

ANALISIS HAMBATAN DAN TANTANGAN DALAM IMPLEMENTASI PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN

**Najmah Syahar Banu¹, Hartin Kurniawati² Jhody Purwanto, Rika Hanifah Harahap
Syifa Hannan, Deni Al Malikussholeh**

¹ Pendidikan Agama Islam, STAI Al-Hamidiyah Jakarta

Email: Syahban2054@gmail.com

²Pendidikan Agama Islam, STAI Al-Hamidiyah Jakarta

Email: adhe.hartin@gmail.com

Abstract

Entrepreneurship education is not only important to be taught theoretically, but it also needs to be implemented through direct practice so that students or educational participants can understand the realities of the business world. This study aims to analyze the obstacles and challenges in the implementation of entrepreneurship education through a case study of a business run by the researcher. The method used is qualitative research with a case study approach. The results show that the main obstacles include limited capital, lack of managerial experience, and difficulties in building marketing networks. Other challenges involve time management between academic activities and business operations, as well as the process of adapting to rapidly changing market dynamics.

Keywords : Entrepreneurship education, Obstacles and challenges, Case study

Abstrak

Pendidikan kewirausahaan tidak hanya penting diajarkan secara teori, tetapi juga perlu diimplementasikan melalui praktik langsung agar peserta didik atau pelaku pendidikan mampu memahami realitas dunia usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hambatan dan tantangan dalam implementasi pendidikan kewirausahaan melalui studi kasus pada usaha yang dijalankan oleh peneliti sendiri. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa beberapa hambatan utama meliputi keterbatasan modal, kurangnya pengalaman manajerial, serta kesulitan dalam membangun jaringan pemasaran. Tantangan lainnya mencakup manajemen waktu antara kegiatan akademik dan pengelolaan usaha, serta proses adaptasi terhadap dinamika pasar yang cepat berubah.

Kata Kunci : Pendidikan kewirausahaan, hambatan dan tantangan, studi kasus

PENDAHULUAN

Dalam kehidupan sehari-hari, masih banyak yang beranggapan bahwa berwirausaha hanya sebatas kegiatan usahawan atau wiraswasta. Padahal, konsep kewirausahaan jauh lebih luas. Ia mencakup berbagai aspek, termasuk dijadikan sebagai elemen penting dalam sistem

perekonomian serta kontribusinya terhadap pencapaian kesuksesan individu. Kewirausahaan tidak hanya mendukung pertumbuhan ekonomi, tetapi juga berfungsi sebagai instrumen sosial yang berpengaruh terhadap kehidupan masyarakat. (Sari dkk., 2024)

Kewirausahaan memiliki kontribusi yang sangat signifikan dalam kehidupan. Melalui kegiatan berwirausaha, seseorang dapat menggali berbagai ide dan inovasi baru dalam memanfaatkan sumber daya alam yang ada. Selain itu, kewirausahaan juga mencerminkan proses kreatif dalam menciptakan solusi atas permasalahan serta dalam mengenali dan memanfaatkan peluang untuk membangun. (Ezi angraini dkk., 2023) Pendidikan kewirausahaan merupakan upaya yang dilakukan oleh lembaga pendidikan untuk membekali peserta didik dengan pemahaman, nilai-nilai, semangat, serta sikap wirausaha. Tujuan pendidikan ini adalah untuk mempersiapkan peserta didik agar mampu menghadapi berbagai tantangan hidup serta menjadi pribadi yang mandiri, kreatif, dan inovatif. Dengan adanya pendidikan kewirausahaan, diharapkan dapat lahir para wirausahawan baru yang tangguh, berkarakter kuat, dan berkontribusi dalam meningkatkan taraf kehidupan masyarakat. (Kurniawan & Nurachadijat, 2023)

Salah satu tantangan terbesar dalam mengembangkan kewirausahaan terletak pada berbagai keterbatasan, seperti kesinambungan usaha yang belum terjamin, kurangnya modal produksi, keterampilan kerja yang masih terbatas, mutu produk yang belum optimal, akses pasar yang terbatas, serta minimnya peluang kemitraan. (Santosa, 2014) disamping banyak keuntungan dalam menjalankan usaha, terdapat hambatan dan tantangan yang harus di hadapai dalam berwirausaha yaitu, waktu dan tenaga yang diberikan sangatlah besar terutama pada awal perintisan, minimnya modal yang dimiliki, hal ini bisa membatasi jenis produk, kuantitas dan juga mempengaruhi strategi pemasaran yang bisa digunakan.

Dalam berwirausaha juga pastinya dibebankan tanggung jawab yang besar terhadap banyak pihak, terlebih jika memang sudah memiliki tim di awal perintisan usaha. Risiko gagal dan kehilangan usaha juga di sebabkan oleh banyak factor, seperti salah strategi atau kondisi eksternal yang tidak terduga (Slamet Ahmadi, 2022)

Menjalankan usaha bukanlah hal yang mudah. Para wirausahawan dihadapkan pada berbagai tantangan, mulai dari keterbatasan modal, persaingan pasar yang ketat, ketidakpastian ekonomi, hingga kesulitan dalam membangun jaringan dan mempertahankan loyalitas pelanggan. Memahami dan mampu mengatasi tantangan-tantangan ini menjadi kunci bagi keberhasilan dan keberlanjutan sebuah usaha.

Meskipun demikian, berbagai tantangan tersebut bukan menjadi alasan untuk menghindari dunia kewirausahaan. Justru, tantangan-tantangan inilah yang membentuk mentalitas tangguh dan karakter ulet seorang wirausahawan. Dalam menghadapi risiko kegagalan, seorang wirausahawan dituntut untuk mampu melakukan evaluasi, adaptasi, serta perencanaan ulang yang matang guna menjaga keberlangsungan usahanya. Hal ini menegaskan bahwa kewirausahaan bukan hanya tentang keberhasilan bisnis semata, tetapi juga merupakan proses pembelajaran berkelanjutan yang sarat akan nilai-nilai ketekunan, inovasi, dan kepemimpinan.

Wirausaha sangatlah memegang peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Melalui inovasi dan kreativitas, para wirausahawan mampu menghadirkan solusi atas berbagai kebutuhan dan permasalahan di masyarakat. Tidak hanya itu, wirausaha juga menjadi sarana bagi individu untuk mandiri secara finansial serta mengembangkan potensi diri. Oleh karena itu, menumbuhkan semangat kewirausahaan menjadi hal yang krusial dalam membentuk masyarakat yang produktif dan berdaya saing tinggi.

Oleh karena itu, penting untuk menciptakan ekosistem yang mendukung tumbuhnya semangat kewirausahaan, terutama di kalangan generasi muda. Lingkungan pendidikan, dukungan pemerintah, akses terhadap pendanaan, serta keterhubungan dengan jaringan usaha dan pelatihan keterampilan, menjadi faktor kunci dalam memperkuat fondasi kewirausahaan di Indonesia. Dengan kolaborasi antara berbagai pihak, kewirausahaan dapat berkembang sebagai solusi strategis dalam mengatasi pengangguran, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pendekatan ini dipilih untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai hambatan dan tantangan dalam implementasi pendidikan kewirausahaan berdasarkan pengalaman langsung peneliti dalam menjalankan usaha mandiri. Studi kasus dilakukan terhadap usaha yang dikelola sendiri oleh peneliti, sehingga data yang dikumpulkan bersifat kontekstual dan subjektif sesuai dengan realitas yang dihadapi di lapangan.

Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi observasi partisipatif, dokumentasi kegiatan usaha, dan refleksi pribadi peneliti selama proses menjalankan bisnis. Observasi

dilakukan secara langsung terhadap aktivitas operasional usaha sehari-hari, sementara dokumentasi mencakup catatan keuangan, strategi pemasaran, dan kegiatan produksi. Refleksi pribadi digunakan untuk menggali pengalaman, persepsi, serta penilaian terhadap berbagai tantangan yang muncul selama proses kewirausahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Gambaran Umum Praktik Usaha Sosis Gulung Mie

Usaha Sosis Gulung Mie merupakan usaha kuliner yang dikembangkan oleh mahasiswa sebagai bagian dari tugas kewirausahaan di salah satu perguruan tinggi STAI Al Hamidiyah Depok. Produk utama yang dijual adalah sosis gulung mie, sebuah inovasi makanan yang menggabungkan sosis yang dibalut dengan mie instan yang dicampur telur lalu hingga matang, disajikan dengan berbagai pilihan saus seperti sambal, mayones, saus tomat dan mentai. Makanan ini sangat digemari oleh kalangan mahasiswa dan pelajar karena harga yang terjangkau dan cita rasanya yang unik.

Usaha ini dimulai dengan modal awal sebesar Rp200.000, yang dikumpulkan dari patungan antar anggota kelompok. Modal ini digunakan untuk membeli bahan baku seperti mie instan, sosis, minyak goreng, saus, dan bahan kemasan. Tempat penjualan utama adalah memanfaatkan media sosial, seperti Instagram dan WhatsApp, untuk melakukan promosi. Strategi pemasaran ini mencakup sistem open PO, maksudnya Jualan dengan sistem open PO (pre-order) artinya penjual hanya akan membuat produk setelah ada pesanan dari pembeli, sehingga lebih hemat biaya dan menghindari risiko makanan tidak laku. Misalnya, saat menjual sosis gulung mie, Anda bisa mengumumkan di media sosial bahwa Anda membuka pemesanan hingga tanggal tertentu, lalu memproduksi sosis gulung mie sesuai jumlah pesanan yang masuk. Cara ini cocok untuk usaha rumahan karena bahan bisa dibeli sesuai kebutuhan, waktu produksi lebih terjadwal, dan tidak ada makanan yang terbuang. Selain itu, model open PO juga memberi kesan eksklusif dan bisa membuat pembeli merasa lebih tertarik karena jumlahnya terbatas.

Namun, selain faktor harga yang kompetitif, usaha ini juga didorong oleh keinginan untuk mengaplikasikan teori kewirausahaan yang diajarkan di kelas, mulai dari perencanaan usaha, pembuatan produk, pemasaran, hingga pengelolaan keuangan. Melalui usaha ini, mahasiswa tidak hanya belajar tentang pengelolaan modal tetapi juga keterampilan dalam menghadapi masalah yang muncul selama operasional usaha.

Strategi pemasaran yang efektif seringkali berfokus pada lokasi yang strategis dan daya tarik visual produk. Pemanfaatan media sosial juga menjadi peluang untuk memperluas jangkauan pasar dan membangun merek. Dari segi operasional, usaha ini relatif mudah dijalankan dengan modal dan peralatan yang tidak terlalu besar. Namun, pelaku usaha perlu memperhatikan kualitas bahan baku, kebersihan, dan keamanan pangan untuk menjaga kepercayaan pelanggan.

Usaha jualan sosis gulung mie memiliki potensi yang menjanjikan dengan target pasar yang jelas dan operasional yang relatif sederhana. Kunci keberhasilan terletak pada pemilihan lokasi yang strategis, kualitas produk yang terjaga, strategi pemasaran yang efektif, dan kemampuan untuk berinovasi dalam menghadapi persaingan.

Tantangan utama yang dihadapi adalah persaingan yang ketat dan perlunya inovasi yang berkelanjutan. Untuk tetap bertahan dan berkembang, pelaku usaha perlu terus berkreasi dalam variasi produk, strategi pemasaran, dan menjaga kualitas produk serta pelayanan.

2. Rencana Usaha

Berikut tabel perencanaan usaha

Komponen	Rincian
Nama Usaha	Gaumi Food
Produk	Sosis gulung mie dengan saus sambal atau saus mentai
Harga Jual	Rp 5000 original, Rp 8000 mentai
Tempat Penjualan	Pre-order via WhatsApp
Target Pasar	Umum
Metode Promosi	Story WA dan Broadcast WA
Modal Awal	Rp 50.000 (patungan anggota kelompok)

3. Biaya Produksi

Berikut tabel biaya oprasionalnya

Jenis biaya	Rincian
Sosis 50 pcs	35.000
Mie instan 10 pcs	40.000
Saus dan mayones	50.000

Minyak ikan	25.000
Telur	33.000
kemasan	50.000
Total Biaya	233.000

4. Omzet Usaha per Minggu

Minggu	Total Omzet (Rp)
Minggu 1	Rp 80.000
Minggu 2	Rp 75.000
Minggu 3	Rp 200.000
Minggu 4	Rp 350.000
Total	

5. Hambatan dan Tantangan

Usaha Sosis Gulung Mie yang dijalankan oleh mahasiswa tidak terlepas dari berbagai hambatan dan tantangan yang dihadapi selama proses operasional. Berikut adalah beberapa hambatan dan tantangan utama yang dihadapi:

1) Keterbatasan Modal

Modal yang terbatas menjadi salah satu kendala terbesar yang dihadapi dalam menjalankan usaha ini. Modal awal yang dikumpulkan hanya cukup untuk membeli bahan baku dalam jumlah terbatas, sehingga kapasitas produksi pun terbatas. Selain itu, mahasiswa juga kesulitan dalam mengalokasikan modal untuk perawatan dan pembelian perlengkapan usaha yang lebih mendukung, seperti meja dan alat masak yang lebih efisien.

2) Manajemen Waktu

Sebagai mahasiswa, kelompok ini memiliki keterbatasan waktu karena harus membagi waktu antara tugas kuliah dan menjalankan usaha. Hal ini mempengaruhi operasional usaha, terutama pada saat kegiatan kuliah atau ujian yang menyebabkan usaha tidak dapat berjalan optimal.

3) Keterampilan yang masih Kurang

Banyak anggota kelompok yang kurang berpengalaman dalam mengelola usaha, terutama dalam hal pengelolaan keuangan, pemasaran, dan pengaturan stok. Kesulitan dalam pembukuan dan penghitungan keuntungan menjadi salah satu masalah yang sering ditemukan, yang akhirnya mempengaruhi kelancaran operasional usaha.

4) Menjaga Kualitas Produk

Menjaga kualitas dan rasa produk setiap hari menjadi tantangan tersendiri. Mahasiswa harus memperhatikan kualitas bahan baku yang digunakan, seperti kesegaran sosis dan mie, serta teknik memasak yang dapat mempengaruhi cita rasa dan kepuasan pelanggan.

5) Keterbatasan Lokasi

Penjualan yang hanya dilakukan di depan kampus menjadi faktor yang terbatas dalam meraih pasar yang lebih luas. Cuaca yang tidak menentu juga mempengaruhi jumlah pembeli, terutama ketika hujan yang menyebabkan penurunan daya beli di area penjualan luar ruangan.

6. Pembelajaran dan Implikasi

Meskipun banyak hambatan dan tantangan yang dihadapi, pengalaman ini memberikan banyak pembelajaran penting bagi mahasiswa dalam menjalankan usaha. Berikut adalah pembelajaran yang didapatkan dan implikasi dari penelitian ini:

1) Penerapan Teori Kewirausahaan

Salah satu pembelajaran utama yang didapatkan mahasiswa adalah penerapan teori kewirausahaan dalam praktik nyata. Mereka belajar bagaimana merencanakan usaha, mengelola modal, merancang produk, serta mengatasi masalah yang muncul di lapangan. Proses ini memungkinkan mahasiswa untuk memahami betul prinsip-prinsip kewirausahaan, seperti pentingnya inovasi produk, manajemen biaya, dan strategi pemasaran yang efektif.

2) Pengelolaan Keuangan

Pengalaman langsung dalam mengelola keuangan usaha memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai pentingnya pencatatan keuangan yang rapi dan sistematis. Mahasiswa belajar untuk mencatat pengeluaran dan pemasukan dengan cermat, serta menghitung laba yang diperoleh setiap hari. Hal ini sangat penting untuk keberlanjutan usaha mereka di masa depan.

3) Kreativitas dan Inovasi

Dalam menghadapi persaingan yang ketat, mahasiswa diharuskan untuk lebih kreatif dalam menciptakan produk yang berbeda dari yang lain. Misalnya, dengan menambahkan berbagai varian rasa saus atau memilih bahan baku yang lebih berkualitas. Mahasiswa juga berinovasi dalam pemasaran, seperti memanfaatkan media sosial dan memberikan tester produk untuk menarik pelanggan.

4) Manajemen Waktu dan Kedisiplinan

Mengelola waktu antara kuliah dan usaha mengajarkan mahasiswa untuk menjadi lebih disiplin dan efisien. Mereka belajar untuk memprioritaskan tugas dan memastikan usaha tetap berjalan meskipun ada tantangan waktu yang harus mereka hadapi.

5) Pengembangan Karakter Wirausaha

Praktik usaha ini turut mengembangkan karakter wirausaha mahasiswa, seperti kemandirian, ketahanan mental, dan kemampuan untuk menghadapi risiko. Mereka belajar untuk tidak mudah menyerah meskipun menghadapi kegagalan dan kesulitan, serta terus berusaha memperbaiki kelemahan-kelemahan yang ada.

6) Kesadaran tentang Pentingnya Kolaborasi

Mengelola usaha ini dalam sebuah kelompok mengajarkan mahasiswa tentang pentingnya kerjasama tim. Setiap anggota kelompok memiliki peran dan tanggung jawabnya masing-masing, yang harus dijalankan dengan baik untuk mencapai tujuan bersama. Komunikasi yang baik antara anggota kelompok menjadi kunci sukses dalam usaha ini.

7) Tantangan dalam Mempertahankan Kualitas

Mahasiswa juga menyadari bahwa untuk menjaga pelanggan setia, mereka harus menjaga kualitas produk secara konsisten. Pembelajaran ini berimplikasi pada pentingnya standar operasional prosedur (SOP) yang jelas dalam memproduksi dan menyajikan produk.

KESIMPULAN

Praktik kewirausahaan yang dilakukan oleh mahasiswa melalui usaha Sosis Gulung Mie memberikan gambaran nyata tentang penerapan teori kewirausahaan dalam kehidupan sehari-hari. Usaha ini menunjukkan bahwa dengan modal terbatas dan strategi pemasaran sederhana seperti sistem pre-order dan promosi melalui media sosial, mahasiswa mampu menciptakan peluang bisnis yang menjanjikan. Tantangan utama yang dihadapi meliputi keterbatasan modal, manajemen waktu, kurangnya pengalaman, dan keterbatasan lokasi. Namun demikian, usaha ini berhasil memberikan banyak pembelajaran penting, seperti pengelolaan keuangan, pentingnya inovasi, manajemen waktu, serta pengembangan karakter dan kolaborasi dalam tim.

Secara keseluruhan, pengalaman ini membuktikan bahwa kewirausahaan bukan hanya tentang keuntungan finansial, tetapi juga merupakan sarana pembelajaran yang membentuk karakter tangguh, kreatif, dan adaptif pada mahasiswa. Kegiatan ini juga menegaskan pentingnya dukungan lingkungan pendidikan dalam menumbuhkan semangat wirausaha generasi muda sebagai bagian dari solusi peningkatan kesejahteraan masyarakat.

DAFTAR PUSTKA

- Ezi Angraini, Alzet Rama, Ganefri, Asmar Yulastri, & Badrul Anwar. (2023). *Entrepreneur Of Pastry Art* (Vol. 1).
- Kurniawan, J., & Nurachadijat, K. (T.T.). Implementasi Pendidikan Kewirausahaan Dalam Menumbuhkan Keterampilan Pada Peserta Didik Madrasah Ibtidaiyah.
- Santosa, I. (2014). Masalah Dan Tantangan Pengembangan Kewirausahaan Pada Kalangan Mahasiswa Di Indonesia. *Ajie*, 3(3), 203–207.
<https://doi.org/10.20885/Ajie.Vol3.Iss3.Art5>
- Sari, A. Q., Maria, V., Savitri, F. O., & Artafiyah, N. F. (2024). Dampak Dan Manfaat Pembelajaran Kewirausahaan Pada Siswa-Siswi Sma Di Kota Serang Dalam Kehidupan Modern Saat Ini. *Jamparing: Jurnal Akuntansi Manajemen Pariwisata Dan Pembelajaran Konseling*, 2(2), 580–589.
<https://doi.org/10.57235/Jamparing.V2i2.2954>
- Slamet Ahmadi. (2022). *Buku Ajar Kewirausahaan*. Ahlimedia Press.