



PROBISMA: Menumbuhkan Wirausaha Muda Melalui Sosialisasi dan Sinergi Akademik Menuju Ekosistem Bisnis Mahasiswa di Perguruan Tinggi

Viktorianus Mahendra Da Lopez^{1*}, I Nyoman Arya Wiguna², Darwin Zebua³
^{1,2,3}Universitas Nusa Cendana

*E-mail: viktorianus.da.lopez@staf.undana.ac.id

Abstrak

Pada zaman modern dan keterbukaan seperti saat ini, membuat UMKM di Indonesia semakin bertumbuh dan bersaing, khususnya bagi usaha yang dilakukan oleh mahasiswa. Kegiatan sosialisasi PROBISMA (Prosedur Pengembangan Bisnis Mahasiswa) diselenggarakan sebagai langkah strategis untuk menumbuhkan semangat kewirausahaan di kalangan mahasiswa Program Studi Manajemen UNDANA. Sosialisasi ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman, kemampuan, kepercayaan diri, serta kemauan mahasiswa dalam memulai dan mengembangkan bisnis skala kecil berbasis panduan PROBISMA. Kegiatan ini melibatkan 45 mahasiswa dan turut menghadirkan dosen kewirausahaan serta calon tim inkubator bisnis. Hasil kuesioner menunjukkan bahwa lebih dari 85% peserta merasa kegiatan ini sangat bermanfaat dan memberi dorongan nyata untuk memulai usaha. Di sisi lain, keterlibatan dosen dan tim pendukung memperkuat landasan terbentuknya ekosistem wirausaha kampus yang berkelanjutan. Modul PROBISMA dipandang tidak hanya sebagai alat pembelajaran, tetapi juga sebagai panduan praktis dalam merancang, menjalankan, dan mengelola bisnis mahasiswa. Rekomendasi dari kegiatan ini mencakup pelatihan lanjutan dan pembentukan struktur inkubator sebagai bentuk dukungan konkret terhadap pengembangan ide bisnis mahasiswa di lingkungan perguruan tinggi.

Kata Kunci: PROBISMA; sosialisasi; kewirausahaan; prosedur bisnis

Abstract

In today's modern and open era, Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Indonesia continue to grow and compete, especially those initiated by university students. The PROBISMA (Student Business Development Procedure) socialization program was conducted as a strategic step to foster entrepreneurial spirit among students of the Management Study Program at UNDANA. This initiative aimed to enhance students' understanding, skills, confidence, and willingness to start and develop small-scale businesses based on the PROBISMA guideline. The activity involved 45 students and included entrepreneurship lecturers and the prospective business incubator team. Questionnaire results showed that more than 85% of participants found the activity highly beneficial and felt encouraged to start their own business ventures. On the other hand, the involvement of lecturers and support teams strengthened the foundation for building a sustainable campus entrepreneurial ecosystem. The PROBISMA module is viewed not only as a learning tool but also as a practical guide for planning, launching, and managing student businesses. The program's recommendations include follow-up technical training and the establishment of an incubator structure to support the development of student business ideas within the university environment.

Keywords: PROBISMA; socialization; entrepreneurship; business procedure



Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi-BerbagiSerupa 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).

PENDAHULUAN

Perkembangan era globalisasi saat ini membuka peluang bagi masyarakat untuk menjadi wirausaha mandiri dan harus menghadapi sejumlah tantangan yang dihadapi, terlebih dalam menghadapi kompleksitas persaingan, padahal bertumbuhnya UMKM merupakan penopang perekonomian Indonesia. Menurut Mahendra dan Aswami dalam (Sujana et al., 2023), aktivitas kewirausahaan juga berperan penting dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Peningkatan kualitas hidup melalui kegiatan berwirausaha harus didukung dengan adanya peningkatan ketrampilan, diantaranya kemampuan berpikir kreatif untuk menghasilkan berbagai ide yang dapat berkembang menjadi usaha yang , menguntungkan kemampuan berkomunikasi secara efektif untuk membuat produk atau layanan menarik hati pelanggan, kemampuan penggunaan teknologi untuk menjangkau pelanggan dari berbagai lokasi, kemampuan memproduksi suatu produk, memasarkan produk kepada pelanggan, dan membangun hubungan saling percaya dengan mereka (Hasibuan et al., 2023).

Perguruan tinggi tidak hanya bertanggung jawab untuk menghasilkan mahasiswa yang berkualitas akademik, tetapi juga bertanggung jawab secara strategis untuk membantu mahasiswa pendapatan sendiri melalui pengembangan sikap kewirausahaan. Khususnya di tengah tantangan yang muncul dalam lingkungan kerja yang semakin kompetitif, mahasiswa merupakan aset penting dalam memperkuat lingkungan kewirausahaan nasional. Namun, kurangnya pemahaman tentang tata kelola usaha yang sistematis menyebabkan banyak ide bisnis mahasiswa yang berpotensi gagal. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Husaini & Hutar, 2021), terdapat ada enam faktor internal yang menyebabkan kegagalan UMKM yaitu ketidakmampuan manajemen, kurangnya pengalaman berwirausaha, pengendalian keuangan yang buruk, usaha pemasaran yang buruk, pertumbuhan yang tidak terkendali, dan piutang usaha yang tidak dapat ditagih kepada pelanggan. Namun, lokasi bisnis adalah faktor luar yang menyebabkan kegagalan bisnis. Jadi, dapat disimpulkan bahwa baik faktor internal maupun eksternal dapat mempengaruhi kegagalan seorang pengusaha, terutama UMKM, dalam menjalankan suatu usaha.

Ketiadaan petunjuk yang jelas dan terstruktur tentang cara membangun dan mengelola bisnis adalah salah satu masalah yang sering terjadi dalam pengembangan bisnis mahasiswa,

khususnya di lingkungan Universitas Nusa Cendana. Oleh karena itu, diperlukan pedoman operasional yang dapat membantu dalam setiap tahapan pengembangan bisnis mahasiswa, mulai dari perencanaan hingga evaluasi, karena proses inkubasi ide bisnis seringkali berjalan tanpa arah yang jelas, rentan terhadap kegagalan, dan sulit untuk dinilai secara objektif. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan kesadaran akan pentingnya Standar Prosedur Operasi (SOP) dalam membangun bisnis mahasiswa, khususnya di lingkungan Universitas Nusa Cendana. Dengan menyusun dan menyebarkan prosedur operasi standar (SOP) dengan baik, diharapkan mahasiswa dapat mengembangkan bisnis mereka dengan lebih terarah, efektif, dan berkelanjutan. Selain itu, kegiatan ini merupakan bagian dari upaya institusi pendidikan tinggi untuk mendorong pembentukan ekosistem wirausaha muda yang tangguh dan siap berkompetisi di era ekonomi digital.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini melibatkan 45 mahasiswa yang berasal dari Program Studi manajemen Universitas Nusa Cendana. Untuk memastikan bahwa peserta memahami materi yang disampaikan, maka kegiatan ini menggunakan metode ceramah, praktik langsung, dan sesi diskusi untuk menggali permasalahan dari mahasiswa, terutama bagi mahasiswa yang pernah menjalankan suatu bisnis skala mikro. Kegiatan ini dilakukan di bulan Februari Tahun 2025. Tiga tahap utama yang dilakukan adalah tahap persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi.

Pertama, Tahap persiapan. Pada tahap ini, mahasiswa yang hadir diminta untuk menuliskan permasalahan-permasalahan yang pernah dihadapi ketika mereka mencoba menjalankan sebuah bisnis melalui form yang sudah disediakan. Selain itu, penyelenggara kegiatan menyiapkan sebuah modul dalam bentuk buku elektronik beserta slide presentasi yang akan dijelaskan kepada peserta yang hadir.

Kedua, Tahap Pelaksanaan. Pemateri memberikan penjelasan mengenai modul PROBISMA (Prosedur Pengembangan Bisnis Mahasiswa) kepada para mahasiswa, termasuk pengenalan umum mengenai bagaimana mengembangkan bisnis bagi UMKM, pengelolaan bisnis, *sharing* pengalaman bisnis bersama pemateri, melakukan diskusi terbuka dengan peserta, serta melakukan *sharing session* dengan metode *case study*. Studi kasus yang

diterapkan pada pembelajaran meningkatkan motivasi mahasiswa untuk belajar, mendorong mereka untuk berpartisipasi aktif dalam kegiatan diskusi, memungkinkan komunikasi dalam berbagai cara selama pembelajaran daring dan luring, dan menghasilkan kelas yang hidup (Marmoah, 2022). Pemateri (fasilitator) bertanggung jawab untuk mengatur dan mengevaluasi proses pembelajaran sehingga tujuan pembelajaran dapat dicapai sepenuhnya.

Ketiga, Tahap Evaluasi. Proses evaluasi dilakukan untuk mengetahui seberapa efektif sosialisasi dan seberapa baik peningkatan pemahaman peserta. Evaluasi dilakukan dengan menggunakan kuesioner kebermanfaatan yang dibagikan kepada peserta untuk mengukur tingkat pemahaman, kepuasan, dan efektivitas kegiatan sosialisasi dalam meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang prosedur pengembangan bisnis. Selain itu, diberikan kesempatan kepada peserta untuk memberikan umpan balik tentang pelaksanaan sosialisasi terkait modul PROBISMA, metode, dan aspek teknis lainnya.

Metode ini disusun secara terstruktur untuk membimbing mahasiswa dalam mengembangkan ide bisnis mereka hingga menjadi usaha yang layak dan berkelanjutan, dengan mengacu pada panduan dalam modul PROBISMA. Pendekatan evaluasi berbasis diskusi dan posttest digunakan untuk mengukur efektivitas pelatihan secara objektif, sehingga hasilnya dapat dijadikan acuan dalam penyempurnaan dan pengembangan program pelatihan serupa di masa mendatang."

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sosialisasi PROBISMA Untuk Meningkatkan Pengetahuan Mahasiswa

Salah satu tujuan dari sosialisasi PROBISMA (Prosedur Pengembangan Bisnis Mahasiswa) adalah untuk meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang proses sistematis yang diperlukan untuk membangun dan mengembangkan ide bisnis. PROBISMA adalah modul panduan operasional yang dimaksudkan untuk menghubungkan teori kewirausahaan dengan praktik di lapangan. Kegiatan ini memberikan penjelasan singkat tentang langkah-langkah penting dalam pengembangan bisnis, seperti menemukan peluang bisnis, membuat model bisnis, validasi ide, membuat rencana keuangan, strategi pemasaran, dan elemen keberlanjutan bisnis. Sebanyak 45 mahasiswa dari Program Studi Manajemen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusa Cendana terlibat secara aktif dalam kegiatan ini.

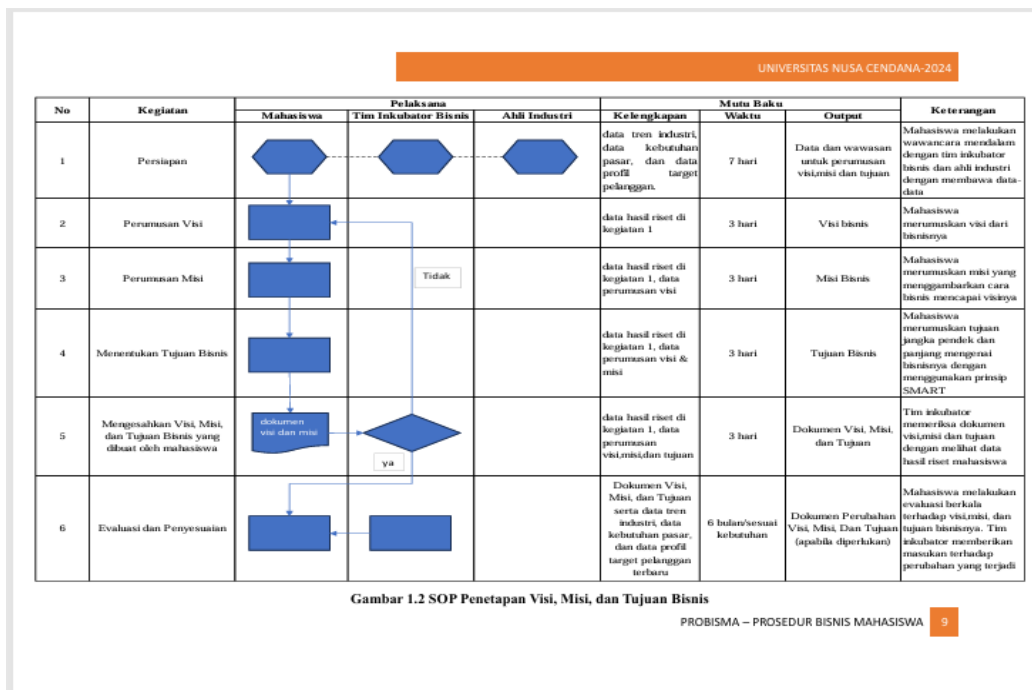
Kegiatan dimulai dengan penjelasan tentang sejarah pembentukan modul PROBISMA. Modul ini dibuat sebagai tanggapan atas kebutuhan jangka panjang untuk membantu dan membina mahasiswa yang memiliki minat dalam usaha. Modul ini tidak hanya berfungsi sebagai panduan teknis, tetapi juga menawarkan kerangka berpikir kewirausahaan yang dapat disesuaikan dengan perubahan zaman dan konteks lokal.



Gambar 1. Cover Depan Modul PROBISMA
(Sumber : Diolah oleh Penulis, 2025)

Mahasiswa tidak hanya mendapatkan pengetahuan dasar selama sesi ini, tetapi mereka juga terlibat dalam studi kasus singkat dari beberapa brand yang ada di Indonesia (pada sosialisasi ini, pemateri menggunakan studi kasus dari brand sepatu lokal Indonesia yaitu Ventela dan brand pakaian lokal dari Indonesia yaitu Erigo) dan gambaran simulasi dari proses brand-brand ini dalam mengimplementasikan prinsip-prinsip PROBISMA secara langsung. Hasil observasi dari kegiatan sosialisasi menunjukkan bahwa sebagian besar siswa menganggap kegiatan ini sangat membantu mereka memahami tahapan awal dan pertimbangan penting dalam merancang bisnis. Kerangka sistematis yang dapat mereka ikuti dan modifikasi sesuai kebutuhan masing-masing memperkuat pengetahuan mereka yang sebelumnya terbatas pada konsep umum. Penggunaan buku PROBISMA dan gambaran visual

dari alur proses setiap tahapan pengembangan yang telah disesuaikan dengan konteks lokal dan kebutuhan siswa mendukung kegiatan sosialisasi ini.



Gambar 2. Contoh SOP Dari Modul PROBISMA. (Sumber : Diolah Oleh Penulis,2025)

Sharing Session dan Pemberian Masukan Dari Pengalaman Berbisnis Mahasiswa

Setelah sesi sosialisasi, aktivitas dilanjutkan dengan sesi berbagi pengalaman, di mana mahasiswa dari berbagai latar belakang dan tingkat pengalaman dalam dunia bisnis berkumpul. Beberapa mahasiswa yang telah memiliki usaha rintisan, seperti usaha kuliner, *thrifting* (pakaian bekas), dan kerajinan tangan, membagikan cerita mereka mengenai proses awal membangun bisnis, tantangan yang dihadapi, serta cara mereka mengelola modal, pelanggan, dan pemasaran. Penulis berhasil mencatat beberapa pengalaman yang dialami mahasiswa pada Tabel 1.

Tabel 1. Permasalahan dan Kategori Permasalahan Yang Dihadapi Mahasiswa

Nama Mahasiswa	Ungkapan Permasalahan	Kategori Permasalahan
Maria Anaci Usfal (Usaha Kuliner)	"Waktu awal merintis, saya kesulitan mengatur modal karena bahan baku sering naik harganya, sementara penjualan belum stabil."	Permodalan
Ordin Toge Kore (Usaha Thrifting)	"Saya bingung cara menarik pelanggan baru lewat media sosial. Postingan saya sering sepi interaksi."	Pemasaran Digital

Januarius Sebo Thena (Kerajinan Tangan)	<i>"Awalnya saya cuma buat untuk hobi, tapi pas mulai jualan, saya kewalahan mengatur pesanan dan stok barang."</i>	Manajemen Operasional
Melati Lobo (Usaha Kuliner)	<i>"Pelanggan sering komplain soal waktu tunggu makanan. Saya belum tahu cara mengatur alur kerja di dapur yang efisien."</i>	Layanan Pelanggan & Operasional
Silvia Purba (Usaha Thrifting)	<i>"Saya pernah rugi karena beli stok pakaian yang ternyata tidak laku di pasaran. Saya belum tahu cara riset tren dengan baik."</i>	Riset Pasar & Pengelolaan Produk

Sumber: Diolah Oleh Penulis (2025)

Sesi ini berlangsung secara terbuka dan interaktif, memungkinkan peserta lain untuk bertanya, menanggapi, serta merefleksikan pengalaman yang dibagikan. Beberapa poin penting yang muncul adalah adanya kesenjangan antara semangat memulai usaha dengan kemampuan manajerial yang terstruktur. Banyak mahasiswa mengaku memulai usaha hanya bermodalkan intuisi dan pengalaman pribadi, tanpa panduan sistematis yang mendalam. Selain itu berdasarkan Tabel 1.1 diatas, terungkap bahwa beberapa mahasiswa mengalami permasalahan dalam hal permodalan, pemasaran digital, manajemen operasional, layanan pelanggan dan operasional, dan riset pasar serta pengelolaan produk.



Gambar 3. Diskusi Terbuka Dengan Para Peserta Sosialisasi (Sumber : Dokumentasi Penulis, 2025)

Dalam diskusi, fasilitator mendorong mahasiswa untuk melihat pengalaman-pengalaman tersebut sebagai bahan pembelajaran dan mengaitkannya kembali dengan prinsip-prinsip dalam modul PROBISMA. Beberapa masukan penting dari mahasiswa antara lain: perlunya pendampingan lebih lanjut dalam aspek keuangan dan pemasaran digital, serta

kebutuhan akan kolaborasi lintas prodi untuk memperkuat aspek teknis produk dan layanan. Sesi ini menunjukkan bahwa pembelajaran bersama dari pengalaman sebaya melalui studi kasus sangat efektif dalam meningkatkan kesadaran akan pentingnya perencanaan bisnis yang matang. Selain itu, kegiatan ini memungkinkan ruang diskusi yang lebih inklusif di mana mahasiswa yang belum memiliki usaha menjadi lebih termotivasi untuk menggunakan pengalaman nyata rekan-rekannya sebagai inspirasi untuk konsep mereka kedepan apabila ingin menjalankan bisnis berskala kecil.

Dalam sesi berbagi pengalaman tersebut, turut hadir dua fasilitator tambahan, yaitu I Nyoman Arya Wiguna dan Darwin Zebua, yang memberikan pandangan dan masukan berharga bagi mahasiswa. Sebelum kegiatan sosialisasi ini dilaksanakan, fasilitator pertama telah memberikan pengarahan kepada kedua fasilitator tambahan mengenai apa saja yang akan dilakukan dalam kegiatan sosialisasi ini dan peran kedua fasilitator dalam kegiatan ini.



Gambar 4. Fasilitator Pertama Memberikan Pengarahan Kepada Fasilitator Tambahan Mengenai Kegiatan Sosialisasi. (Sumber : Dokumentasi Penulis, 2025)

Pada sesi diskusi ini, fasilitator pertama I Nyoman Arya Wiguna, yang memiliki keahlian di bidang Sumber Daya Manusia (SDM), menekankan pentingnya pengelolaan tim dan pembagian peran kerja secara efektif, terutama bagi mahasiswa yang mulai melibatkan rekan atau karyawan dalam bisnis mereka. Ia juga menekankan perlunya membangun etos kerja dan komunikasi yang baik agar operasional bisnis berjalan lancar. Sementara itu, Darwin Zebua, yang merupakan spesialis di bidang keuangan, memberikan saran terkait pencatatan keuangan sederhana, manajemen arus kas, serta strategi pengelolaan modal agar

usaha mahasiswa tetap sehat secara finansial. Keduanya juga menggarisbawahi pentingnya mengikuti prosedur bisnis mahasiswa seperti penyusunan rencana bisnis, pendaftaran usaha di lingkungan kampus, dan pemanfaatan fasilitas inkubasi yang disediakan, agar pengembangan usaha mahasiswa lebih terarah dan berkelanjutan.

Evaluasi Kegiatan Sosialisasi

Untuk menilai tahapan evaluasi sebagai akhir dari sesi kegiatan sosialisasi, fasilitator membagikan kuesioner kebermanfaatan digunakan untuk mengetahui sejauh mana kegiatan sosialisasi tersebut meningkatkan pemahaman, kemampuan, kepercayaan diri peserta, serta kemauan peserta untuk kedepan bisa menjalankan suatu bisnis skala kecil dengan menggunakan modul/buku panduan mengenai prosedur pengembangan bisnis mahasiswa (PROBISMA). Hasil berikut dapat disampaikan:

Tabel 2. Item Pertanyaan Kuesioner Beserta Variabel

No.	Pernyataan	Variabel
1	Saya lebih memahami prosedur pengembangan bisnis mahasiswa setelah mengikuti kegiatan ini.	Pemahaman
2	Materi yang disampaikan membuat saya merasa lebih mampu memulai usaha kecil.	Kemampuan
3	Saya menjadi lebih percaya diri untuk mengembangkan ide bisnis saya setelah mengikuti sosialisasi.	Kepercayaan Diri
4	Saya berminat untuk menjalankan bisnis skala kecil menggunakan panduan dari buku PROBISMA.	Kemauan Berbisnis

Sumber: Diolah Oleh Penulis (2025)

Tabel 3. Hasil Pengisian Kuesioner Kebermanfaatan

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	Saya lebih memahami prosedur pengembangan bisnis mahasiswa setelah mengikuti kegiatan ini.	0	1	4	26	14
2	Materi yang disampaikan membuat saya merasa lebih mampu memulai usaha kecil.	0	2	6	24	13
3	Saya menjadi lebih percaya diri untuk mengembangkan ide bisnis saya setelah mengikuti sosialisasi.	0	1	5	23	16

4	Saya berminat untuk menjalankan bisnis skala kecil menggunakan panduan dari buku PROBISMA.	0	1	3	19	22
---	--	---	---	---	----	----

Hasil pengisian kuesioner kebermanfaatan menunjukkan bahwa dari 45 peserta menunjukkan bahwa kegiatan sosialisasi PROBISMA secara umum berhasil mencapai tujuannya untuk meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang prosedur pengembangan bisnis. Ini ditunjukkan oleh fakta bahwa empat puluh orang yang menjawab (sembilan puluh sembilan persen) memilih jawaban Setuju (S) atau Sangat Setuju (SS) pada pernyataan pertama. Kegiatan ini memberikan pengetahuan baru atau memperjelas pemahaman peserta tentang tahapan dan prosedur bisnis mahasiswa yang benar; hanya satu orang yang menyatakan tidak setuju, dan empat orang bersikap netral. Ini menunjukkan betapa baiknya materi yang disampaikan oleh fasilitator saat menjelaskan alur dan manfaat prosedur PROBISMA.

Hasil kegiatan sosialisasi ini juga sangat positif dalam hal meningkatkan kepercayaan diri dan kemampuan. Setelah mengikuti sosialisasi, 82% peserta merasa lebih mampu memulai usaha kecil, dan 87% merasa lebih percaya diri untuk mengembangkan ide bisnis. Angka-angka ini menunjukkan bahwa kegiatan tidak hanya informatif tetapi juga dapat memotivasi peserta. Metode penyampaian interaktif, penyampaian studi kasus dan sesi berbagi pengalaman antar mahasiswa yang menumbuhkan keyakinan bahwa siapa pun dapat memulai bisnis dari nol, sehingga hal ini dapat dilihat pada hasil pengisian kuesioner kebermanfaatan. Peserta tampaknya merasa lebih terlibat secara mental dan emosional karena fasilitator membuat suasana yang mendukung.

Terdapat satu aspek yang mencolok dari hasil pengisian kuesioner, yaitu pada aspek kemauan berbisnis. Sebanyak 91% peserta menyatakan siap dan berminat menjalankan usaha skala kecil menggunakan panduan dari buku PROBISMA. Ini menunjukkan bahwa kehadiran modul atau panduan tertulis sangat membantu mahasiswa dalam merencanakan langkah konkret bagi bisnis kecil mereka dimasa depan. Angka ini juga menunjukkan potensi besar dari kegiatan ini dalam menciptakan wirausaha muda di lingkungan kampus, khususnya di lingkungan Program Studi Manajemen UNDANA. Jika ditindaklanjuti dengan pendampingan yang berkelanjutan serta akses pada sumber daya seperti mentoring, pembiayaan, dan promosi, maka PROBISMA dapat menjadi fondasi kuat untuk membangun ekosistem

kewirausahaan mahasiswa yang berkelanjutan di lingkungan yang lebih besar, misalnya lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

Selain menyasar mahasiswa, sosialisasi PROBISMA juga dilakukan oleh fasilitator kepada dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan dan calon anggota tim inkubator bisnis yang akan segera dibentuk oleh Program Studi Manajemen, meskipun tidak dijadwalkan dalam rangkaian kegiatan. Langkah ini dilakukan dengan tujuan menciptakan ekosistem pengembangan bisnis mahasiswa yang lebih terorganisir dan berkelanjutan di mana semua pemangku kepentingan dapat bekerja sama. Dalam sesi ini, fasilitator memberikan penjelasan rinci tentang materi dan struktur modul PROBISMA. Fasilitator juga membahas peran strategis tim inkubator dan tim dosen kewirausahaan sebagai pembimbing, evaluator, dan fasilitator bisnis mahasiswa yang akan datang. Diharapkan bahwa komitmen awal ini akan menjadi fondasi kuat untuk membangun wadah inkubasi yang dapat membantu ide, mentoring, pasar, dan penguatan bisnis mahasiswa.

Dalam pertemuan ini juga, fasilitator memberikan gambaran dari hasil kuisisioner kebermanfaatan sebelumnya yang telah diisi oleh mahasiswa. Temuan ini menjadi indikasi kuat bahwa terdapat peluang besar tumbuhnya bisnis-bisnis baru di lingkungan Program Studi Manajemen apabila didukung dengan ekosistem yang tepat. Selain itu, fasilitator juga menyampaikan beberapa keluhan terkait bisnis yang sedang mereka jalankan. Program Studi Manajemen berada pada posisi yang strategis untuk melahirkan wirausaha muda yang tangguh dan relevan dengan kebutuhan zaman melalui kerja sama antara mahasiswa, dosen, dan tim inkubator yang akan dibentuk. PROBISMA telah berkembang menjadi alat utama yang bukan hanya berfungsi sebagai modul pembelajaran tetapi juga sebagai alat kerja yang membantu siswa membimbing dari tahap konsep hingga implementasi praktis di lapangan. Ke depan, temuan kuisisioner ini akan menjadi dasar untuk rencana lanjutan yang mencakup pelatihan lanjutan, inkubasi, dan kerja sama dengan bisnis atau lembaga pembiayaan untuk mendukung keberlanjutan usaha mahasiswa.



Gambar 5. Sosialisasi Hasil Tindak Lanjut Kepada Tim Dosen Kewirausahaan dan Calon Tim Inkubator Bisnis di lingkungan Program Studi Magister Manajemen.
(Sumber : Dokumentasi Penulis, 2025)

KESIMPULAN

Kegiatan sosialisasi PROBISMA yang berhasil dilakukan oleh fasilitator bagi mahasiswa di lingkungan Program Studi Manajemen memberikan manfaat baik bagi mahasiswa dan pemangku kepentingan lainnya. Kegiatan ini tidak hanya membantu mahasiswa memahami prosedur pengembangan bisnis, tetapi juga meningkatkan kemampuan mereka, kepercayaan diri, dan keinginan untuk memulai usaha skala kecil berbasis panduan PROBISMA. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebagian besar peserta siap untuk memulai kewirausahaan dengan modul yang disusun dengan baik dan praktis.

Kegiatan ini juga merupakan kesempatan yang strategis untuk memperkenalkan gagasan PROBISMA kepada dosen kewirausahaan dan tim inkubator bisnis yang akan datang. Langkah ini penting sebagai fondasi awal untuk membangun ekosistem pengembangan bisnis mahasiswa yang terintegrasi di Program Studi Manajemen. Komitmen awal dosen dan rencana pembentukan tim inkubator memberikan peluang besar untuk mendampingi mahasiswa secara berkelanjutan dalam memulai dan mengembangkan bisnis mereka.

Oleh karena itu, sosialisasi PROBISMA bukan hanya acara untuk membagikan informasi, tetapi juga menjadi titik awal untuk gerakan kewirausahaan kampus yang terarah dan berdampak nyata. Untuk mencapai keberhasilan ini, dukungan kelembagaan, penguatan

kurikulum kewirausahaan, dan kerja sama antar pemangku kepentingan akan sangat penting dalam membantu pengembangan bisnis mahasiswa kedepannya.

SARAN DAN UCAPAN TERIMA KASIH

Program harus dilengkapi dengan sesi pelatihan lanjutan yang lebih teknis dan praktis sebagai tambahan dari kegiatan sosialisasi PROBISMA. Ini dapat mencakup simulasi pitching, pelatihan dasar manajemen keuangan untuk mahasiswa, dan workshop tentang pembuatan rencana bisnis. Selain itu, tim inkubator bisnis di tingkat program studi harus segera dibentuk dengan struktur dan tugas yang jelas. Ini akan memungkinkan mahasiswa yang terinspirasi dari sosialisasi untuk terlibat secara langsung dalam seluruh proses, dari inkubasi ide hingga pembuatan bisnis. Kolaborasi aktif dengan lembaga pendanaan, pelaku usaha lokal, dan dosen kewirausahaan sangat penting untuk menciptakan ekosistem bisnis mahasiswa yang stabil dan sesuai dengan pasar.

Fasilitator ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada beberapa pihak diantaranya: 1) Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusa Cendana. 2) Mahasiswa Program Studi Manajemen yang telah meluangkan waktunya untuk kegiatan sosialisasi PROBISMA. 3) I Nyoman Arya Wiguna dan Darwin Zebua sebagai fasilitator tambahan dalam kegiatan sosialisasi yang telah menambah khasanah ilmu bagi para peserta sosialisasi. 4) Tim Dosen Kewirausahaan dan Calon Tim Inkubator Bisnis di lingkungan Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusa Cendana.

DAFTAR PUSTAKA

- Hasibuan, I. K., Amarisa, Y., Keling, M., & Nasution, Y. M. (2023). Pengembangan Keterampilan Kewirausahaan Pada Remaja Muda. *Sharing: Journal of Islamic Economics, Management and Business*, 2(2), 105–114. <https://doi.org/10.31004/sharing.v2i2.21486>
- Husaini, F., & Hutar, A. N. R. H. (2021). Analisis Faktor Kegagalan Wirausaha (Studi Kasus Pada Usaha Mikro, Kecil & Menengah). *Juremi: Jurnal Riset Ekonomi*, 1(1), 119–134. <https://doi.org/https://doi.org/10.53625/juremi.v2i1.2400>
- Marmoah, S.-. (2022). Manajemen Pembelajaran Berbasis Studi Kasus (Case Method). *Perspektif Ilmu Pendidikan*, 36(1), 86–92. <https://doi.org/10.21009/pip.361.10>
- Sujana, I. W., Malik, E., Zarlina, W. O. Al, & Saputra, E. (2023). Strategi Pengembangan Bisnis dan Wirausaha. *Communnity Development Journal Vol.4*, 4(5), 9963–9966.