



## Identifikasi Peluang Bisnis: Strategi Membangun Usaha Mandiri Bagi Mahasiswa

Andromeda Valentino Sinaga<sup>1\*</sup>, Rimma Sianipar<sup>2</sup>, Lely Novia<sup>3</sup>, Fauziah Fauziah<sup>4</sup>,  
Muhammad Isnawan Syafir<sup>5</sup>

Universitas Negeri Makassar, Indonesia<sup>1,2,3,4,5</sup>

Email Korespondensi: [andromedavalentinosinaga@unm.ac.id](mailto:andromedavalentinosinaga@unm.ac.id)<sup>1</sup>

### Abstrak

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam mengenali dan memanfaatkan peluang bisnis sebagai langkah awal membangun usaha mandiri. Mahasiswa dituntut memiliki keterampilan kewirausahaan yang tidak hanya berfokus pada pencarian kerja, tetapi juga pada penciptaan lapangan kerja baru. Kegiatan ini dilaksanakan dalam bentuk webinar interaktif yang menggabungkan pendekatan teori dan praktik melalui sesi ceramah, studi kasus, dan simulasi perencanaan bisnis. Materi meliputi analisis SWOT, penyusunan Business Model Canvas (BMC), serta pemahaman tren pasar berbasis kebutuhan lokal mahasiswa. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa sebanyak 85% peserta mengalami peningkatan pemahaman dalam mengidentifikasi peluang usaha yang relevan dengan minat dan keterampilan mereka. Selain itu, 60% mahasiswa mampu menyusun rencana bisnis awal secara terstruktur yang mencakup strategi pemasaran, target pasar, dan proyeksi kebutuhan modal. Diskusi kelompok dan pendampingan intensif juga berkontribusi dalam membangun rasa percaya diri mahasiswa untuk mengembangkan dan mempresentasikan ide bisnis mereka. Kegiatan ini juga berhasil menciptakan ruang belajar yang inklusif, dengan partisipasi aktif dari mahasiswa lintas gender dan latar belakang sosial ekonomi. Keterbatasan waktu dan pengalaman menjadi tantangan utama, namun dapat diatasi melalui sesi lanjutan berupa mentoring teknis. Kegiatan ini terbukti efektif dalam membekali mahasiswa dengan keterampilan dasar kewirausahaan digital, serta mendorong semangat wirausaha sebagai alternatif karier di era persaingan global. Kegiatan ini relevan dengan pencapaian Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs) poin 8, yaitu mendukung pertumbuhan ekonomi dan penciptaan pekerjaan layak.

 <https://doi.org/10.69812/jpn.v2i2.111>

Artikel akses terbuka di bawah [CC-BY-SA License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).



### Pendahuluan

Di tengah dinamika perkembangan ekonomi dan ketatnya persaingan dunia kerja, mahasiswa dianjurkan untuk memiliki keterampilan kewirausahaan sebagai bekal penting dalam menghadapi berbagai tantangan ke depan. Keterampilan kewirausahaan berperan dalam membentuk karakter individu yang mandiri, inovatif, dan bertanggung jawab (Salsabila et al., 2023). Di era globalisasi dan pesatnya digitalisasi, dunia kerja menjadi semakin kompetitif. Sayangnya, tidak semua lulusan perguruan tinggi bisa langsung terserap oleh lapangan kerja yang tersedia. Digitalisasi berperan penting dalam mendorong perkembangan kewirausahaan digital, tidak hanya membuka peluang baru, tetapi juga meningkatkan efisiensi serta memperluas jangkauan pasar (Radiansyah, 2022). Dalam konteks ini, keterampilan kewirausahaan tidak lagi menjadi pelengkap, melainkan kebutuhan mendesak agar mahasiswa mampu menciptakan peluang secara mandiri.

Kewirausahaan sejatinya tidak hanya sebatas mendirikan usaha, melainkan mencakup kemampuan berpikir kreatif, berinovasi, cepat beradaptasi, serta memiliki kecakapan dalam mengelola

dan memimpin. Mahasiswa dengan jiwa wirausaha cenderung lebih jeli dalam melihat peluang, berani mengambil risiko yang diperhitungkan, dan tangguh dalam menghadapi fluktuasi dunia bisnis. Mereka tidak hanya bergantung pada pekerjaan formal, tetapi juga berperan sebagai motor penggerak dalam menciptakan lapangan kerja. Kewirausahaan juga mencakup pengelolaan sumber daya secara inovatif, respons terhadap tantangan pasar, dan pembangunan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan, khususnya di era digital (Yulianda et al., 2021).

Pendidikan kewirausahaan di perguruan tinggi memainkan peran penting dalam mempersiapkan mahasiswa, baik dari segi teori maupun keterampilan praktis yang relevan dengan dunia kerja. Pendidikan ini mampu menumbuhkan minat mahasiswa untuk berbisnis, terutama jika sikap kewirausahaan dijadikan fondasi utama dalam proses pembelajarannya (Kusmintarti et al., 2017). Program-program seperti pelatihan, seminar, inkubasi bisnis, dan kolaborasi dengan pelaku industri menjadi wadah nyata untuk mewujudkan ide-ide kreatif yang berkelanjutan. Pemanfaatan teknologi digital juga menjadi bagian integral dalam pengembangan kewirausahaan. Mahasiswa dituntut menguasai platform digital seperti pemasaran online, e-commerce, hingga penggunaan kecerdasan buatan untuk menganalisis pasar dan tren konsumen. Strategi pemasaran digital memainkan peran penting dalam memperluas pasar dan memperkuat interaksi dengan konsumen (Jamiat & Supyansuri, 2020).

Kemampuan mengenali peluang bisnis potensial dipengaruhi oleh pemahaman terhadap tren industri, kecakapan analisis pasar, dan kesadaran terhadap risiko yang mungkin dihadapi. Oleh karena itu, keterampilan dasar dalam riset pasar menjadi penting agar mahasiswa dapat memahami kebutuhan pasar dan menyesuaikan ide bisnis dengan peluang yang ada. Pemahaman mengenai keunggulan kompetitif dan diferensiasi produk atau layanan menjadi bekal utama dalam menilai kelayakan peluang bisnis. Dengan strategi dan pemahaman yang tepat, mahasiswa dapat mengembangkan ide secara realistis dan menjadikannya solusi yang relevan dan kompetitif.

Pendidikan kewirausahaan membantu mahasiswa dalam mengasah kemampuan mengenali serta memanfaatkan peluang bisnis dengan tepat. Pemberdayaan masyarakat memiliki peran sentral dalam mendukung pertumbuhan ekonomi kreatif melalui optimalisasi potensi lokal yang berkelanjutan (Habib, 2021). Program seperti webinar, inkubasi bisnis, dan mentoring yang melibatkan akademisi dan pelaku industri menjadi sarana strategis dalam membentuk pola pikir kewirausahaan mahasiswa. Pembelajaran berbasis proyek dan studi kasus nyata terbukti efektif dalam memberikan pemahaman langsung terhadap dinamika pasar. Akses terhadap big data, analitik pasar, dan e-commerce mempermudah mahasiswa membaca tren, memahami perilaku konsumen, dan mengevaluasi potensi pasar (Rifai et al., 2022).

Media sosial dan berbagai platform digital memungkinkan mahasiswa menguji ide bisnis, membangun jejaring, serta memperoleh umpan balik dari calon pelanggan. Media sosial berperan besar dalam pengembangan usaha melalui peningkatan jangkauan informasi dan efektivitas komunikasi (Herdiyani et al., 2022). Mahasiswa tidak hanya memperoleh teori, tetapi juga pengalaman langsung dalam mengembangkan bisnis. Maka dari itu, mereka harus mampu menganalisis peluang, menyusun strategi matang, dan mengelola sumber daya dengan baik. Kreativitas, riset pasar yang kuat, serta dukungan mentor menjadi kunci dalam mewujudkan potensi menjadi usaha nyata yang berkelanjutan.

Kewirausahaan turut mendorong pertumbuhan ekonomi nasional dan menjadi lahan subur untuk inovasi. Wirausaha tidak hanya menawarkan kemandirian finansial, tetapi juga memberikan dampak sosial yang lebih luas (Hasibuan et al., 2021). Mahasiswa yang berani terjun ke dunia usaha sedang membangun masa depannya sekaligus turut serta menyelesaikan tantangan ekonomi bangsa. Di era digital, teknologi membuka peluang lebih luas untuk memulai usaha dengan model bisnis yang efisien dan inovatif. Dukungan teknologi digital sangat penting dalam penguatan strategi pemasaran dan perluasan pasar (Rahman & Nurdian, 2021).

Mahasiswa dituntut untuk berpikir strategis dan menciptakan diferensiasi agar usaha mereka bisa bersaing dengan pelaku lain yang lebih mapan. Pengembangan keterampilan kewirausahaan sejak dini dapat memperkuat daya tahan generasi muda dalam menghadapi dinamika bisnis (Avianti &

Pitaloka, 2024). Keunikan produk dan pemahaman terhadap manajemen risiko serta strategi pemasaran sangat penting untuk keberlangsungan usaha (Sari et al., 2021).

Hambatan psikologis seperti kurangnya kepercayaan diri dan ketakutan akan kegagalan sering menjadi kendala awal. Selain itu, keterbatasan akses terhadap sumber daya dan teknologi juga menghambat mahasiswa. Namun, berbagai strategi seperti pelatihan, seminar, dan mentoring dapat membantu mengatasi hambatan tersebut. Pemasaran digital kini menjadi elemen vital karena mampu menjangkau konsumen secara luas dan efisien (Hendarsyah, 2020).

Webinar menjadi metode tepat untuk membekali mahasiswa dalam mengenali peluang usaha di tengah keterbatasan sumber daya. Kewirausahaan sosial juga berperan dalam pemberdayaan masyarakat dan pembangunan yang berkelanjutan (Darwis et al., 2021). Mahasiswa diajak memahami pasar, tren industri, serta menilai risiko dan potensi bisnis. Dengan pendekatan sistematis, ide abstrak dapat menjadi rencana usaha yang realistis. Pelatihan kewirausahaan memberikan kontribusi penting dalam membentuk jiwa usaha dan membantu mahasiswa menghadapi tantangan yang mungkin muncul (Mukrodi et al., 2021). Secara keseluruhan, webinar tentang identifikasi peluang bisnis meningkatkan pemahaman dan membentuk pola pikir kewirausahaan yang adaptif dan inovatif. Dengan keterampilan yang matang, mahasiswa siap menciptakan peluang kerja baru yang berdampak positif bagi dirinya dan masyarakat.

## **Metode**

Kegiatan ini ditujukan kepada mahasiswa semester 6 Universitas Negeri Makassar yang sedang menempuh mata kuliah Kewirausahaan. Selain itu, kegiatan ini relevan dengan semangat program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM), karena mendorong kemandirian, kreativitas, dan pengalaman nyata dalam membangun usaha. Ke depan, kegiatan serupa dapat diarahkan menjadi bagian dari program inkubasi atau proyek mandiri mahasiswa dalam skema MBKM kewirausahaan.

Peserta berasal dari berbagai latar belakang akademik lintas fakultas, dengan ketertarikan dan kebutuhan dalam mengembangkan ide usaha mandiri sebagai bekal menghadapi dunia kerja maupun wirausaha setelah lulus. Sebagian besar peserta berasal dari latar belakang ekonomi menengah ke bawah, sehingga wirausaha dipandang sebagai alternatif karier yang realistis. Meskipun akses teknologi cukup memadai, pemanfaatannya untuk bisnis masih terbatas. Kultur kampus mulai mendorong kewirausahaan, namun keberanian untuk memulai usaha secara mandiri masih perlu ditingkatkan.

Metode pelaksanaan program pengabdian ini mengedepankan pendekatan partisipatif dan berbasis praktik, dengan tujuan untuk membantu mahasiswa mengasah kemampuan dalam mengenali peluang bisnis secara lebih efektif dan kontekstual. Kegiatan dimulai dengan sesi sosialisasi yang membahas pentingnya kewirausahaan sebagai respon terhadap tantangan ekonomi dan ketatnya persaingan di dunia kerja. Pada tahap ini, mahasiswa diperkenalkan dengan perkembangan tren bisnis terkini dan didorong untuk lebih peka terhadap potensi peluang yang ada di sekitar mereka.

Selanjutnya, diselenggarakan webinar interaktif yang dirancang untuk membekali mahasiswa dengan keterampilan dasar dalam analisis peluang bisnis. Materi pelatihan mencakup teknik analisis pasar, pemetaan kebutuhan konsumen, serta pengenalan terhadap pola persaingan dan tren dalam industri. Untuk memperkuat pemahaman, mahasiswa juga diajak mengkaji studi kasus yang relevan dengan kondisi pasar saat ini, sehingga mereka dapat belajar dari contoh nyata. Sebagai bagian dari kegiatan praktik, mahasiswa melakukan simulasi pengembangan ide bisnis, mulai dari identifikasi peluang hingga penyusunan konsep usaha yang lebih terstruktur. Melalui proses ini, peserta tidak hanya belajar secara teori, tetapi juga mengalami secara langsung bagaimana sebuah peluang bisa dikembangkan menjadi gagasan bisnis yang potensial.

Program dilanjutkan dengan sesi evaluasi yang bertujuan untuk melihat sejauh mana peserta sudah memahami dan berkembang dalam mengenali serta mengelola peluang bisnis. Evaluasi dilakukan melalui diskusi kelompok dan wawancara individu, sehingga diperoleh gambaran menyeluruh mengenai efektivitas metode yang diterapkan selama program. Refleksi dari peserta juga menjadi bahan penting dalam merancang kegiatan serupa di masa mendatang agar lebih tepat sasaran. Pendekatan ini

diharapkan bisa mempersiapkan mahasiswa lebih baik untuk terjun ke dunia usaha, membentuk pola pikir wirausaha yang fleksibel, dan mendorong mereka untuk mulai merintis usaha secara mandiri. Saputra, Mahaputra, dan Maharani (2023) juga menekankan bahwa jiwa kewirausahaan sangat penting untuk membangkitkan motivasi dan minat seseorang dalam berwirausaha. Faktor-faktor seperti rasa percaya diri, kreativitas, dan keberanian mengambil risiko jadi kunci utama sukses dalam menjalankan usaha. Dalam kegiatan pengabdian ini, tim pelaksana menyelenggarakan webinar interaktif bertajuk "*Identifikasi Peluang Bisnis: Strategi Membangun Usaha Mandiri Bagi Mahasiswa*". Kegiatan tidak hanya bersifat umum, tetapi juga menekankan pada penerapan metode konkret dalam proses identifikasi peluang usaha. Materi utama yang disampaikan mencakup tiga pendekatan utama:

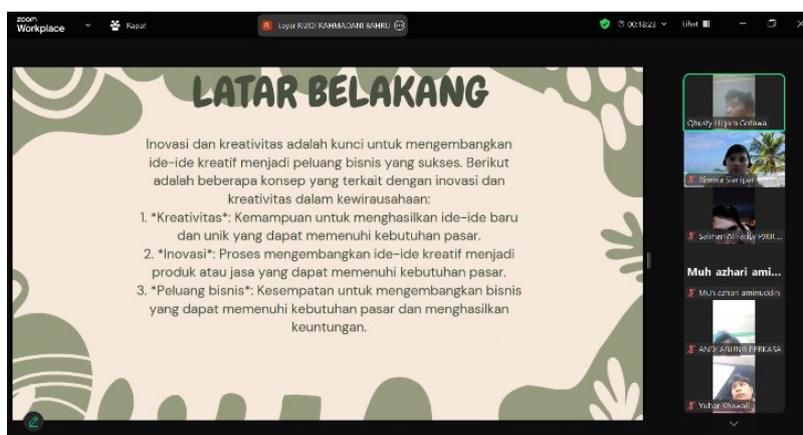
1. Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) – digunakan untuk membantu peserta memahami potensi diri dan tantangan lingkungan yang relevan dengan ide bisnis mereka.
2. Business Model Canvas (BMC) – peserta dibimbing menyusun rancangan bisnis sederhana, khususnya dalam mengidentifikasi segmen pelanggan, nilai tawar produk, dan kanal distribusi.
3. Analisis Tren Pasar – peserta diajak mengamati perkembangan kebutuhan dan perilaku konsumen pasca-pandemi serta peluang bisnis digital berbasis kebutuhan lokal mahasiswa.

Kegiatan dirancang dengan proporsi sekitar 40% materi teoritis dan 60% praktik aplikatif. Sesi awal difokuskan pada pemahaman konsep dasar kewirausahaan seperti analisis SWOT dan Business Model Canvas, sementara sebagian besar waktu dialokasikan untuk latihan penyusunan rencana bisnis, diskusi kelompok, dan sesi bimbingan ide usaha. Penekanan pada aspek praktis bertujuan membekali mahasiswa dengan keterampilan langsung yang dapat diterapkan di luar forum pelatihan.

## Hasil dan Pembahasan

### 1. Penguatan Kompetensi Kewirausahaan Mahasiswa Melalui Pendekatan Inklusif dan Partisipatif dalam Webinar Bisnis

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini mendapat tanggapan yang sangat positif dari mahasiswa yang terlibat. Berdasarkan hasil evaluasi, sebagian besar peserta menunjukkan peningkatan pemahaman dalam mengidentifikasi peluang bisnis serta menyusun strategi awal untuk memulai usaha. Selama sesi webinar berlangsung, mahasiswa tampak aktif berdiskusi dan antusias dalam menggali berbagai ide bisnis yang relevan dengan minat dan keterampilan mereka masing-masing. Menariknya, beberapa peserta bahkan berhasil mengembangkan ide usaha yang lebih konkret setelah mendapatkan bimbingan dan masukan dari para mentor. Pendekatan partisipatif dalam kegiatan ini tercermin dari keterlibatan aktif mahasiswa dalam diskusi, latihan mandiri, dan penyusunan rencana bisnis. Selama sesi, mahasiswa mengembangkan berbagai ide usaha berdasarkan konteks masing-masing, dan tercatat lebih dari sepuluh ide usaha dikembangkan secara mandiri dan didiskusikan dalam forum kelompok.



Gambar 1. Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan  
Sumber: Penulis, 2025

Selain itu, umpan balik dari peserta menunjukkan bahwa mereka merasa lebih percaya diri dalam menyampaikan ide setelah sesi berlangsung, dan sebagian besar menyatakan kegiatan ini membantu mereka memahami proses awal memulai usaha secara nyata. Kegiatan ini diikuti oleh peserta dengan latar belakang yang beragam, termasuk mahasiswa perempuan dan mahasiswa dari kelompok ekonomi kurang mampu. Selama pelaksanaan, panitia memastikan akses yang setara, termasuk penggunaan platform digital yang ramah perangkat mobile serta penyampaian materi yang mudah dipahami lintas latar belakang. Diskusi kelompok juga dirancang inklusif agar setiap peserta merasa aman dan didengar, tanpa memandang gender atau latar sosial. Hal ini menunjukkan komitmen kegiatan terhadap prinsip kesetaraan dan partisipasi yang adil dalam pendidikan kewirausahaan.

Evaluasi dilakukan dengan memperhatikan tiga aspek utama, yaitu kemampuan peserta dalam mengidentifikasi peluang usaha, kualitas dan kelengkapan rencana bisnis yang disusun, serta tingkat partisipasi dalam diskusi dan sesi pendampingan. Berdasarkan laporan dan tugas yang dikumpulkan, sekitar 80% peserta mampu mengidentifikasi peluang usaha yang relevan dan memiliki potensi untuk dikembangkan. Selain itu, 60% dari peserta telah menyusun konsep bisnis yang lebih terstruktur dan menunjukkan kesiapan untuk diwujudkan secara nyata. Partisipasi aktif juga terlihat meningkat selama kegiatan berlangsung, baik dalam diskusi kelompok maupun dalam penyampaian ide-ide bisnis secara terbuka.

Temuan ini menunjukkan bahwa kegiatan ini berhasil meningkatkan kesadaran dan pemahaman mahasiswa terhadap pentingnya kewirausahaan sebagai alternatif karier. Pendekatan yang digunakan, yaitu pembelajaran berbasis praktik, diskusi kolaboratif, serta pendampingan oleh mentor, terbukti efektif dalam membekali peserta dengan keterampilan dasar dalam merancang dan memulai usaha. Ke depannya, program serupa disarankan untuk dilanjutkan dengan cakupan materi yang lebih mendalam, terutama pada aspek pengelolaan bisnis, strategi pemasaran digital, serta perencanaan pengembangan usaha jangka panjang. Dengan demikian, mahasiswa tidak hanya mampu memulai usaha secara mandiri, tetapi juga memiliki bekal yang cukup untuk mempertahankannya dan mengembangkannya secara berkelanjutan.

Meskipun mayoritas peserta menunjukkan peningkatan pemahaman, sekitar 40% mahasiswa belum mampu menyusun rencana bisnis yang terstruktur. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain keterbatasan pengalaman berwirausaha, belum menguasai alat bantu seperti Business Model Canvas, serta waktu pelaksanaan yang terbatas sehingga pendampingan belum optimal. Selain itu, beberapa peserta masih kurang percaya diri dalam mengembangkan dan menyampaikan ide usahanya. Kondisi ini menunjukkan perlunya pendalaman materi dan tindak lanjut berupa sesi mentoring atau program lanjutan agar pemahaman dapat berkembang menjadi keterampilan yang aplikatif.

Materi kewirausahaan dalam kegiatan ini juga diarahkan pada potensi lokal yang dapat dikembangkan oleh mahasiswa, seperti peluang usaha di bidang agribisnis kampus, produk ekonomi kreatif berbasis budaya daerah, serta jasa pendukung sektor pariwisata lokal. Dengan pendekatan ini, mahasiswa tidak hanya belajar merancang usaha secara umum, tetapi juga diajak mengenali potensi sekitar sebagai sumber inspirasi bisnis yang relevan, berkelanjutan, dan berbasis kearifan lokal.

## **2. Evaluasi dan Dampak Webinar Identifikasi Peluang Bisnis terhadap Peningkatan Kewirausahaan Mahasiswa**

Evaluasi program dilakukan untuk tahu sampai di mana kegiatan ini berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan mahasiswa dalam mengidentifikasi peluang bisnis. Proses evaluasi mencakup penyebaran kuesioner sebelum dan sesudah webinar, observasi langsung selama kegiatan berlangsung, serta analisis terhadap rencana bisnis yang disusun oleh peserta. Berdasarkan hasil pre-test, hanya sekitar 30% mahasiswa yang memahami konsep dasar dalam mengidentifikasi peluang bisnis dan memiliki gambaran awal tentang bagaimana memulai usaha. Namun, setelah mengikuti rangkaian webinar ada kemajuan yang cukup berarti. Dari hasil tes akhir, terlihat bahwa sekitar 85% peserta mampu mengenali peluang usaha yang sesuai dengan minat dan keterampilan mereka.

Observasi selama kegiatan juga mengungkapkan adanya peningkatan partisipasi aktif

mahasiswa dalam diskusi, serta tumbuhnya rasa percaya diri dalam mengemukakan dan mengembangkan ide bisnis. Sebanyak 75% peserta menyatakan bahwa sesi praktik dan diskusi kelompok memberikan kontribusi besar terhadap pemahaman materi yang disampaikan. Dalam hal penyusunan rencana bisnis, 60% mahasiswa mampu merancang konsep usaha secara lebih terstruktur, mencakup penentuan target pasar, strategi pemasaran, hingga perkiraan kebutuhan modal awal. Meski demikian, masih terdapat sejumlah peserta yang mengalami kesulitan dalam menyusun strategi bisnis secara realistis, khususnya pada aspek manajemen keuangan dan pemasaran digital.

Hasil evaluasi juga mengidentifikasi sejumlah tantangan yang dihadapi mahasiswa, antara lain minimnya pengalaman di dunia usaha, keterbatasan akses permodalan, dan rendahnya pemahaman terhadap strategi pemasaran yang efektif. Untuk memperkuat evaluasi kegiatan, digunakan juga data primer berupa tanggapan langsung dari peserta. Salah satu peserta menyampaikan, *“Saya jadi lebih paham bagaimana menyusun rencana bisnis dari ide kecil yang awalnya saya anggap tidak potensial.”* Peserta lain mengatakan, *“Pendampingan selama webinar membantu saya lebih percaya diri menyampaikan ide usaha di depan orang lain.”*

Testimoni ini menunjukkan bahwa kegiatan tidak hanya meningkatkan pemahaman, tetapi juga mendorong keberanian dan kesiapan dalam memulai usaha secara nyata. Oleh karena itu, ke depan diperlukan program lanjutan yang berfokus pada aspek teknis seperti pengelolaan keuangan, pemasaran berbasis digital, serta strategi ekspansi bisnis agar ide-ide yang dimiliki mahasiswa dapat benar-benar direalisasikan. Secara umum, kegiatan ini memberikan dampak positif dalam meningkatkan kesadaran mahasiswa terhadap pentingnya kewirausahaan sebagai salah satu alternatif karier masa depan. Melalui pendekatan praktis dan studi kasus yang relevan, mahasiswa menjadi lebih mudah memahami langkah-langkah awal dalam membangun usaha. Harapannya, program ini dapat menjadi fondasi bagi pengembangan ekosistem kewirausahaan mahasiswa yang lebih berkelanjutan. "Sejalan dengan hal tersebut, Sukirman (2017) menegaskan bahwa nilai dan semangat kewirausahaan memainkan peran penting dalam menumbuhkan kemandirian usaha. Hal ini terutama tercermin melalui sikap yang proaktif, inovatif, serta berorientasi pada peluang di tengah dinamika perubahan pasar.

Tabel 1. Hasil Evaluasi Kegiatan

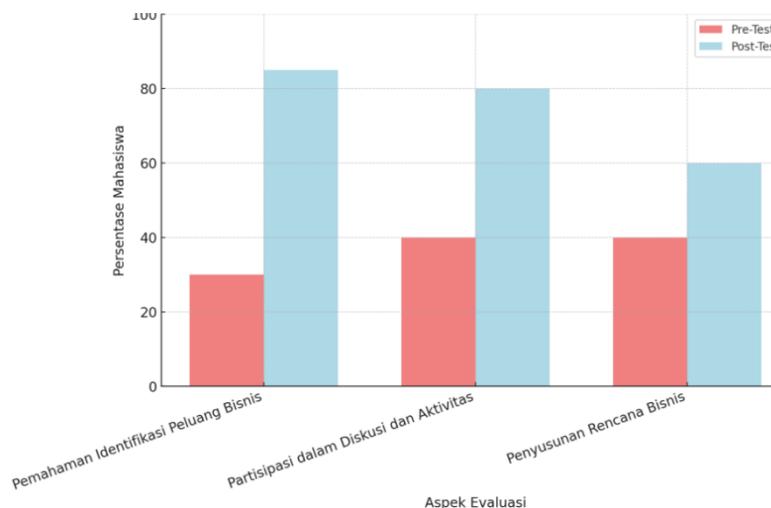
Aspek Evaluasi	Hasil Pre-Test	Hasil Post-Test	Catatan
Pemahaman tentang identifikasi peluang bisnis	30% mahasiswa memahami konsep dasar	85% mahasiswa mampu mengidentifikasi peluang usaha yang sesuai	Peningkatan signifikan setelah webinar
Partisipasi dalam diskusi dan aktivitas	Rendah, sebagian besar pasif	Aktif, mahasiswa lebih percaya diri menyampaikan ide	Sesi praktik dan diskusi kelompok efektif
Penyusunan rencana bisnis	40% mahasiswa belum memiliki konsep yang jelas	60% mahasiswa mampu menyusun konsep bisnis yang lebih terstruktur	Kendala utama: strategi pemasaran dan keuangan
Tantangan utama	Kurangnya pengalaman bisnis, keterbatasan modal	Masih terdapat kendala dalam strategi pemasaran digital dan analisis keuangan	Perlu program lanjutan untuk aspek teknis bisnis
Rekomendasi	Kurangnya pemahaman tentang pengelolaan bisnis	Program lanjutan diperlukan untuk mendukung realisasi bisnis	Fokus pada aspek pemasaran digital dan keuangan

Sumber: Penulis, 2025

Tabel 1 di atas menyajikan hasil evaluasi kegiatan webinar “Identifikasi Peluang Bisnis” yang diikuti oleh mahasiswa. Evaluasi dilakukan berdasarkan lima aspek utama, yaitu pemahaman tentang identifikasi peluang bisnis, partisipasi dalam diskusi dan aktivitas, penyusunan rencana bisnis, tantangan utama yang dihadapi peserta, serta rekomendasi pengembangan program. Pada tahap pre-test, hanya 30% mahasiswa yang memahami konsep dasar identifikasi peluang usaha. Namun, setelah pelaksanaan webinar, persentase tersebut meningkat menjadi 85%, menunjukkan adanya peningkatan pemahaman yang signifikan. Hal serupa terjadi pada partisipasi mahasiswa, di mana sebelumnya cenderung pasif, menjadi lebih aktif dan percaya diri dalam menyampaikan ide setelah kegiatan berlangsung.

Dalam aspek penyusunan rencana bisnis, sebelum mengikuti webinar, 40% mahasiswa belum memiliki konsep yang jelas. Setelah pelatihan, 60% peserta mampu menyusun rencana bisnis yang lebih terstruktur. Namun, kendala tetap ditemukan, terutama dalam hal strategi pemasaran dan manajemen keuangan. Tantangan utama yang diidentifikasi adalah kurangnya pengalaman bisnis serta keterbatasan dalam penggunaan strategi pemasaran digital dan analisis keuangan. Oleh karena itu, rekomendasi yang dihasilkan menekankan perlunya program lanjutan yang berfokus pada aspek teknis, khususnya dalam hal pemasaran digital dan pengelolaan keuangan, agar mahasiswa dapat merealisasikan ide bisnis mereka secara berkelanjutan. Tabel ini menjadi bukti bahwa pendekatan praktis dan interaktif dalam pelatihan mampu memberikan dampak positif terhadap kesiapan kewirausahaan mahasiswa.

Sesuai dengan hasil yang diperoleh dan pembahasan yang telah disampaikan, ada beberapa saran yang dapat dijadikan acuan untuk meningkatkan efektivitas kewirausahaan sosial dalam upaya pemberdayaan masyarakat. Pertama, dukungan dari pemerintah dan lembaga terkait perlu diperkuat, baik melalui kebijakan yang kondusif maupun fasilitasi akses terhadap permodalan dan pelatihan keterampilan yang relevan bagi wirausahawan sosial. Dukungan ini sangat penting untuk memastikan bahwa inisiatif kewirausahaan sosial memiliki landasan yang kuat dan berkelanjutan. Kedua, kolaborasi antara kalangan akademisi, pelaku usaha, serta komunitas lokal perlu terus didorong. Sinergi ini dapat menghasilkan inovasi yang lebih tepat sasaran, berbasis pada kebutuhan nyata masyarakat, serta mendorong terciptanya ekosistem kewirausahaan sosial yang lebih inklusif. Ketiga, pemanfaatan teknologi digital perlu dioptimalkan, baik supaya jangkauan pasar meluas dan operasional jadi lebih efektif, maupun memperkuat strategi pemasaran usaha sosial di era transformasi digital saat ini. Terakhir, membangun kesadaran dan meningkatkan partisipasi masyarakat dalam kegiatan kewirausahaan sosial menjadi hal yang tidak kalah penting.



Gambar 2. Hasil Evaluasi Workshop Identifikasi Peluang Bisnis  
Sumber: Penulis, 2025

Gambar 2 menunjukkan hasil evaluasi workshop Identifikasi Peluang Bisnis yang membandingkan persentase mahasiswa dalam tiga aspek utama antara sebelum (pre-test) dan sesudah

(post-test) mengikuti kegiatan. Terlihat bahwa pada seluruh aspek yang diukur, terdapat peningkatan signifikan setelah workshop. Pada aspek pemahaman identifikasi peluang bisnis, hanya sekitar 30% mahasiswa yang memiliki pemahaman dasar sebelum kegiatan, namun meningkat tajam menjadi lebih dari 80% setelahnya. Ini menunjukkan efektivitas materi yang diberikan dalam meningkatkan literasi kewirausahaan mahasiswa.

Selanjutnya, pada aspek partisipasi dalam diskusi dan aktivitas, peningkatan juga terlihat jelas. Sebelum workshop, tingkat partisipasi mahasiswa cukup rendah, sekitar 40%, namun meningkat menjadi lebih dari 80% setelah sesi interaktif dilakukan. Sementara pada aspek penyusunan rencana bisnis, peningkatan yang dicapai dari 40% ke 60% menunjukkan adanya perbaikan dalam kemampuan merancang usaha secara sistematis. Meskipun peningkatannya tidak sebesar dua aspek lainnya, hasil ini tetap mencerminkan keberhasilan workshop dalam membangun fondasi keterampilan bisnis mahasiswa. Gambar ini secara visual menegaskan bahwa pendekatan praktis dan berbasis partisipasi dalam workshop berperan penting dalam penguatan kapasitas kewirausahaan mahasiswa.

Dengan keterlibatan aktif berbagai pihak dan strategi yang tepat, program pemberdayaan masyarakat melalui kewirausahaan sosial dapat berjalan lebih berkelanjutan dan berdampak nyata dalam jangka panjang. Temuan dalam kegiatan ini menunjukkan efektivitas pendekatan webinar dalam konteks mahasiswa semester 6 yang sedang menempuh mata kuliah Kewirausahaan di Universitas Negeri Makassar. Namun, kesimpulan ini belum dapat digeneralisasi ke seluruh populasi mahasiswa, mengingat karakteristik peserta yang relatif homogen dan keterbatasan lingkup uji coba. Untuk memastikan validitas yang lebih luas, diperlukan replikasi kegiatan serupa di berbagai konteks dan kelompok mahasiswa yang berbeda.

## **Kesimpulan**

Kegiatan pengabdian melalui webinar tentang identifikasi peluang bisnis menunjukkan hasil yang positif untuk mengasah pemahaman dan keterampilan mahasiswa soal kewirausahaan. Mayoritas peserta menunjukkan peningkatan yang cukup berarti dalam mengenali dan menganalisis peluang usaha yang selaras dengan minat dan potensi diri mereka. Wawasan mereka terhadap strategi bisnis, tantangan yang mungkin dihadapi dalam memulai usaha, serta pentingnya adaptasi terhadap dinamika pasar juga semakin berkembang. Melalui proses pembelajaran yang berbasis praktik dan pendampingan langsung, mahasiswa tampak lebih percaya diri dalam mengembangkan ide bisnisnya.

Interaksi dengan mentor, diskusi kelompok, serta simulasi bisnis turut memperkuat kesiapan mereka dalam menapaki dunia wirausaha. Ini memperlihatkan kalau pendekatan yang diterapkan dalam program ini cukup efektif dan dapat menjadi model yang dapat diterapkan dalam kegiatan serupa di masa mendatang. Sebagai tindak lanjut, disarankan agar program semacam ini terus dikembangkan dengan menambahkan sesi mentoring yang lebih mendalam, serta membuka akses yang lebih luas terhadap jejaring bisnis dan peluang inkubasi usaha.

Kegiatan ini memberikan kontribusi dalam penguatan praktik kewirausahaan berbasis digital melalui pendekatan webinar yang aplikatif dan kontekstual. Temuan menunjukkan bahwa metode ini efektif sebagai langkah awal membangun kesadaran dan keterampilan dasar kewirausahaan di kalangan mahasiswa, terutama dalam konteks keterbatasan waktu, sumber daya, dan kebutuhan pembelajaran jarak jauh.

Artikel ini turut memperkaya literatur mengenai pemanfaatan webinar sebagai media pelatihan kewirausahaan berbasis praktik di era digital. Kegiatan ini selaras dengan Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs) poin 8: Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi, dengan mendorong mahasiswa untuk mengembangkan potensi kewirausahaan sebagai bentuk kemandirian ekonomi. Melalui pelatihan ini, peserta dibekali keterampilan dasar dalam merancang dan memulai usaha, yang secara langsung mendukung penciptaan lapangan kerja baru, inovasi ekonomi lokal, dan peningkatan produktivitas generasi muda.

## **Saran**

Melalui kegiatan ini, kami melihat antusiasme dan potensi besar dari para mahasiswa dalam menggali dan mengembangkan ide-ide bisnis. Namun, agar dampaknya lebih terasa dan berkelanjutan, kegiatan serupa sebaiknya tidak berhenti pada tahap pengenalan semata. Akan jauh lebih efektif jika ke depannya kegiatan ini dilengkapi dengan sesi praktik langsung, seperti menyusun rencana bisnis sederhana, latihan memasarkan produk secara digital, hingga simulasi pengelolaan keuangan usaha. Kami juga menyarankan adanya kolaborasi dengan pelaku usaha muda atau alumni yang telah merintis bisnis, agar mahasiswa bisa belajar langsung dari pengalaman nyata. Cerita dan perjalanan mereka bisa menjadi motivasi yang kuat dan membunai bagi peserta. Lebih dari itu, peran kampus sangat diharapkan dalam menyediakan ruang lanjutan seperti klinik kewirausahaan atau inkubator bisnis, agar ide-ide mahasiswa tidak hanya mengendap sebagai wacana, tetapi benar-benar bisa diwujudkan. Dengan pendekatan yang lebih mendalam dan berkesinambungan, kami yakin akan lahir lebih banyak mahasiswa yang mandiri, kreatif, dan siap bersaing di dunia usaha.

Webinar dipilih karena efisien secara waktu dan biaya, serta memungkinkan jangkauan peserta yang luas. Namun, pendekatan ini memiliki keterbatasan dalam aspek praktik langsung dan pendampingan intensif. Dibandingkan dengan model pelatihan seperti bootcamp atau program inkubasi, webinar cenderung kurang optimal dalam membangun keterampilan aplikatif dan keberlanjutan ide usaha. Oleh karena itu, meskipun webinar efektif sebagai pengantar dan pemantik minat, perlu dipadukan dengan metode lanjutan agar hasilnya lebih maksimal. Sebagai tindak lanjut, perlu disusun modul pelatihan khusus yang fokus pada aspek yang masih menjadi hambatan utama, seperti analisis biaya-manfaat, perencanaan keuangan sederhana, dan pemanfaatan platform digital untuk pemasaran. Materi lanjutan juga sebaiknya mencakup simulasi pengelolaan usaha dan strategi promosi berbasis media sosial, agar mahasiswa lebih siap dalam mengelola bisnis secara nyata dan berkelanjutan.

## **Ucapan terima kasih**

Terimakasih kepada tim dan peserta.

## **Daftar Pustaka**

- Avianti, W., & Pitaloka, E. (2024). Menanamkan jiwa kewirausahaan pada generasi muda: Pelatihan keterampilan kewirausahaan untuk ketahanan bisnis. *Jurnal Dharma Bhakti Ekuitas*, 9(1). <https://doi.org/10.52250/p3m.v9i1.772>
- Darwis, R. S., Miranti, Y. S., Saffana, S. R., & Yuandina, S. (2021). Kewirausahaan sosial dalam pemberdayaan masyarakat. *Focus: Jurnal Pekerjaan Sosial*, 4(2). <https://doi.org/10.24198/focus.v4i2.37495>
- Habib, M. A. F. (2021). Kajian teoritis pemberdayaan masyarakat dan ekonomi kreatif. *Journal of Islamic Tourism Halal Food Islamic Traveling and Creative Economy*, 1(2), 82-110.
- Hasibuan, A., Purnomo, A., Nurofik, A., Sudarso, A., Faried, A. I., Saputra, D. H., Aribowo, H., Soetijono, I. K., Simarmata, J., Hastuti, P., & Tasnim. (2021). *Kewirausahaan dan UMKM*. Retrieved from <http://books.google.co.id/books?id=AaXTDwAAQBAJ>
- Hendarsyah, D. (2020). Pemasaran Digital Dalam Kewirausahaan. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 9(1), 25-43. <https://doi.org/10.46367/iqtishaduna.v9i1.209>
- Herdiyani, S., Barkah, C. S., Auliana, L., & Sukoco, I. (2022). Peranan Media Sosial dalam Mengembangkan Suatu Bisnis: Literature Review. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 18(2), 103–121. <https://doi.org/10.26593/jab.v18i2.5878.103-121>
- Jamiat, N., & Supyansuri, C. (2020). Pemanfaatan Digital Marketing Pada Umkm Sukapura Dayeuhkolot Kabupaten Bandung. *ATRABIS Jurnal Administrasi Bisnis (e-Journal)*, 6(1), 1-15.
- Kusmintarti, A., Riawanti, N. I., & Asdani, A. (2017). Pendidikan kewirausahaan dan intensi kewirausahaan dengan sikap kewirausahaan sebagai mediasi. *Jurnal Riset dan Aplikasi: Akuntansi dan Manajemen*, 2(2). <https://doi.org/10.33795/jraam.v2i2.160>

- Mukrodi, M., Wahyudi, W., Sugiarti, E., Wartono, T., & Martono, M. (2021). Membangun jiwa usaha melalui pelatihan kewirausahaan. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, 1(1). <https://doi.org/10.37481/pkmb.v1i1.215>
- Radiansyah, E. (2022). Peran Digitalisasi Terhadap Kewirausahaan Digital: Tinjauan Literatur Dan Arah Penelitian Masa Depan. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 9(2), 828–837. <https://doi.org/10.35794/jmbi.v9i2.41351>
- Rahman, T., & Nurdian, Y. (2021). Pendampingan Pemanfaatan Teknologi Digital Untuk Meningkatkan Pemasaran Toko Roti Di Pabian Sumenep. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(3), 645–650. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v5i3.4727>
- Rifai, D., Fitri, S., Ramadhan, I. N., & Ramadan, R. (2022). Perkembangan Ekonomi Digital Mengenai Perilaku Pengguna Media Sosial Dalam Melakukan Transaksi. *ADI Bisnis Digital Interdisiplin Jurnal*, 3(1), 49–52. <https://doi.org/10.34306/abdi.v3i1.752>
- Salsabila, N., Fitri, C. A., Elycia, A. D., Pulungan, W. A., Rizkina, R., & Wahyuni, S. (2023). Pentingnya Keterampilan Kewirausahaan Dalam Pendidikan Anak Usia Dini. *Khirani: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 1(4), 231-237.
- Saputra, F., Mahaputra, M. R., & Maharani, A. (2023). Pengaruh jiwa kewirausahaan terhadap motivasi dan minat berwirausaha (Literature Review). *Jurnal Kewirausahaan dan Multi Talenta*, 1(1). <https://doi.org/10.38035/jkmt.v1i1.10>
- Sari, A. P., Kurniullah, A. Z., Purba, B., Lie, D., Fajrillah, F., Simarmata, H. M. P., Dewi, I. K., Mardia, M., Anggusti, M., Purba, P. B., Mastuti, R., & Sisca, S. (2021). *Kewirausahaan dan Bisnis*. Retrieved from <http://books.google.co.id/books?id=pyQXEAAAQBAJ>
- Sukirman, S. (2017). Jiwa Kewirausahaan dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha melalui Perilaku Kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 20(1), 113–131. <https://doi.org/10.24914/jeb.v20i1.318>
- Yulianda, A., Yaspita, H., & Dewi, K. (2021). *Manajemen Kewirausahaan*. Retrieved from <https://play.google.com/store/books/details?id=qGfEDwAAQBAJ>