

---

## MENUMBUHKAN MINAT KEWIRAUSAHAAN PADA MASA PANDEMI COVID - 19 MELALUI STUDI KELAYAKAN BISNIS

Helena Ni Gusti Ayu Putu Pusparini<sup>1</sup>

I Nyoman Henry Arie Suarthana<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Fakultas Bisnis Sosial dan Humaniora, Universitas Triatma Mulya  
e-mail: [helena.pusparinni@triatmamulya.ac.id](mailto:helena.pusparinni@triatmamulya.ac.id)

### **Abstract**

*This review plans to cultivate understudy business venture interest during the Coronavirus pandemic through a business attainability study joined with issue based learning. The number of inhabitants in this review were all understudies of the Administration SI concentrate on program at Triatma Mulya University. The example utilized in this review was chosen utilizing a purposive examining technique, utilizing the models of understudies who have gotten a business attainability concentrate on course. The consequences of the review show that in acknowledging understudy interest in becoming business visionaries, it very well may be done in the educating and learning process with learning techniques that underline business achievability considers, albeit this exploration is restricted to Blossom's intellectual area, the emotional space and psychomotor space play a significant part in molding interest in turning into a business person. The after effects of the meeting show that understudies are keen on becoming business visionaries as well as they have run it, both as ambitious innovators and business visionaries through a business attainability concentrate on that was dissected beforehand, and this review understudies' advantage in business through a business possibility study to turn into a pioneering understudy was effectively made.*

**Keywords:** *Entrepreneurship Interest, Business Feasibility Study*

### **PENDAHULUAN**

Bali sebagai salah satu tujuan wisata internasional, memiliki daya tarikan sendiri sehingga mampu mendatangkan jutaan wisatawan setiap tahunnya, baik itu wisatawan domestik maupun wisatawan mancanegara. Kondisi ini tentunya membutuhkan sarana dan prasarana pendukung dan sumberdaya yang memadai, disamping juga berdampak pada ketersediaan lapangan kerja dalam jumlah yang sangat besar. Secara singkat dapat di gambarkan bahwa masyarakat di Bali secara umum menikmati dampak positif berupa pertumbuhan ekonomi yang baik sebagai multiplier efek dari bisnis pariwisata ini. Memasuki tahun 2020, kondisi pariwisata dunia berubah secara drastis, termasuk di Bali. Hal ini akibat wabah virus corona yang dikenal juga dengan Covid 19 mewabah di seluruh dunia. Akibatnya bisnis pariwisata terpuruk karena adanya pembatasan pembatasan sosial baik yang berskala besar maupun dalam skala kecil, sehingga masalah yang dihadapi tidak hanya masalah ekonomi dan sosial. Banyak perusahaan yang berhenti beroperasi, pasar dan tempat-tempat perekonomian yang menjadi konsentrasi tempat orang berkumpul juga ditutup, jumlah pengangguran semakin meningkat.

Melihat kondisi ini, dibutuhkan terobosan baru dan pola pikir baru terutamanya bagi mahasiswa sebagai generasi muda agar tidak hanya

menggantungkan harapan sebagai pencari kerja, namun mulai menemukan peluang usaha sebagai wirausaha muda. Purdi. E.Chandra mengatakan bahwa, “kita perlu pada adanya upaya dalam menciptakan peluang usaha baru”, sebab menjadi pengusaha itu bukan diajarkan namun diberikan pelatihan non formal. Sehingga perlu solusi bagaimana membuat pendidikan mampu menciptakan orang memiliki jiwa entrepreneur. Hal ini tentunya dapat terwujud melalui model pendidikan yang bukan saja bertumpu pada pengetahuan teoritis namun juga pengetahuan praktis yang dikombinasikan dengan menumbuhkan jiwa inovasi.

Model pembelajaran yang mengkombinasikan teori dan praktik dapat dilaksanakan melalui studi kelayakan bisnis dimana mahasiswa diarahkan untuk menemukan ide bisnis untuk selanjutnya melakukan kajian dari aspek pemasaran, sumberdaya, produksi dan aspek keuangan sampai pada suatu kesimpulan bahwa bisnis tersebut layak atau tidak layak untuk dijalankan. (Buchari, 2017) menyatakan bahwa dalam membentuk atau memilih suatu usaha diperlukan studi kelayakan bisnis terlebih dahulu, menentukan pilihan bisnisnya, menjalankan bisnisnya dan mengevaluasi setiap tahapan yang telah dilakukan untuk mengembangkan bisnis yang telah dirintis. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan konfirmasi kembali (*confirmatory research*) mengenai beberapa hasil penelitian sebelumnya melalui skema penelitian dosen pemula yang dilaksanakan selama satu tahun, dipilihnya mahasiswa program studi S1 manajemen di Universitas Triatma mulya sebagai objek penelitian diharapkan mampu memberikan gambaran mengenai pentingnya studi kelayakan bisnis dalam meningkatkan minat berwirausaha di masa pandemic covid - 19 berdasarkan waktu dan tempat yang berbeda. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk meningkatkan minat berwirausaha mahasiswa.

## KAJIAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

### Studi Kelayakan Bisnis

Menurut (Kasmir dan Jafkar, 2012) Studi kelayakan bisnis ialah suatu aktivitas yang mempelajari secara mendalam perihal suatu usaha atau usaha yg akan dijalankan, pada rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan)

### Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Beberapa Tahapan studi kelayakan bisnis yang perlu dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan data dan informasi, mengumpulkan berbagai data dan informasi yang dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Data yang dimaksud dapat diperoleh melalui sumber-sumber yang dapat terpercaya.
2. Melakukan pengolahan data, pengolahan data dilakukan dengan baik dan akurat dengan menggunakan metode dan indikator yang sesuai.
3. Analisis Data, analisis data dapat digunakan untuk menentukan kriteria-kriteria yang memenuhi syarat layak digunakan.
4. Mengambil keputusan, pengambilan keputusan sesuai dengan hasil dengan kriteria yang telah ditentukan sebelumnya.
5. Memberikan rekomendasi, dalam rekomendasi, sebaiknya juga diberikan saran yang diperlukan untuk meningkatkan kualitas bisnis tersebut.

### **Tujuan Studi Kelayakan Bisnis**

Menurut (Kasmir dan Jakfar, 2012), ada lima tujuan perlunya dilakukan studi kelayakan yaitu : 1. Menghindari resiko kerugian, 2. Memudahkan Perencanaan, 3. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan, 4. Memudahkan Pengawasan, 5. Memudahkan Pengendalian

### **Aspek – Aspek Studi Kelayakan bisnis**

1. Aspek Hukum; menurut (Kasmir dan Jakfar, 2012) Aspek hukum membahas tentang kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, termasuk didalamnya bentuk badan usaha hingga dokumen perizinan yang dimiliki.
2. Aspek Pasar dan Marketing; ide bisnis dinyatakan layak jika ide tersebut dapat menghasilkan produk yang dapat diterima oleh pasar, (Suliyanto, 2010).
3. Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia; manajemen merupakan ilmu dan seni yang dapat mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien guna mencapai tujuan yang diharapkan. (Hasibuan, 2012).
4. Aspek Keuangan; beberapa tujuan kajian dalam aspek keuangan studi kelayakan bertujuan menurut (Suliyanto, 2010) adalah sebagai berikut :
  - a. Analisis sumber dana dalam menjalankan usaha
  - b. Analisis jumlah kebutuhan biaya investasi.
  - c. Analisis jumlah kebutuhan modal kerja
  - d. Memproyeksikan rugi laba usaha
  - e. Memproyeksikan arus kas usaha
  - f. Memproyeksikan neraca usaha
  - g. Menganalisis sumber dana dalam menjalankan suatu bisnis
  - h. Menganalisis tingkat pengembalian investasi

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dimana hasil yang diperoleh dipadukan dengan hasil wawancara oleh informan dan terahir diambil kesimpulan berdasarkan hasil observasi yang didapatkan.

### **Tahap Persiapan**

Kegiatan yang dilakukan :

- a. Observasi pendahuluan; observasi dalam tahap ini dapat dilakukan dengan cara mengamati tingkat keaktifan mahasiswa dalam proses belajar mengajar dengan metode studi kelayakan bisnis dalam 9 kali pertemuan. Dimana 3 kali pertemuan terbagi dalam 1 (satu) siklus dengan program sebagai berikut :

**Tabel 1**  
**Siklus Program**

SIKLUS	PERT	KEGIATAN	TUJUAN
PLAN 1	1	Membentuk satu kelompok dengan jumlah 4 orang. Selanjutnya tiap kelompok diberikan sebuah masalah berbentuk proposal bisnis	Dapat memotivasi mahasiswa untuk terlibat aktif langsung dalam pemecahan masalah.
	2	Mengamati keaktifan mahasiswa perindividu dalam kelompok	Analisis keterlibatan mahasiswa dibagi adalah : ingin tahu ( <i>to know</i> ), ingin melakukan ( <i>to do</i> ), dan ingin menjadi ( <i>to be</i> )
	3	Kelompok dibagi sesuai dengan apa yang di inginkan oleh mahasiswa yaitu: <i>to know</i> , <i>to do</i> , dan <i>to be</i>	Membentuk beberapa kelompok sesuai keinginan untuk mempermudah mahasiswa menentukan <i>creation</i> (mencipta, mendisain) sesuai ranah kognitif Bloom
DO 2	4	Mengisi kuis pilihan ganda tentang : minat, refleksi dan kecerdasan diri pada kelompok <i>to be</i> .	Analisis Howard Gardner : minat, refleksi dan 8 kecerdasan manusia.
	5	Presentasi yang dilakuka tiap kelompok <i>to know</i> , <i>to do</i> , <i>to be</i>	Analisis Howard Gardner : <i>word smart</i> , <i>logic smart</i> , <i>picture smart</i> , <i>body smart</i> , <i>people smart</i> , <i>self smart</i> , <i>nature smart</i> . Analisis dan evaluasi kelayakan bisnis sesuai studi kelayakan bisnis, memilih calon <i>executive</i> bisnis dari kelas berbeda sekaligus sebagai informan dalam penelitian.
	6	Pelaksanaan proposal bisnis, mengumpulkan modal	Tiap kelompok dapat mengetahui bagaimana cara memperoleh modal secara mandiri.
ACTION 3	7	Usaha dimulai dengan melakukan transformasi bisnis yang dibantu oleh <i>executive</i> bisnis dan mahasiswa lain sebagai <i>stakeholder</i>	Mempraktekan proses <i>hard skill</i> dan <i>soft skill</i> yang telah diajarkan pada Tahap wawancara.
	8	Monitoring dan evaluasi bisnis	Melatih mahasiswa supaya dapat melakukan tata kelola bisnis yang baik.
	9	Menjaga stabilitas bisnis sudah berjalan sesuai dengan proposal bisnis	

Sumber : Data Primer 2022

b. Studi kepustakaan

Studi kepustakaan berkaitan dengan kajian dan referensi lain yang terkait dengan permasalahan dalam lingkup penelitian, nilai, budaya, dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Peneliti berusaha menambah dan memperluas pengetahuan yang dilakukan dengan membaca buku dan kajian empiris yang berkaitan dengan topik dan permasalahan penelitian.

c. Karakteristik informan

Informan yang dipilih harus memiliki keterlibatan yang tinggi termasuk didalamnya mamou secara psikologis sesuai dengan model Howard Gardner yaitu :

- Menguasai dan memahami sesuatu melalui proses enkulturasi, sehingga itu bukan sekedar diketahui, tetapi juga dihayatinya ;

- Masih aktif atau terlibat dalam kegiatan yang sedang diteliti ;
- Memiliki waktu untuk dimintai informasi ;
- Tidak memiliki kecenderungan menyampaikan informasi hasil “kemasannya” sendiri ;

Teknik penentuan informan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan *key informan* yaitu orang yang memberikan informasi penting atas wawancara yang dilakukan oleh seseorang guna mendapatkan data atas suatu permasalahan yang sedang diteliti.

### Tahap Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini kegiatan pengumpulan data dilakukan melalui beberapa cara, yaitu :

- a. Observasi merupakan tahap pengumpulan data primer dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti.
- b. Wawancara dalam penelitian dilakukan secara mendalam terhadap fokus permasalahan yang ada. Dimulai dari minat mahasiswa dalam menjadi wirausaha, wawancara dilakukan dengan menggunakan pedoman wawancara yang berisi beberapa pertanyaan yang dibutuhkan peneliti.
- c. Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan melihat sumber informasi yang berasal dari dokumen dan studi kepustakaan yang dirasa sesuai dengan masalah penelitian. Data yang diambil dapat melalui surat, agenda kegiatan, laporan, media massa, dan hasil penelitian yang memiliki data yang diperlukan.

### Tahap Analisis Data

Tahap analisis data dalam penelitian ini dimulai dari analisis domain dan analisis taksonomi. Menurut (Sugiyono, 2014) analisis domain dilakukan guna mendapatkan gambaran umum dan menyeluruh dari obyek atau penelitian situasi sosial. Analisis domain merupakan pedoman peneliti untuk melakukan penelitian selanjutnya. Pada tahap ini informasi yang diperoleh peneliti masih belum mendalam.

**Tabel 2**  
**Model Analisis Domain Minat Menjadi Wirausaha**

Domain	Hubungan Sematis	Pertanyaan Struktural
(a)	(b)	(c)
Gambaran umum : proses menjadi mahasiswa wirausaha	meliputi kognitif menjadi mahasiswa wirausaha untuk executive,	Bagaimana <i>mindset</i> anda dalam menjadi mahasiswa wirausaha?
Pembahasan mengenai model menjadi mahasiswa wirausaha	Proses menjadi mahasiswa wirausaha	Apa dan bagaimana wujud (luaran) dari proses menjadi mahasiswa wirausaha?

Sumber : Sugiyono, 2014

Setelah melakukan analisis domain, selanjutnya dilakukan analisis taksonomi. Analisis taksonomi menurut (Sugiyono, 2014) merupakan analisis terhadap keseluruhan data yang terkumpul berdasarkan domain yang telah ditetapkan. Penentuan unsur domain dan taksonomi yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan tipe ranah kognitif Bloom. pendekatan mengenai pengembangan

minat menjadi wirausaha berbasis : *remember, understand, apply, analyze, evaluate, create*.

**Tabel 3**  
**Model Analisis Taksonomi Dari Minat Menjadi Mahasiswa Wirausaha**

Bidang	Bentuk	Deskripsi
(a)	(b)	(c)
Pelaksanaan dimulau dari Minat Menjadi Mahasiswa Wirausaha	Berbasis <i>remember</i>	Mengingat, menyebutkan teori dalam praktek bisnis
	Berbasis <i>understand</i>	Menjelaskan, menerangkan, merangkum, teori dalam praktek bisnis
	Berbasis <i>apply</i>	Menghitung, menggunakan, menuliskan teori dalam praktek bisnis
	Berbasis <i>analyze</i>	Memilah, mengurai teori dalam praktek bisnis
	Berbasis <i>evaluate</i>	Meriview, mengkritisi teori dalam praktek bisnis
	Berbasis <i>create</i>	Mencipta, mendisain bisnis

Sumber : Data Primer 2022

## HASIL DAN PEMBAHASAN

**Tabel 4**  
**Hasil Siklus 1**

PERT	KEGIATAN	TUJUAN	HASIL RANAH KOGNITIF BLOOM
1	Membentuk satu kelompok dengan jumlah 4 orang. Selajutnya tiap kelompok diberikan sebuah masalah berbentuk proposal bisnis.	Memotivasi mahasiswa untuk terlibat secara aktif dan langsung untuk melakukan aktivitas pemecahan masalah	Jumlah kehadiran 126 mahasiswa : Seluruh mahasiswa dapat melakukan ranah kognitif Bloom :
2	Mengamati tingkat keaktifan mahasiswa secara individu dalam kelompok	Analisis dan evaluasi keterlibatan mahasiswa daam kelompok dibagi atas : hanya ingin tahu ( <i>to know</i> ), ingin melakukan ( <i>to do</i> ), ingin menjadi wirausaha ( <i>to be</i> )	Basis <i>remember</i> Mengingat, menyebutkan teori dalam praktek bisnis  Basis <i>understand</i> Menjelaskan, menerangkan,
3	Membagi kelompok sesuai dengan keinginan mahasiswa yaitu : kelompok <i>to know</i> , kelompok <i>to do</i> , kelompok <i>to be</i>	Persiapan penelitian, membentuk kelompok sesuai keinginan untuk mempermudah mahasiswa menentukan <i>creation</i> (mencipta, mendisain) sesuai ranah kognitif Bloom	merangkum, teori praktek bisnis

Sumber : Data Primer 2022

**Tabel 5**  
**Hasil Siklus 2**

<b>PERT</b>	<b>KEGIATAN</b>	<b>TUJUAN</b>	<b>HASIL RANAH KOGNITIF BLOOM</b>
4	Mengisi kuis pilihan ganda tentang : minat, refleksi dan kecerdasan diri pada kelompok <i>to be</i> .	Analisis Howard Gardner : minat, refleksi dan 8 kecerdasan manusia.	Jumlah kehadiran 123 mahasiswa :
5	Presentasi per kelompok <i>to know, to do, to be</i>	Analisis Howard Gardner : <i>word smart, logic smart, picture smart, body smart, people smart, self smart, nature smart</i> . Analisis dan evaluasi kelayakan bisnis sesuai studi kelayakan bisnis, memilih calon <i>executive</i> bisnis dari kelas berbeda sekaligus sebagai informan dalam penelitian.	Seluruh mahasiswa dapat melakukan ranah kognitif Bloom, dengan komposisi kemampuan :  Basis <i>apply</i> 103 orang Menghitung, menggunakan, menuliskan teori dalam praktek bisnis
6	Pelaksanaan proposal bisnis dalam mengumpulkan modal	Mengetahui cara mendapatkan modal secara mandiri dan tahapan pelaksanaan proposal bisnis	Basis <i>analyze</i> 20 orang Memilah, mengurai teori dalam praktek bisnis

Sumber : Data Primer 2022

**Tabel 6**  
**Hasil Siklus 3**

<b>PERT</b>	<b>KEGIATAN</b>	<b>TUJUAN</b>	<b>HASIL RANAH KOGNITIF BLOOM</b>
7	<i>Usaha dimulai dengan transformasi bisnis yang dilakukan oleh executive bisnis dan mahasiswa lain sebagai stakeholder</i>	<i>Mempraktekan proses hard skill dan soft skill yang telah diajarkan pada semester 1. Tahap wawancara.</i>	Jumlah kehadiran 124 mahasiswa : Seluruh mahasiswa dapat melakukan ranah kognitif Bloom, dengan komposisi kemampuan :
8	Monitoring dan evaluasi bisnis	Mendidik mahasiswa agar mampu mengelola bisnis yang baik ( <i>good governance</i> )	Basis <i>evaluate</i> 58 Meriview, mengkritisi teori dalam praktek bisnis
9	Memulai usaha dengan cara transformasi bisnis yang dilakukan oleh <i>executive</i> bisnis dan mahasiswa lainnya sebagai <i>stakeholder</i>	Mempraktekan proses <i>hard skill dan soft skill</i> yang telah diajarkan pada semester 1.	Basis <i>create</i> 66 Mencipta, mendisain bisnis

Sumber : Data Primer 2022

Setelah dilaksanakan 9 kali pertemuan yang dibagi dalam 3 siklus, terseleksi kelompok dengan kategori pada siklus ke 3 (terakhir) terdata sebagai berikut :



**Tabel 7**  
**Kategori Ranah Kognitif Bloom**

Jumlah Mahasiswa	Kelompok	Kategori Ranah Kognitif Bloom
58	To know	Kelompok yang memiliki kemampuan di ranah kognitif Bloom ditingkat <i>remember, understand apply, analyze</i> .
	To do	
64	To be	Kelompok yang memiliki kemampuan di ranah kognitif Bloom ditingkat <i>evaluate, create</i> .
2	Dominan	

Sumber : Data Primer 2022

Kategori ranah kognitif Bloom revisi oleh Anderson dkk, 2001 dijelaskan sebagai berikut :

a. Mengingat (*Remember*)

Hasil yang didapat adalah : “Menurut anda bisnis itu apa dan mengapa anda berminat untuk memulai bisnis?”

**Tabel 8**  
**Transkrip Hasil Wawancara**

NAMA INFORMAN	TRANSKRIP HASIL WAWANCARA
Surya Pranata	Bisnis adalah seni, abstrak, konsep, tuangan pikiran dan kemampuan seseorang untuk menghasilkan sebuah produk ataupun sebuah usaha. keluarga saya merupakan wirausaha.
Nabila Fauzi	Karena ingin memiliki pengalaman dan skill yang perlu untuk menembus pasar bisnis, bisnis bukan sekedar penjualan tapi juga bagaimana <u>experience</u> dapat menarik perhatian konsumen.
Muhammad taufik	Bisnis merupakan cara untuk mendapatkan materi dan relasi untuk <u>tujuan jangka panjang</u>
Riski Arif Sunandar	Bisnis adalah hidup saya, sejak kecil ingin punya bisnis karena saya beranggapan bisnis banyak uang dan dari uang itu dapat membahagiakan orang yang dicintai, dengan bisnis bisa berbagi.
Achmad Sawqi	Bisnis adalah salah satu cara untuk mencapai kebebasan finansial

Sumber : Data Primer 2022

b. Memahami/mengerti (*Understand*) Hasil yang didapat adalah :  
“Bisakah anda memberi contoh tentang bisnis dan membandingkannya dengan bisnis yang anda minati ?”



**Tabel 9**  
**Transkrip Hasil Wawancara**

NAMA INFORMAN	TRANSKRIP HASIL WAWANCARA
Surya Pranata	Saya sedang bekerja disebuah perusahaan sebagai general manajer bergerak dibidang catering, dan retail, bisnis yang saya minati adalah wisata-travel dengan konsep hotel-tempat ibadah-armada bis atau minibus yang siap antar-jemput wisatawan, kelebihan travel yang akan saya dirikan dibanding dengan lainnya adalah kesediaan saya untuk menyediakan hotel dan rumah ibadah tiap agama disatu komplek hotel
Nabila Fauzi	Dari segi resiko tiap bisnis berbeda, mendapatkan profit selalu sama caranya yang berbeda
Muhammad taufik	saat ini saya sebagai supplier kertas fotocopy di daerah kampus, saya melakukan survey sebagai peluang dan dalam melakukan bisnis ini
Riski Arif Sunandar	Awalnya saya ingin membuka bisnis seperti indomaret, bisnis franchise, bekerja sekali untuk seumur hidup, akhirnya uang yang mencari kita, saya sekarang membuka fotocopy dan ingin men-franchise-kannya sebagai pasif income, sehingga dapat berkumpul dengan keluarga tanpa beban kerja
Achmad Sawqi	Saya akan membuka bisnis online, hanya melihat gambar bisa menjadi berkembang dan saya akan membuka dengan bisnis online karena modal saya kecil dengan membuka sablon digital dengan konsep kreatifitas perorangan berdasar pesanan desain yang diposting secara online

Sumber : Data Primer 2022

Surya Pranata, Muhammad taufik, dan Riski Arif Sunandar menjawab pertanyaan sampai pada tingkat pemahaman pada penciptaan bisnis yang dapat mereka lakukan.

c. Menerapkan (*Apply*)

Hasil yang didapat adalah :

“Bagaimana cara menerapkan bisnis yang anda minati ?”

**Tabel 10**  
**Transkrip Hasil Wawancara**

NAMA INFORMAN	TRANSKRIP HASIL WAWANCARA
Surya Pranata	Saya harus banyak belajar dan saat ini saya ada usaha di bidang pertanian di bondowoso, saya akan bekerjasama dengan investor dan pemerintah daerah untuk wisata-travel agar bisa go nasionalinternasional
Nabila Fauzi	Saya mempunyai usaha ayam petelor sebanyak 100 ekor dengan cara meminjam modal 6 juta, saya survey ke perusahaan ayam, saya beli cash, dengan gigih, ulet dan telaten saya yakin bisnis akan berhasil
Muhammad taufik	saya mendapat untung dari bisnis kertas fotocopy karena menjualnya lebih murah dari kompetitor
Riski Arif Sunandar	Saya ingin menerapkan bisnis mengalir apa adanya, karena sejak kecil saya menggelutinya tanpa saya sadari sejak SD berjualan perekat, SMP jualan HP, SMA jualan laptop dan kuliah usaha fotocopy, semuanya melekat pada saya karena kerja keras, usaha yang baik adalah usaha yang dibuka bukan yang dipikir
Achmad Sawqi	Sablon digital masih belum nyata, masih konsep, saya masih mencari lokasi yang strategis dan peralatan dan tenaga kerja untuk menjalankannya

Sumber : Data Primer 2022

Nabila fauzi, pada pertanyaan ini telah mampu menerapkan pada penciptaan bisnis yang dapat mereka lakukan.

d. Menganalisis (*Analyze*)

Hasil yang didapat adalah : “Apa peran bagian-bagian dalam organisasi bisnis yang anda minati?”

**Tabel 11**  
**Transkrip Hasil Wawancara**

NAMA INFORMAN	TRANSKRIP HASIL WAWANCARA
Surya Pranata	Saya ingin jadi presiden direktur di usaha yang saya pimpin
Nabila Fauzi	Saya berminat berproduksi dan keuangan karena saya sejak SD selalu menjadi bendahara kelas sampai sekarang.dengan produksi saya bisa terjun kelapangan untuk mendapatkan peluang
Muhammad taufik	Belum terpola dengan baik tapi saya sudah mempunyai konsepnya
Riski Arif Sunandar	Saya buka fotocopy, mereka adalah partner saya, sahabat, bagian dari hidup saya karena mempunyai tujuan yang sama
Achmad Sawqi	Saya sudah mempunyai ilmu sejak kuliah di unmu, maka kemampuan tersebut akan saya jalankan karena saya ingin peran pemasaran untuk menjaga konsumen secara luas

Sumber : Data Primer 2022

e. Mengevaluasi (*Evaluate*)

Hasil yang didapat adalah : “Apa kemanfaatan, keuntungan dan kerugian dalam bisnis yang anda minati ?”

**Tabel 12**  
**Transkrip Hasil Wawancara**

NAMA INFORMAN	TRANSKRIP HASIL WAWANCARA
Surya Pranata	Keuntungan secara pribadi saya sangat antusias karena keinginan saya bisa tersalurkan, meskipun ada resiko keuangan tapi saya rela karena bisnis saya jadikan hobi dan kebiasaan
Nabila Fauzi	Dari manfaatnya memberikan kebutuhan, dari pengalaman per hari saya bisa menjual 16 kg telur, pembeli langsung datang ke tempat saya, keuntungan yang saya terima memang tidak besar tetapi saya dapat memenuhi kebutuhan konsumen dari segi kerugian yang saya takutkan adalah terjangkitnya flu burung kalau 1 ayam terkena virus besoknya mati semua,antisipasi yang saya lakukan adalah memberikan vitamin
Muhammad taufik	Penggunaan kertas fotocopy besar dsn itu sebagai peluang, saya mengantarkannya sebagai strategi, kerugiannya karena turun naik harga, harus update dari surabaya
Riski Arif Sunandar	Kerugian yang menjadi beban adalah psikis, mental, pikiran, kehidupan santai, semua resiko, untuk berfikir maju adalah melakukan bisnis kedepan, bisnis pertama kali adalah kerugian untuk mencapai kebahagiaan, orang yang kuat adalah orang yang mulai banyak masalah, yakini tekuni dan jalani untuk memecahkannya
Achmad Sawqi	Kemanfaatan sablon digital printer bisa menggali ide dari konsumen, ide tersebut menjadi kreatifitas contohnya cuma gambar dan tulisan dengan berwarna desain tersebut menjadikan warna-warna menarik, sehingga bisnis tersebut bisa menciptakan lapangan kerja. Kerugian tidak terlalu besar karena bisnis ini berdasar pesanan

Sumber : Data Primer 2022

- f. Menciptakan (*Create*)  
Hasil yang didapat adalah : “Bisakah anda menciptakan bisnis yang anda minati tersebut dan kapan ?”

**Tabel 13**  
**Transkrip Hasil Wawancara**

<b>NAMA INFORMAN</b>	<b>TRANSKRIP HASIL WAWANCARA</b>
Surya Pranata	Saya yakin saya pasti bisa dan realisasi paling lambat tahun 2025 dengan asumsi sekarang saya mulai mengumpulkan modal dan terus mendalami bisnis
Nabila Fauzi	Saya sekarang sudah pesan ayam lagi 100 ekor, saya berencana membesarkan peternakan ini, saya akan menambah usaha baru catering setelah lulus, usaha catering adalah impian saya dan keluarga karena hobi keluarga saya adalah memasak
Muhammad taufik	Saya yakin bisnis ini akan terwujud, saat ini belum focus ke bisnis tersebut karena masih ada keraguan untuk lebih maju, butuh mentor untuk memotivasi saya, dan di tahun 2016 saya akan memulainya
Riski Arif Sunandar	Mulai dari awal saya ingin mempunyai franchise, saya matikan memperjuangkannya untuk keluarga saya kedepan
Achmad Sawqi	Motivasi untuk menciptakan bisnis ini karena dari kuliah tersebut saya mendapatkan ide-ide bisnis, saat ini saya telah menjalankan bisnis sablon, setelah lulus saya akan mengerjakan bisnis lebih focus dan tidak menjadi karyawan, dan menciptakan bisnis untuk kalangan keatas berdasar proposal yang telah saya siapkan saat ini

Sumber : Data Primer 2022

Achmad Sawqi, pada pertanyaan ini telah mampu melakukan penciptaan bisnis yang dapat mereka lakukan.

## KESIMPULAN

Dari hasil pembahasan yang telah diuraikan terdapat beberapa kesimpulan, yaitu :

1. Dalam mewujudkan minat mahasiswa menjadi wirausaha dapat dilakukan dalam proses belajar mengajar dengan strategi pembelajaran yang menekankan pada studi kelayakan bisnis dengan pertemuan minimal 9 kali tatap muka ;
2. Pemisahan kelompok *to know, to do, to be – to live together* memunculkan sikap mahasiswa untuk menjadi wirausaha mahasiswa ;
3. Meskipun penelitian ini terbatas pada ranah kognitif Bloom, ranah afektif dan ranah psikomotorik memiliki peran penting dalam membentuk minat menjadi wirausaha ;
4. Hasil wawancara menunjukkan bahwa mahasiswa tidak hanya berminat menjadi wirausaha tapi mereka telah menjalankannya, baik sebagai *intrapreneur* maupun *entrepreneur* melalui studi kelayakan bisnis yang di analisis sebelumnya.
5. Dalam penelitian ini minat mahasiswa untuk berwirausaha melalui studi kelayakan bisnis menjadi mahasiswa wirausaha berhasil diciptakan.

## DAFTAR PUSTAKA

Alma, Buchari. 2017. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta

- Arikunto, Suharsimi. 1998. *Prosedu Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta
- Griffin, Ricky W. 2002. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Hadibroto, H.S. 1996. *Ekonomi dalam Segala Pandangannya*. Bandung: Sinar Bandung
- Handoko, Hani. 1997. *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: BPFE
- Justin G, Longenecker. 2001. *Kewirausahaan*. Yogyakarta: Salemba Empat
- Kasmir. 2007. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Perkasa
- Mudyahardjo, Redja. 2001. *Pengantar pendidikan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Meredith Geoffrey G et al. 2000. *Kewirausahaan Teori dan Praktek*. Jakarta: PT Pustaka Binaman Pressindo
- Phillip Kotler. 1996. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Santoso, Singgih. 2000. *SPSS Mengolah Data Statistik Secara Profesional*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Soesarsono. 2002. *Pengantar Kewirausahaan*. Bogor: IPB
- Sundjaja. 1990. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rineka Cipta
- Suryana. 2001. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Triton PB. 2007. *Entrepreneurship: Kiat Sukses Menjadi Pengusaha*. Yogyakarta: Tugu Publisir.
- Wiratmo, Masykur. 1994. *Kewirausahaan: Seri Diktat Kuliah*. Jakarta: Gunadarma
- Winardi. 2003. *Entrepreneur & Entrepreneurship*. Jakarta: Kencana