

Aktivitas usaha yang dimaksud adalah mulai dari menciptakan suatu produk dalam bentuk jasa atau barang, mengelola dan mengembangkan suatu usaha hingga produk tersebut dijual kepada konsumen.

Kewirausahaan juga merupakan kemampuan untuk menggunakan kreativitas dan inovasinya dalam menciptakan sebuah bisnis baru. Juga merupakan ilmu yang mengajarkan untuk berfikir kritis dan bisa melihat peluang usaha yang ada, dan menggali bisnis ide-ide bisnis untuk diwujudkan dalam suatu bentuk usaha.

Sebelum memulai berwirausaha maka seseorang perlu mengetahui atau menambah pemahamannya tentang berwirausaha, agar dalam pelaksanaannya seseorang tidak salah dalam membuat keputusan. Demikian juga dengan para mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah UIN Sunan Ampel Surabaya. Mereka harus dibekali pengetahuan tentang berwirausaha agar mereka setelah lulus nanti mampu memilih wirausaha apa yang akan mereka tekuni.

Pengetahuan berwirausaha adalah segala sesuatu yang diketahui seseorang tentang berwirausaha. Setiap orang pasti punya pikiran, tapi hanya sedikit yang punya ide, sehingga dalam berwirausaha diperlukan pengetahuan. Ide-ide/gagasan yang kreatif dan inovatif dapat memunculkan suatu bentuk wirausaha yang terus aktual dan memiliki *trend* dalam kebutuhan konsumen.

Prodi Ekonomi Syariah UIN Sunan Ampel Surabaya membekali mahasiswanya untuk berwirausaha dengan memberikan pengetahuan melalui

mata kuliah kewirausahaan dan melakukan berbagai praktik kewirausahaan. Salah satu praktik kewirausahaan yang diajarkan dalam matakuliah kewirausahaan adalah *business day*.

Model *business day* yang diajarkan dalam matakuliah kewirausahaan adalah mahasiswa Ekonomi Syariah yang terdiri dari beberapa kelas dibentuk menjadi beberapa kelompok. Tujuannya untuk mencari ide atau mengkreasikan sesuatu hal yang baru dan unik untuk diciptakan atau dijual di lingkungan kampus Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

Sumber modal untuk membuat produk didapatkan dari sumbangan anggota kelompok. Produk tersebut dipasarkan untuk dijual di *stand* yang telah disediakan oleh pihak prodi Ekonomi Syariah. Biasanya mahasiswa tidak hanya berjualan di *stand*, tetapi perwakilan dari beberapa kelompok memasarkannya dengan cara berkeliling di seluruh lingkungan kampus UIN Sunan Ampel Surabaya. Hal tersebut dimaksudkan agar mahasiswa fakultas lain yang tidak mendatangi *stand* juga bisa membeli produk yang dijualnya.

Dengan strategi pemasaran yang seperti itu, maka produk yang dijual lebih banyak yang laku. Ketika produk yang dijualnya banyak diminati oleh konsumen dan semua yang dijual laku di pasarkan, maka kemungkinan mahasiswa yang menjual tersebut mendapatkan keuntungan.

Untuk mendapatkan keuntungan suatu perusahaan harus mampu memahami perilaku konsumen untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Perilaku konsumen adalah kegiatan seseorang dalam membeli dan

Ketiga, setelah ditemukan dan disepakati anggota kelompok tentang produk yang ingin dibuat, maka anggota kelompok mengumpulkan modal untuk membuat produk tersebut. Biasanya modal didapatkan dari sumbangan anggota kelompok.

Keempat, ketika proses penciptaan atau pembuatan selesai. Produk tersebut dipasarkan untuk dijual di *stand* yang telah disediakan oleh pihak prodi Ekonomi Syariah. Biasanya mahasiswa tidak hanya berjualan di *stand*, tetapi perwakilan dari beberapa kelompok memasarkannya dengan cara berkeliling di lingkungan kampus UIN Sunan Ampel. Hal tersebut dimaksudkan agar mahasiswa fakultas lain yang tidak mendatangi *stand* juga bisa membeli produk yang dijualnya. Dengan strategi pemasaran yang seperti itu, maka produk yang dijual lebih banyak yang laku. Ketika produk yang dijualnya banyak diminati oleh konsumen dan semua yang dijual laku di pasarkan, maka kemungkinan mahasiswa yang menjual tersebut mendapatkan keuntungan.

Kelima, setelah *business day* selesai dilakukan, mahasiswa membuat laporan mengenai usaha yang lakukannya selama *business day*. Laporan tersebut memuat tentang modal yang dikeluarkan, keuntungan (jika untung), kerugian (jika rugi), dan semua hal yang berkaitan dengan usahanya selama *business day*.

3. Memiliki semangat (*spirit*)
4. Komitmen (*committed*)

B. Analisis Dampak *Business Day* Pada Motivasi Berwirausaha Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah UIN Sunan Ampel Surabaya

Motivasi merupakan istilah yang menunjuk pada seluruh proses gerakan, termasuk situasi yang mendorong, dorongan yang timbul dalam arti diri individu. Sedangkan makna dari kewirausahaan adalah kegiatan seseorang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha tanpa meliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Jadi, motivasi berwirausaha merupakan dorongan yang menyebabkan seseorang untuk melakukan suatu kegiatan berwirausaha.

Motivasi sangatlah penting dalam memulai sesuatu, termasuk memulai untuk berwirausaha. Kita harus memahami dan mengenal apa yang menjadi motivasi atau dorongan untuk memulai usaha serta bisa menjaganya dalam setiap tindakan-tindakan yang dilakukan.

Dalam berwirausaha peran motivasi, terutama motivasi untuk berhasil menjadi sangat penting. Sebab di dalam motivasi terdapat sejumlah motif yang akan menjadi pendorong (*drive/stimulus*) tercapainya keberhasilan. Apalagi di dalam motivasi berwirausaha diperlukan daya juang untuk sukses, mau belajar melihat keberhasilan orang lain, memiliki dorongan kuat untuk mengatasi semua kendala dalam berwirausaha. Pasalnya, keberhasilan

Surabaya yang telah mengikuti matakuliah kewirausahaan dan melakukan praktik *business day* telah mampu memotivasi mahasiswa untuk berwirausaha kedepannya. Karena dengan berwirausaha dapat memberikan manfaat bagi diri sendiri dan orang lain.

“Setelah mengikuti *business day* dalam matakuliah kewirausahaan cukup termotivasi untuk berwirausaha karena ingin bermanfaat bagi orang lain dan dengan berwirausaha dapat memberikan lapangan pekerjaan bagi orang lain. Juga dengan berwirausaha dapat mandiri, mendapatkan uang sendiri tanpa bergantung pada orang lain.

Pengalaman yang di dapat mencari pangsa pasar yang tepat, yaitu melihat pesaing yang ada di sekitar, menentukan harga yang sesuai dengan biaya produksi serta sesuai dengan target pasar yang dituju”.

Alasan mengapa mahasiswa yang telah mengikuti matakuliah kewirausahaan dan melakukan praktik *business day* cukup termotivasi untuk berwirausaha karena dari *business day* tersebut mahasiswa dituntut untuk langsung mempraktikkan ide bisnisnya dan terjun langsung pada proses pembuatan dan penjualannya.

Mahasiswa juga termotivasi untuk berwirausaha karena masalah-masalah yang muncul dalam melakukan praktek berwirausaha (*business day*) membuat mahasiswa tertantang. Tantangan yang dimaksud adalah tantangan dari pesaing/competitor (kelompok lainnya) yang dapat memicu informan untuk lebih kreatif dan berusaha agar produk yang ditawarkan tetap laku terjual dalam *business day*.

Motivasi untuk berwirausaha dapat terbentuk karena dari mata kuliah kewirausahaan tersebut mahasiswa banyak mendapatkan pengalaman dari kegiatan tersebut.

Pengalaman yang didapatkan antara lain membuat produk yang unik dari produk lainnya agar diminati pasar, selalu kreatif dan inovatif agar tidak dapat dikalahkan oleh pesaing lainnya. Mempelajari langkah-langkah untuk memasarkan produk pada konsumen dengan membujuk/mempengaruhi konsumen agar mau membeli produk yang dijual dan promosi produk yang dilakukan dibuat semenarik mungkin juga tetap diimbangi kualitas produk yang bagus, belajar mengatur keuangan yang baik agar dapat diputar lagi untuk kebutuhan penjualan selanjutnya, serta membuat pembukuan agar dapat memonitor apakah usaha yang dijalankan untung, rugi, atau *stagnan*.

Selanjutnya Pengalaman yang juga didapatkan yaitu dapat membaca peluang pasar. Dengan cara melihat kebiasaan orang-orang yang ada di tempat yang akan didirikan usaha tersebut. Sehingga mengetahui target pasar yang akan dituju, pentingnya penetapan merk karena merk merupakan identitas produk agar dapat dikenal dan dipercaya oleh masyarakat, dan jika sudah dikenal produk yang dipasarkan tidak dapat diklaim oleh pihak lain.

Dengan adanya *business day* mahasiswa juga secara langsung belajar berinteraksi dengan konsumen dan memahami berbagai macam karakternya, serta bagaimana cara menghadapinya untuk memberikan pelayanan yang terbaik.

Peneliti juga memperoleh data dari informan mahasiswa prodi Ekonomi Syariah angkatan 2011, yaitu”

“Pengalaman yang diperoleh saat melakukan *business day* adalah mendapatkan ilmu tentang wirausaha, melatih kesabaran itu awal dari mendirikan sebuah suatu usaha karena masih mencari jati diri produk yang diinginkan konsumen. Sehingga tidak langsung mendapatkan keuntungan.

Belajar menghargai pendapat orang lain dalam kelompok, tali persahabatan dalam kelompok bertambah kental, dan memiliki rekan untuk berwirausaha selanjutnya”.

Salah satu mahasiswa prodi Ekonomi Syariah Rahman yang merupakan teman magang peneliti mengatakan “Sangat termotivasi untuk berwirausaha setelah melakukan *business day* karena dapat mengisi waktu luang, dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari dari penghasilan yang didapat dan membantu orang lain dengan memberikan lapangan pekerjaan”.

Mahasiswa juga belajar membentuk tim yang solid karena pada praktiknya *business day* tidak semudah yang dibayangkan. Tim yang solid adalah tim yang harus memiliki visi dan misi yang selaras. Belajar untuk disiplin, yaitu menjadikannya lebih menghargai waktu yang ada dan tidak menyianyikan waktu. Mendapatkan *link/channel* yang cukup banyak. Memiliki keberanian untuk menjalankan bisnis, maksudnya bisnis tidak hanya jadi wacana untuk direncanakan, tetapi sesegera mungkin untuk dijalankan. Karena dari semua itu akan belajar memulai satu langkah untuk menuju bisnis baru yang sukses dengan terus mengevaluasi bisnis yang dijalankan.

Setelah melakukan *business day* beberapa mahasiswa ada yang melanjutkan usahanya karena masih diminati produk yang dibuatkan dalam *business day*. Ada juga mahasiswa yang berhenti atau tidak melanjutkan usahanya. Dan setelah lulus dari bangku kuliah ingin bekerja terlebih dahulu untuk mengumpulkan modal, setelah itu berwirausaha. Serta juga terdapat mahasiswa yang tetap berwirausaha dengan memulai usaha baru sambil berkuliah yang berbeda dengan usaha sebelumnya di *business day*.

Ada tiga macam motivasi penting yang mempengaruhi seseorang untuk menjadi *entrepreneur* (motivasi berwirausaha), yaitu:

1. Penghasilan

Penghasilan adalah sesuatu yang diperoleh seseorang baik berupa uang maupun barang setelah melakukan pekerjaan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. *Entrepreneurship* dapat memberikan pendapatan *financial* yang tinggi sehingga dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Keinginan untuk memperoleh penghasilan itulah yang akan dapat menimbulkan (memotivasi) seseorang untuk menjadi pengusaha (*entrepreneur*).

2. Penghargaan (status sosial)

Manusia adalah makhluk yang mempunyai akal, pikiran, dan perasaan. Oleh sebab itu manusia merasa butuh dihargai dan dihormati oleh orang lain. Dengan menjadi *entrepreneur* atau wirausahawan, seseorang akan memperoleh popularitas tinggi, menjaga gengsi, dan menghindari ketergantungannya terhadap orang lain. Keinginan untuk

Keberhasilan demi keberhasilan yang diraih oleh seorang wirausaha menjadikannya pemicu untuk terus meraih sukses dalam hidupnya. Bagi mereka masa depan adalah kesuksesan yang harus dicapai dalam hidupnya

- d. Memiliki jiwa kepemimpinan (berani tampil beda dan berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan)

Kepemimpinan merupakan faktor kunci menjadi wirausaha sukses. Berani tampil kedepan menghadapi sesuatu yang baru walaupun penuh resiko. Keberanian ini tentunya dilandasi perhitungan yang rasional. Seorang yang takut untuk tampil memimpin dan selalu melemparkan tanggung jawab kepada orang lain, akan sulit meraih sukses dalam berwirausaha. Sifat-sifat tidak percaya diri, minder, malu yang berlebihan, tajut salah, dan merasa rendah diri adalah sifat-sifat yang harus ditinggalkan dan dibuang jauh-jauh pabila ingin meraih sukses dalam berwirausaha.

- e. Suka tantangan

Masyarakat mungkin sering membaca atau menyaksikan beberapa kasus mundurnya seorang manajer dari suatu perusahaan. Hal yang menyebabkan mereka hengkang dari perusahaannya dan meninggalkan kemapanan sebagai manajer, ternyata sebagian dari mereka merasa jenuh terus-menerus mengemban tugas rutin yang entah kapan berakhirnya. Mereka membutuhkan kehidupan yang lebih dinamis yang selama ini belum mereka dapatkan di perusahaan tempat mereka

bekerja. Akhirnya mereka menelusuri aktivitas seperti apakah yang dapat memuaskan kebutuhan mereka. Berwirausaha menjadi pilihan sebagian besar manajer yang sengaja keluar dari keamanan di perusahaannya.

Dari hasil penelitian ini mayoritas mahasiswa ingin menjadi menjadi seorang wirausaha. Walaupun sebagian dari mereka juga masih ada yang ingin menjadi karyawan terlebih dahulu untuk mengumpulkan modal, tetapi jangka panjangnya tetap memilih untuk berwirausaha.

Indikator dari mahasiswa yang termotivasi untuk berwirausaha setelah melakukan *business day* adalah mahasiswa tersebut melakukan hal-hal sebagai berikut:

1. Mahasiswa semangat untuk berwirausaha.
2. Mahasiswa melanjutkan usaha yang diciptakannya di *business day*.
3. Mahasiswa membuka usaha baru setelah lulus dari bangku kuliah.
4. Mahasiswa mampu menciptakan produk yang unik, kreatif dan mampu bersaing di pasaran.
5. Mahasiswa bekerja keras untuk mengumpulkan modal, agar bisa membuka usaha sendiri.
6. Mahasiswa mampu memanajemen sebuah usaha secara baik.
7. Mahasiswa menguasai manajemen pemasaran berdasarkan pengalamannya di kegiatan *business day*.