

PELUNCURAN *CAMPUS MARKETPLACE* DALAM MENGEMBANGKAN KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA UNIVERSITAS

Nico Michael Bryan¹, Keni Keni²

¹Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: nico.115190349@stu.untar.ac.id

²Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: keni@fe.untar.ac.id

ABSTRACT

Marketplace has been the most visited place by people who like to shop online. Such opportunity has motivated marketplaces to improve by inviting sellers from various groups to do their business in the marketplace. In order to increase users' trading activities, Bhinneka.com has developed the campus marketplace program that offers universities to collaborate with Bhinneka.com to provide a business platform for students, lecturers, employees, and alumni. Bhinneka.com intends to improve the entrepreneurial spirit of students who want to start a business in a marketplace, as well as providing a learning place to help them reach their target market. Moreover, universities can implement this program as a marketing strategy to offer their product, such as digital products, competence training and testing, or merchandise. The launch of the Harberstore campus marketplace which was formed by Bhinneka.com to the Harapan Bersama Polytechnic in the Tegal area has been able to increase students' interest in entrepreneurship, increase knowledge about entrepreneurship and become a tool for micro small and medium enterprises in the Tegal area and its surroundings.

Keywords: *Campus Marketplace, Bhinneka.Com, College Student, Entrepreneurship*

ABSTRAK

*Marketplace telah berkembang menjadi tempat yang sering dikunjungi oleh masyarakat yang gemar berbelanja online. Peluang tersebut memotivasi marketplace untuk berkembang dengan mengajak penjual dari berbagai kalangan untuk berjualan di marketplace tersebut. Dalam upaya meningkatkan penggunaannya untuk terus berjualan dan berbelanja, Bhinneka.com menciptakan program *campus marketplace*, dimana universitas dapat berkerja sama dengan Bhinneka untuk menyediakan wadah bisnis untuk mahasiswa, dosen, pegawai dan alumni universitas. Melalui program tersebut, Bhinneka.com berupaya menumbuhkan jiwa wirausaha mahasiswa yang ingin membuka usaha melalui marketplace, sekaligus menjadi tempat belajar berwirausaha dan membantu mereka dalam menjangkau target pasar. Selain itu, melalui program *campus marketplace*, universitas dapat memasarkan produk, seperti produk digital berupa pelatihan dan tes keahlian, ataupun kajian dan produk fisik kampus, seperti *merchandise*. Peluncuran *campus marketplace* Harberstore yang dibentuk oleh Bhinneka.com kepada Politeknik Harapan Bersama di daerah Tegal telah mampu meningkatkan minat berwirausaha para mahasiswa, menambah pengetahuan tentang kewirausahaan dan menjadi wadah wirausaha UMKM di daerah Tegal dan sekitarnya.*

Kata Kunci: *Campus Marketplace, Bhinneka.Com, Mahasiswa, Kewirausahaan*

1. PENDAHULUAN

Kewirausahaan adalah ilmu yang mengkaji pengembangan semangat kreativitas untuk menghasilkan karya (Fahmi, 2013). Kewirausahaan berperan penting untuk dimiliki oleh berbagai kalangan, termasuk mahasiswa. Namun, tidak semua mahasiswa mempunyai wadah untuk mempelajari kewirausahaan, sehingga mahasiswa seringkali merasa kesulitan untuk mulai berwirausaha. Oleh sebab itu, Bhinneka.com mengembangkan program *campus marketplace* untuk menjadi wadah tersebut (Bhinneka, 2021).

Program *campus marketplace* memberikan kesempatan kepada mahasiswa yang ingin berwirausaha atau ingin belajar mengenai berwirausaha di *website marketplace* kampusnya sendiri. Program ini diharapkan bisa menjadi wadah digital untuk berwirausaha dan mahasiswa diharapkan bisa menciptakan ide yang baru untuk mengembangkan bisnis mereka ke berbagai *marketplace* yang lain. Program ini bisa menjadi sebuah tantangan hal baru bagi

para mahasiswa yang ingin terjun kedalam dunia *e-commerce* dan menjadi wirausahawan yang profesional di masa depan.

E-commerce adalah saluran online yang dapat dijangkau seseorang melalui komputer, yang digunakan oleh pebisnis dalam melakukan aktivitas bisnisnya dan digunakan konsumen untuk mendapatkan informasi dengan menggunakan bantuan komputer yang dalam prosesnya diawali dengan memberi jasa informasi pada konsumen dalam penentuan pilihan (Kotler & Armstrong, 2012).

Namun, permasalahan yang seringkali dihadapi pada program *campus marketplace* adalah pengalaman kewirausahaan mahasiswa yang masih minim atau pengalaman tersebut hanya bertujuan untuk menempuh mata kuliah kewirausahaan. Selain itu, mahasiswa belum mempunyai *supplier* dan tidak mempunyai ide untuk memasarkan produknya di *e-commerce*. Oleh sebab itu, kegiatan ini dilakukan untuk membantu menyelesaikan permasalahan tersebut.

Solusi Permasalahan

Solusi adalah cara atau jalan yang digunakan untuk memecahkan atau menyelesaikan masalah tanpa adanya tekanan (Munif Chatib, 2011). Untuk memecahkan suatu masalah, ada beberapa tahapan yang harus dilalui. Pertama kita perlu memahami masalah yang terjadi. Kemudian kita mencari fakta atau bukti tentang pertanyaan. Setelah itu, melakukan pemeriksaan atas latar belakang munculnya masalah tersebut. Setelah mengidentifikasi masalah dan konteksnya, kemudian dapat mempertimbangkan berbagai kemungkinan solusi yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah tersebut (Badri, 2017).

Dalam program ini, metode pemecahan masalah yang akan digunakan adalah melakukan pelatihan kewirausahaan melalui penyuluhan dan pengadaan *workshop* maupun seminar mengenai cara berjualan di *e-commerce* untuk mengenal program *campus marketplace* sehingga para mahasiswa maupun umkm bisa menjadi wirausaha yang profesional di masa depannya. Menurut Harsuko Riniwati (2016:152) "Pelatihan merupakan aktivitas atau latihan untuk meningkatkan mutu, keahlian, kemampuan dan keterampilan (dilakukan setelah dan selama menduduki jabatan atau pekerjaan tertentu)". Pemberian pelatihan bagi para mahasiswa dan umkm ini bisa melalui daring maupun luring. Dalam hal luring, para mahasiswa dan pelaku umkm bisa datang ke kantor bhinneka.com untuk diberikan pelatihan kewirausahaan secara langsung melalui program *campus marketplace* yang sedang diusung, mulai dari cara membuat akun, ide-ide produk, cara mencari *supplier* yang tepat hingga mengunggah produk-produk mereka agar dapat dilihat oleh para pembeli khususnya pembeli dari daerah Tegal dan Politeknik Harapan Bersama.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Mitra kegiatan ini adalah Politeknik Harapan Bersama yang berlokasi di Jl. Mataram No.9, Tegal, Jawa Tengah. Pada kegiatan ini, langkah pertama yang dilaksanakan oleh Bhinneka.com adalah mengadakan kerja sama dengan kampus untuk menyelenggarakan *campus marketplace*. Pembahasan mengenai kerja sama dilakukan dengan pimpinan dan dosen kampus yang dilaksanakan secara daring melalui Google Meet pada hari Selasa, 18 Januari 2022.

Pertemuan tersebut membahas tentang program *campus marketplace* dan Politeknik Harapan Bersama terhadap program tersebut, yaitu untuk membantu pertumbuhan ekonomi digital di daerah Tegal. Setelah pembahasan selesai dilakukan, kedua pihak menandatangani MoU dan MoA secara daring melalui *Google Meet* seperti yang dapat dilihat pada Gambar 1.

Gambar 1

Meeting kerja sama dengan Politeknik Harapan Bersama



Situs marketplace Harberstore

Setelah menandatangani perjanjian kerja sama, Bhinneka.com membuat situs marketplace milik Politeknik Harapan Bersama yang bernama Harberstore yang ditunjukkan pada Gambar 2.

Gambar

Tampilan campus marketplace Harberstore



Gambar 3

Poster campus marketplace Harberstore



Pendaftaran merchant Harberstore

Setelah membuat situs Harberstore, Bhinneka.com membuat poster untuk mengajak mahasiswa Politeknik Harapan Bersama mendaftar sebagai merchant di Harberstore. Poster tersebut ditunjukkan pada Gambar 3. Kemudian, tim merchant intern memproses mahasiswa yang sudah mendaftar. Jumlah mahasiswa yang mendaftar sebanyak 106, dan mahasiswa Politeknik Harapan Bersama terlihat sangat antusias untuk mulai berwirausaha melalui dengan mendaftarkan berbagai ide produk/ jasa.

Gambar 4

Poster sosialisasi merchant



Webinar marketplace Harberstore

Langkah selanjutnya adalah mengajak merchant untuk mengikuti webinar marketplace mengenai panduan membuat toko, upload produk, upgrade produk, kurir toko, dan kiat-kiat untuk berjualan dan mempromosikan produk atau jasa. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Jumat, 4 Maret 2022 dan dimulai pada pukul 14.00. Kegiatan ini dilakukan secara daring

melalui *Google Meet*. Setelah *webinar marketplace*, tim *merchant intern* membantu mahasiswa, mulai dari sudah *upload* produk, hingga *upgrade* toko, sehingga toko para mahasiswa bisa mempunyai kelengkapan untuk melancarkan kegiatan mereka dalam berwirausaha. Tim *merchant intern* juga membantu menyelesaikan keluhan mahasiswa, seperti pencairan dana yang tidak kunjung cair, masalah pengiriman, dan *upgrade* toko yang belum kunjung diterima.

Gambar 5

Kunjungan Politeknik Harapan Bersama ke kantor Bhinneka.com

Kunjungan Politeknik Harapan Bersama ke kantor Bhinneka.com

Pada tanggal 28 juni 2022, Politeknik Harapan Bersama melakukan kunjungan ke kantor pusat Bhinneka.com. Dalam acara tersebut, mahasiswa didampingi oleh dosen pembimbing, dosen pendamping dan Ketua Program Studi. Kemudian mahasiswa diajak untuk mengelilingi kantor Bhinneka.com dan diberikan sesi perkenalan mengenai Bhinneka.com.

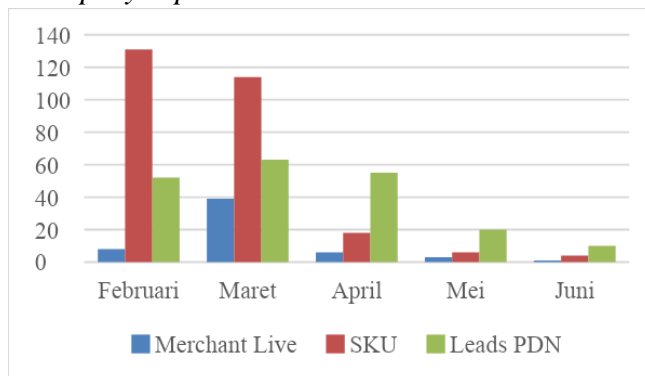
Selain itu, mahasiswa juga diberikan sesi materi sesuai dengan kelompok yang sudah dibagikan berdasarkan jurusan mahasiswa. Dalam acara ini, mahasiswa memperoleh banyak ilmu mengenai berwirausaha dan Harberstore. Acara tersebut bisa membuat mahasiswa mempunyai niat yang lebih untuk membuka toko di Harberstore dan lebih giat dalam berjualan dan mempromosikan produk dan jasa mereka.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang didapatkan dari kegiatan PKM ini adalah 57 *merchant*, 273 SKU, dan 200 *leads*. Hasil tersebut berkontribusi kepada Bhinneka.com dalam meningkatkan jumlah *merchant* di Bhinneka.com dan kepada mahasiswa Politeknik Harapan Bersama dalam meningkatkan pengalaman berwirausaha.

Gambar 6

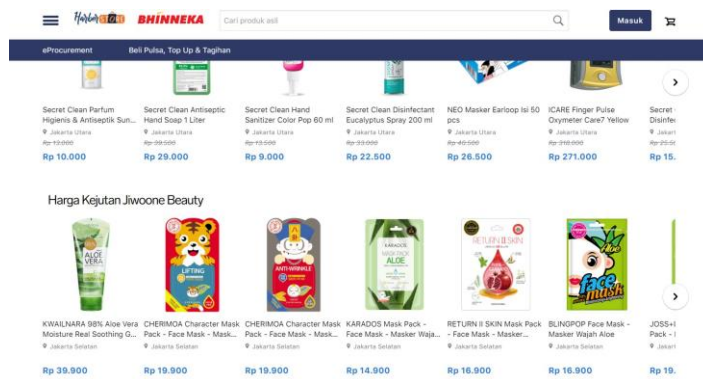
Hasil proyek per bulan



Selama kegiatan ini, tim *intern* melakukan evaluasi bersama mentor setiap bulannya mengenai hasil yang dicapai setiap bulan. Pada bulan Maret, tim *merchant intern* mencapai hasil yang maksimal karena terdapat banyak proyek yang perlu dikerjakan pada bulan tersebut.

Gambar 7

Produk Harberstore



Manfaat yang didapatkan oleh Politeknik Harapan Bersama adalah mahasiswa yang memiliki minat berwirausaha mulai mendapatkan semangat dan ilmu yang lebih lengkap mengenai kewirausahaan. Selain itu, Politeknik Harapan Bersama juga dapat memanfaatkan *campus marketplace* untuk pembinaan UMKM di Tegal dan sekitarnya. Sementara itu, Bhinneka.com mendapatkan manfaat berupa lebih banyak kampus yang berpartisipasi dalam program *campus marketplace*. Bhinneka.com juga bisa meningkatkan *awareness* masyarakat terhadap program *campus marketplace*, sehingga Bhinneka.com bisa dikenal secara lebih luas. Kemudian, program ini juga bisa meningkatkan jumlah pembeli dan penjual di Bhinneka.com, sehingga Bhinneka.com dapat memperoleh peningkatan pendapatan dan *traffic marketplace*.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kewirausahaan adalah ilmu yang mengkaji pengembangan semangat kreativitas untuk menghasilkan karya yang bermanfaat bagi diri sendiri dan masyarakat. Mahasiswa perlu mempelajari tentang kewirausahaan supaya mahasiswa dapat menciptakan peluang ataupun lapangan kerja.

Program *campus marketplace* di Politeknik Harapan Bersama telah dilaksanakan dengan baik. Program tersebut memberikan pengalaman bagi mahasiswa dan perusahaan untuk memperoleh pemahaman yang lebih lengkap mengenai kewirausahaan, baik dalam bentuk teori maupun praktik. Pemahaman mengenai kewirausahaan berperan penting supaya usaha yang dirintis bisa mencapai kesuksesan dan pada akhirnya dapat berkontribusi terhadap perekonomian negara.

Kegiatan ini menyarankan kegiatan PKM berikutnya untuk membina UMKM atau masyarakat melalui penyediaan wadah untuk melakukan aktivitas kewirausahaan dalam rangka meningkatkan lapangan pekerjaan dan pengembangan inovasi.

Ucapan Terima Kasih

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ketua Jurusan Manajemen dan Program Studi S1 Manajemen beserta jajaran serta perusahaan mitra yang telah memberikan kesempatan dalam mengikuti kegiatan MBKM. Disamping itu, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada Bapak Dr. Keni, S.E., M.M. sebagai mentor dalam kegiatan ini, dan pihak-pihak lain yang telah memberikan dukungan untuk kegiatan ini.

REFERENSI

- Bhinneka. (2021, Oktober 8). Berbagai Hal Menarik dari Program Campus Marketplace Bhinneka. Diakses dari <https://www.bhinneka.com/blog/hal-menarik-dari-campus-marketplace/>
- Fahmi, I. (2013). *Kewirausahaan, Teori, Kasus, dan Solusi*. Bandung: Alfabeta.
- Huda, B., & Priyatna, B. (2019). Penggunaan Aplikasi Content Manajemnt System (CMS) Untuk Pengembangan Bisnis Berbasis E-Commerce. *SYSTEMATICS*, 81-88.
- Chatib, M. (2011). *Gurunya Manusia*. Bandung: Kaifa Learning.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. (2012). *Principles of Marketing*. New Jersey: Prentice Hall.
- Abbasi, Badri. 2017. The Mediating Role of Buying Intention of New Clothing Buyers. *International Review of Management and Marketing*. Vol.7. No.1. Hal.26-33. ISSN : 2146-4405.
- Harsuko Riniwati. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia (Aktivitas Utama dan Pengembangan Sumber Daya Manusia)*. Penerbit UB Press. Malang