the Melusinau Community which actively provides learning opportunities in various fields and shares experiences with experts. Activities will be carried out in three meetings for two weeks using the zoom application. On the first day of the meeting delivered material on design thinking introduction and user understanding, the second day was concept generation and prototyping, and the third day was sample presentation and pitching tips. Through this community service activity, it is expected that each activity carried out can increase student knowledge and strong basic abilities to minimize the risk of failure. Based on the results of the evaluation of the implementation of the activities of the participants, 80.26% of the participants gave very satisfying results and 19.74% of the participants were satisfied during the workshop.

Keywords: Research; Design Thinking; Startup Business

ABSTRAK

Selama pandemi Covid-19, jumlah UMKM di Indonesia mengalami penurunan dan melemah. Padahal dengan meningkatnya UMKM, perekonomian di Indonesia juga akan mengalami peningkatan. Oleh karena itu, pemerintah mendorong peningkatan jumlah wirausaha muda guna membantu pertumbuhan ekonomi nasional. Hal ini juga menjadi perhatian perguruan tinggi untuk menjadi sumber penguatan dan pengembangan wirausaha produktif dari kalangan anak muda. Dikarenakan wirausaha muda yang merintis bisnis memerlukan bantuan untuk memperkuat dasar pengetahuan bisnis, sehingga pelatihan kepada mahasiswa mengenai Research dan Design Thinking melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat perlu untuk dilakukan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dengan melakukan kerjasama dengan Komunitas Melusinau yang secara aktif memberikan kesempatan belajar pada beragam bidang dan berbagi pengalaman dari para pakar. Pelaksanaan kegiatan sebanyak tiga kali pertemuan dalam dua minggu dan menggunakan aplikasi zoom. Pada pertemuan hari pertama menyampaikan materi tentang design thinking introduction and understanding user, hari kedua yaitu concept generation and prototyping, dan hari ketiga yaitu presentation sample and pitching tips. Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dari masing-masing kegiatan yang dijalankan dapat memberikan peningkatan baik pada pengetahuan mahasiswa maupun kemampuan dasar yang kuat sehingga mahasiswa dapat meminimalkan terjadinya risiko kegagalan. Berdasarkan hasil evaluasi pelaksanaan kegiatan dari peserta, 80,26% peserta memberikan hasil yang sangat puas dan 19,74% dari peserta merasa puas selama berlangsungnya workshop.

Kata Kunci: Research; Design Thinking; Bisnis Rintisan

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 telah terjadi secara global dari akhir tahun 2019 hingga saat ini (Lee & Setiawati, 2021). Dampak yang terlihat tidak hanya mempengaruhi kesehatan masyarakat, akan tetapi turut mempengaruhi perekonomian negara (Pratiwi, 2021). Kegiatan ekonomi semakin terbatas dengan adanya pembatasan sosial sebagai salah satu bentuk aktivitas pencegahan penyebaran virus Covid-19. Pelemahan sektor ekonomi akibat Covid-19, secara signifikan juga berdampak pada para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). UMKM di Indonesia sebelum terjadinya pandemi Covid-19, memberikan kontribusi sebesar 60% terhadap GDP Nasional dan menyerap 97% tenaga kerja nasional (Laoli, 2020). Namun setelah terjadi pandemi, UMKM yang merupakan penggerak ekonomi domestik dan penyerap tenaga kerja tengah menghadapi penurunan produktivitas yang berakibat pada penurunan profit secara signifikan. Oleh karena itu, UMKM perlu didongkrak untuk bangkit kembali agar pertumbuhan ekonomi nasional bisa pulih. Hasil riset Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia (KemenkopUKM) menyebutkan jika 10% dari UMKM yang saat ini naik kelas pada tahun berikutnya, maka pertumbuhan ekonomi nasional diperkirakan tumbuh di atas 9% (Andriani, 2020). Untuk mengatasi permasalahan tersebut, KemenkopUKM membuat program pengembangan wirausaha muda milenial pada 2021 sebagai upaya meningkatkan rasio kewirausahaan nasional yang ditargetkan mencapai 3,9% sampai 2024 agar dapat menciptakan lapangan kerja baru serta meningkatkan pertumbuhan ekonomi (Septianingsih, 2020).

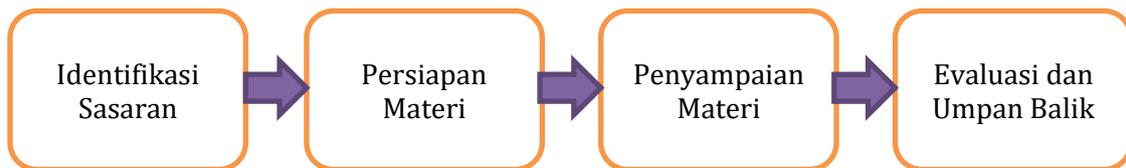
Dorongan pemerintah untuk meningkatkan jumlah wirausaha muda guna membantu pertumbuhan ekonomi nasional, juga menjadi perhatian perguruan tinggi yang memiliki sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas dalam jumlah besar sehingga layak menjadi sumber penguatan dan pengembangan wirausaha produktif dari kalangan anak muda (Hendriyana et al, 2022). Wirausaha-wirausaha muda yang muncul dari kalangan mahasiswa di perguruan tinggi, membentuk berbagai bisnis rintisan yang tentunya masih dalam kondisi yang perlu bimbingan dan arahan dari perguruan tinggi. Bisnis rintisan merupakan sebuah usaha yang baru didirikan untuk membuat produk baru atau jasa dalam kondisi yang tidak menentu dan melakukan penelitian untuk mencari potensi pasar serta menggunakan berbagai teknologi dan informasi untuk mengembangkan bisnis tersebut (Ries, 2011)

Membuat bisnis rintisan bukanlah hal yang mudah dan umumnya wirausaha akan menghadapi masalah sumber daya manusia dan finansial (Wibowo, 2020). Diperlukan jiwa kewirausahaan yang didukung dengan kemampuan berkreasi dan berinovasi dalam diri wirausahawan tersebut (Salmah et al, 2019). Risiko mengalami kegagalan ketika menjalani bisnis menjadi tantangan yang dihadapi oleh pebisnis rintisan (Santini, 2017). Untuk menghadapi permasalahan tersebut, kegiatan pelatihan berupa *research* dan *design thinking* diperlukan untuk membantu memberikan dasar-dasar yang kuat untuk pemilik bisnis rintisan agar risiko kegagalan dapat diminimalkan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dengan melakukan kerjasama dengan Komunitas Melusinau yang secara aktif memberikan kesempatan belajar pada berbagai bidang dan berbagi pengalaman dari para pakar. Untuk saat ini, komunitas tersebut dalam melaksanakan kegiatannya masih terbatas secara daring agar dapat menjangkau masyarakat secara lebih luas. Dalam pelaksanaannya juga mengundang pakar dan dilaksanakan secara daring atau melalui laman Zoom dalam penyampaian materi (Hendriyana et al, 2022). Pakar yang diundang sebagai pemateri adalah Bapak Agil Setiawan yang kompeten pada bidang *design thinking* sehingga sasaran yang telah ditetapkan diharapkan dapat tercapai setelah kegiatan workshop berakhir.

Sebelum pelaksanaan kegiatan, terdapat beberapa tahapan yang dilaksanakan agar kegiatan dapat berjalan dengan lancar yaitu mulai dari identifikasi sasaran, persiapan materi, penyampaian materi, dan evaluasi serta umpan balik. Pada bagian identifikasi sasaran, proses diskusi dilakukan untuk menentukan sasaran akhir dari pelaksanaan kegiatan workshop. Berdasarkan diskusi yang telah dilaksanakan, diambil kesimpulan bahwa rangkaian workshop *design thinking* diperlukan oleh mahasiswa dan kalangan umum yang saat ini sedang dalam proses merintis maupun yang akan merintis bisnis.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

Tahapan selanjutnya adalah persiapan materi. Pada tahapan ini proses diskusi dilakukan kembali dengan komunitas Melusinau dan pemateri Bapak Agil Setiawan. Pasca berdiskusi, kesimpulan yang diambil bahwa kegiatan workshop perlu dilaksanakan selama tiga hari dengan pembagian waktu selama dua minggu dimana pada pertemuan kedua dan ketiga diberikan jarak waktu yang cukup. Fungsi pemberian waktu tersebut untuk membantu peserta mempraktekan secara langsung setelah pertemuan kedua, sehingga pada pertemuan ketiga peserta dapat melakukan presentasi dan mendapatkan feedback yang membangun.

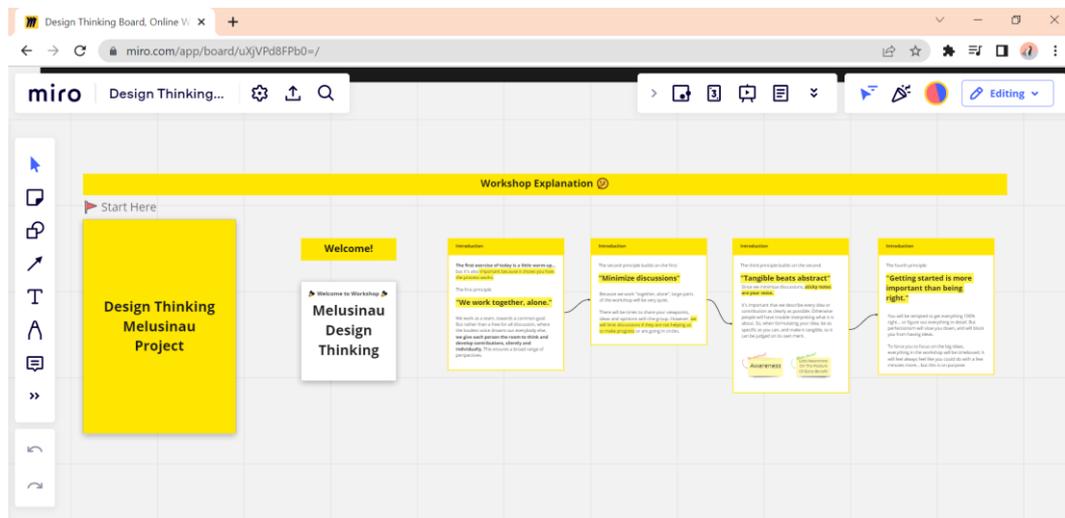
Penyampaian materi dilaksanakan secara daring melalui aplikasi zoom. Pelaksanaan kegiatan sebanyak tiga kali pertemuan dan terbagi menjadi dua minggu. Materi yang akan disampaikan pada setiap harinya akan berbeda-beda sesuai dengan timeline yang telah ditetapkan. Peserta kegiatan pengabdian ini adalah pemilik bisnis yang dalam tahap awal merintis usaha maupun mahasiswa dan masyarakat umum yang berkeinginan untuk membuat bisnis di masa mendatang. Proses komunikasi seperti pemberian tugas, diskusi, dan informasi-informasi yang relevan selama tiga hari pelaksanaan workshop menggunakan aplikasi discord. Selama pelaksanaan workshop, praktek dijalankan secara langsung sehingga peserta dapat langsung mengetahui cara penerapan *design thinking*. Penggunaan aplikasi Miro membantu peserta dapat praktek secara langsung bersama-sama walaupun peserta berada di lokasi yang berbeda-beda.

Kemudian pada tahapan akhir workshop, peserta diberikan link kuesioner untuk menilai kebermanfaatan pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat. Hasil dari pengisian link kuesioner tersebut membantu untuk memperoleh masukan dari peserta terkait kegiatan lanjutan dan proses perbaikan kegiatan kedepannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendahuluan *Design Thinking* dan Memahami User

Workshop pada hari pertama mempelajari dasar-dasar dari *design thinking* terlebih dahulu. Setelah memahami dasar dari design thinking, para peserta secara langsung melakukan praktik melalui aplikasi Miro. Pada bagian awal, pemateri menjelaskan tata cara praktek melalui aplikasi Miro dan apa saja yang akan dilakukan selama praktek berlangsung. Penjelasan dan praktek pada hari pertama terbagi menjadi tiga pembahasan yaitu analisis daya saing, menyusun perencanaan penelitian yang berhubungan dengan pembuatan bisnis, dan persona.



Gambar 2. Penjelasan Tahapan Praktek

Analisis daya saing dijelaskan secara detail beserta tahapan-tahapan yang diperlukan dan dilanjutkan dengan tiap peserta melakukan praktek secara langsung melalui aplikasi Miro. Tahapan pertama yaitu melakukan identifikasi pesaing yang ada pada pangsa pasar yang sama. Tahapan kedua yaitu mengidentifikasi parameter kunci yang menjadi dasar keunggulan pesaing. Tahapan ketiga melakukan analisis lebih lanjut berhubungan dengan parameter kunci tersebut. Tahapan terakhir menuliskan kesimpulan dan masukan dari tiga tahapan yang sudah dilakukan.

Rencana penelitian merupakan tahapan yang diperlukan untuk membantu mengidentifikasi hal apa yang akan ditingkatkan atau hal baru dari rencana rintisan bisnis yang akan dijalankan. Research plan pada bagian ini memiliki bentuk yang lebih sederhana dibandingkan rencana penelitian ilmiah, namun menggunakan tahapan penelitian dan model yang sama. Susunan rencana penelitian ini mulai dari latar belakang, tujuan bisnis, tujuan penelitian, pertanyaan penelitian, metode penelitian, waktu penelitian, dan target.

Pada tahapan persona, peserta diminta untuk mengidentifikasi keinginan, kebutuhan, dan permasalahan dari calon konsumen yang berhubungan dengan rencana bisnis yang akan dijalankan. Melalui tahapan persona ini, diharapkan perintis bisnis dapat memahami kebutuhan yang diperlukan oleh calon konsumen sehingga produk yang dihasilkan dapat memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh calon konsumen.

Pembuatan Konsep dan Prototipe

Workshop pada hari kedua memasuki tahapan selanjutnya yaitu menciptakan konsep dan pembuatan prototyping. Pada bagian ini, peserta juga melakukan praktik dengan bimbingan pemateri melalui aplikasi Miro. Untuk dapat menciptakan konsep, peserta perlu untuk memahami konsep *empathy map* dan melakukan analisis ke dalam proses diskusi *sailboat*. Konsep *empathy map* membantu peserta untuk memperjelas rencana penelitian kedalam sebuah visual dan berupa poin-poin kesimpulan sehingga pemilik bisnis dapat lebih memahami kebutuhan dari konsumen atau pengguna. Bentuk visual yang digunakan melalui proses diskusi *sailboat*. Pada papan aplikasi Miro terbagi menjadi dua yaitu warna biru dan kuning, dimana warna biru di bagian atas menjelaskan kelebihan dan warna kuning di bagian bawah menjelaskan kekurangan atau hambatan yang dialami.

Pemateri juga mengarahkan peserta untuk mengidentifikasi permasalahan dan menghubungkan antara hambatan dengan permasalahan yang dihadapi, memprioritaskan permasalahan yang dihadapi menjadi sebuah tantangan yang perlu dihadapi untuk mencapai tujuan perusahaan. Setelah peta konsep tersusun dan peserta mampu membuat *value proposition canvas*, dengan bimbingan pemateri, peserta dijelaskan bagaimana membuat prototipe sederhana.

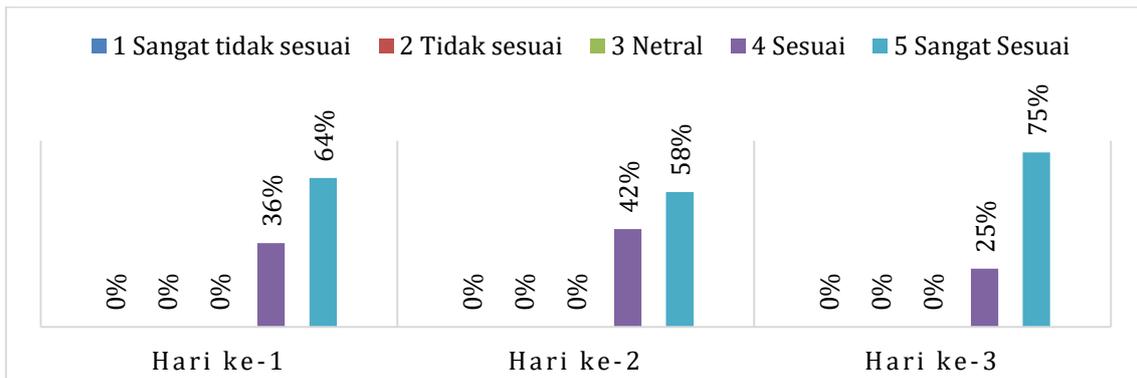
Presentasi Peserta

Sebelum kegiatan di hari ketiga, peserta diberi waktu seminggu untuk mengerjakan tugas. Tugas diinformasikan melalui aplikasi discord dan diskusi juga dilakukan melalui aplikasi tersebut. Peserta dibagi menjadi beberapa kelompok dengan setiap kelompoknya beranggotakan tiga orang dan peserta saling berdiskusi tentang sample produk yang akan dipresentasikan saat hari ketiga. Pemateri juga memberikan gambaran kepada peserta hal-hal apa saja yang perlu dipersiapkan sebelum peserta dapat menjual produknya kepada investor atau orang yang akan memberikan pembiayaan. Terdapat empat hal umum yang mendasari kegiatan *pitching*, yaitu:

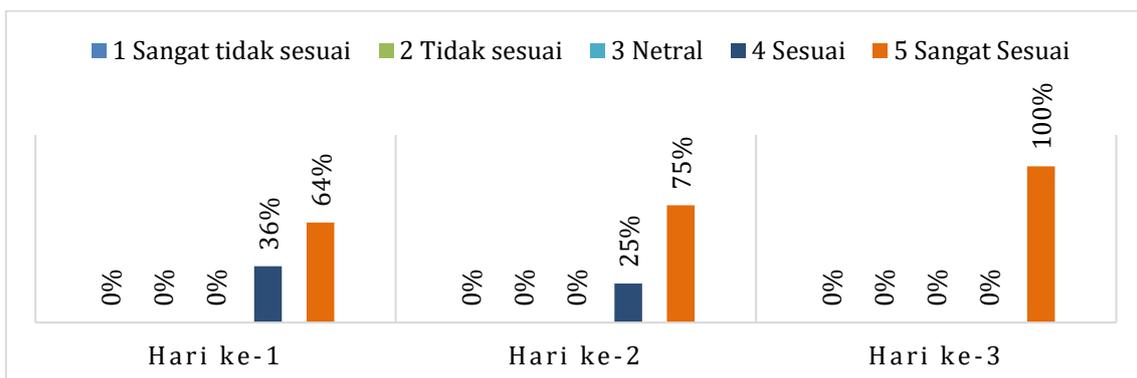
- a) Menjelaskan produk, seperti bagaimana bentuk produk tersebut dan keunikannya
- b) Menjelaskan bisnis, seperti laporan keuangan, keuntungan, pengeluaran, pembiayaan, investasi, dan lain-lain
- c) Menjelaskan anggota atau yang terlibat dalam merintis bisnis, seperti portofolio setiap anggota, struktur organisasi, potensi pertumbuhan, dan lain-lain
- d) Menjelaskan alasan merintis bisnis tersebut. Pada bagian ini menjelaskan sejarah awal munculnya ide bisnis, bagaimana bisnis tersebut dapat bertahan, proses penelitian atau studi kelayakan sudah sampai sejauh mana, dan pertanyaan-pertanyaan lain yang relevan.

Hasil Survey Kepuasan Peserta

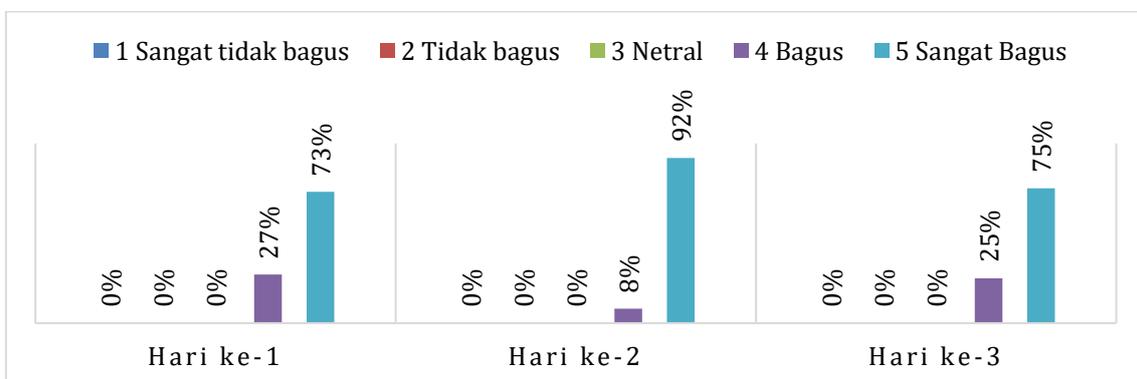
Berdasarkan hasil rata-rata kepuasan yang diukur menggunakan enam pengukuran, secara keseluruhan mulai dari hari pertama hingga hari ketiga sebanyak 80,26% dari peserta sangat puas dengan kegiatan workshop *design thinking* yang dijalankan dan 19,74% sisanya merasa puas. Berikut merupakan gambaran grafik detail pada setiap pengukuran dengan perbandingan data setiap harinya.



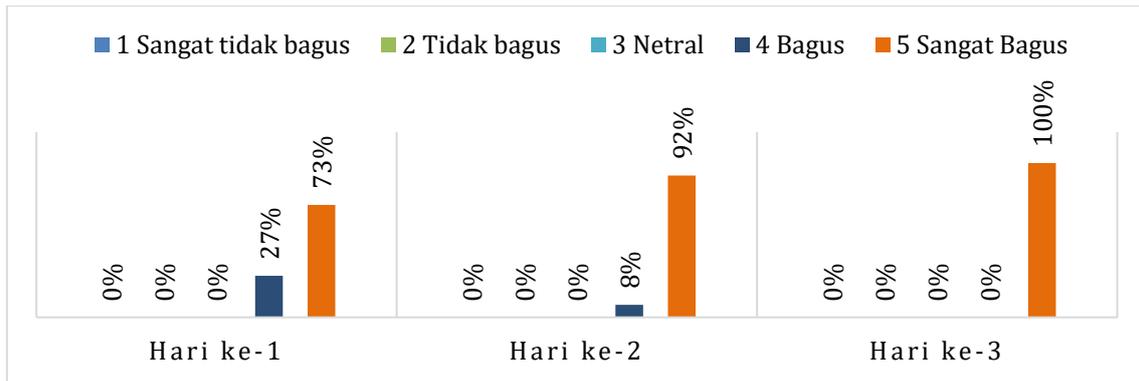
Gambar 3. Kesesuaian materi dengan kebutuhan peserta



Gambar 4. Penyelenggaraan workshop sesuai dengan ekspektasi peserta



Gambar 5. Kemampuan pemateri dalam menjelaskan materi



Gambar 6. Kemampuan moderator dalam mengelola jalannya workshop

Berbagai masukan juga disampaikan oleh peserta berupa beberapa kegiatan yang dibutuhkan kedepannya seperti workshop UI, UX, Graphic Designer, Digital Transformation, Decision Making, dan Analisis Big Data. Jika dilihat dari keinginan peserta yang disampaikan, maka mayoritas berhubungan dengan teknologi yang merupakan kemampuan *softskill* yang saat ini paling banyak diminati.

SIMPULAN

Kegiatan workshop *research* dan *design thinking* untuk pemilik bisnis rintisan maupun mahasiswa dan masyarakat yang berkeinginan membuka bisnis baru menjadi salah satu wadah dalam mengembangkan pengetahuan dan *softskill* baru. Pencapaian pembelajaran yang didapatkan berupa kemampuan dalam memahami posisi bisnis, mengidentifikasi peluang pasar, memahami konsep *design thinking*, dan menghasilkan pemikiran inovatif yang berfokus pada solusi. Kegiatan yang sudah terlaksana selama tiga hari tersebut juga mendapatkan penilaian yang sangat baik dari peserta dengan 80,26% peserta memberikan hasil yang sangat puas dan 19,74% dari peserta merasa puas selama berlangsungnya workshop.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya yang telah memberikan pendanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat. Terima kasih juga kepada Komunitas Melusinau yang turut membantu menjalankan kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR RUJUKAN

- Andriani, D. (2020). *Wirausaha Muda Kian Kreatif di Masa Pandemi*. Bisnis.com. <https://entrepreneur.bisnis.com/read/20200819/88/1280977/wirausaha-muda-kian-kreatif-di-masa-pandemi>
- Hendriyana, H., Fuada, S., Sutisna, M. R., Pradeka, D., & Taufik, M. (2022). Optimalisasi digital marketing instagram sebagai channeling di lingkungan mahasiswa upi kampus cibiru. *J-ABDIPAMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 6(1), 17-26.
- Laoli, N. (2020). *UMKM memiliki peran strategis menopang kebangkitan ekonomi di tengah pandemi Covid-19*. Kontan.co.id.

<https://nasional.kontan.co.id/news/umkm-memiliki-peran-strategis-menopang-kebangkitan-ekonomi-di-tengah-pandemi-covid-19>

- Lee, M.E., & Setiawati, L. (2021). Analisa Dampak Pengumuman Corona Virus di Indonesia Tahun 2020 Terhadap Abnormal Return dan Trading Volume Activity Event Study pada Perusahaan yang Terdaftar pada LQ45 di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Indonesia Sosial Teknologi*, 2(1), 92-103.
- Pratiwi, A. I. (2021). "Startup": Bisnis Kuliner Rintisan di Masa Pandemi Covid-19. *Emik*, 4(1), 1-18.
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. New York: Crown Business.
- Salmah, N. N. A., & Nisa'Ulul Mafra, R. D. (2019). Pengembangan Jiwa Kewirausahaan Melalui Kreativitas Dan Inovasi Siswa SMAN 1 Indralaya Selatan. *J-Abdipamas (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3 (2).
- Santini, C. (2017). Ecopreneurship and Ecopreneurs: Limits, trends and characteristics. *Sustainability*, 9 (4).
- Septianingsih, L. (2020). *Kemenkop akan Prioritaskan Pengembangan Wirausaha Muda*. *Republika co id*. <https://republika.co.id/berita/qm5mmq423/2021-kemenkop-akan-prioritaskan-pengembangan-wirausaha-muda>
- Wibowo, D. M. (2020). *Permasalahan SDM dan Manajemen UMKM*. *Investor id*. <https://investor.id/opinion/permasalahan-sdm-dan-manajemen-umkm>