

## Pendampingan Ekonomi Kreatif Wirausaha Gen Z

Akhmad Suharto<sup>1</sup>, Maheni Ika Sari<sup>2</sup> Retno Endah Supeni<sup>3</sup> Yusron Rozaid<sup>4</sup>  
Universitas Muhammadiyah Jember<sup>1)2)3)4)</sup>

Email: [akhmadsuharto@unmuhjember.ac.id](mailto:akhmadsuharto@unmuhjember.ac.id)<sup>1)</sup>, [maheni@unmuhjember.ac.id](mailto:maheni@unmuhjember.ac.id)<sup>2)</sup>,  
[retnoendahsupeni@unmuhjember.ac.id](mailto:retnoendahsupeni@unmuhjember.ac.id)<sup>3)</sup>, [yusronrozzaid@gmail.com](mailto:yusronrozzaid@gmail.com)<sup>4)</sup>

Diterima: Juni 2023 | Dipublikasikan: Agustus 2023

### Abstrak

*Program Kemitraan Masyarakat Stimulus dengan sasaran wirausaha mahasiswa yang merupakan bagian dari generasi Z ini dilaksanakan dalam rangka melakukan pendampingan berkelanjutan dari program MBKM di Prodi Manajemen FEB UM Jember. Program Kemitraan Masyarakat Stimulus dengan sasaran wirausaha mahasiswa ini akan dilaksanakan dengan tahapan-tahapan berikut: 1) Tahap persiapan memantau pengelolaan bisnis dan pencatatan transaksi keuangan "Ceko Apparel" dan "Alamama"; 2) Tahap pelaksanaan bisnis "Ceko Apparel" dan "Alamama" dilakukan oleh mahasiswa dan dosen pendamping memonitor jalannya usaha dan melakukan pengarahan dan evaluasi; 3) Pelaporan Kegiatan ( mahasiswa melaporkan perkembangan omzet, transaksi bisnis, proses produksi, marketing dan pelaporan keuangan ), dan dosen pendamping menyusun laporan pengabdian kemitraan masyarakat (wirausaha mahasiswa)*

**Kata Kunci :** Wirausaha Mahasiswa, Manajemen Bisnis Terpadu, Generasi Z

### Abstract

*The Stimulus Community Partnership Program with the target of student entrepreneurship was proposed in order to provide sustainable assistance from the MBKM program at the Management Department FEB UM Jember. The Stimulus Community Partnership Program with the target of student entrepreneurship will be carried out with the following stages: 1) The preparation stage for monitoring business management and recording financial transactions "Czech Apparel" and "Alamama"; 2) The stage of implementing the "Czech Apparel and "Alamama"" business is carried out by students and assistant lecturers monitoring the running of the business and conducting guidance and evaluation; 3) Activity Reporting (students report on the development of turnover, business transactions, production processes, marketing and financial reporting), and accompanying lecturers compile community partnership service reports (student entrepreneurship)*

**Keywords:** Student Entrepreneurship, Integrated Business Management, Z Generation

## Pendahuluan

Kebijakan Kampus Merdeka dan Merdeka Belajar sangat besar pengaruhnya pada perubahan wajah Pendidikan di Indonesia. Tak hanya menghapuskan Ujian Nasional (UN) untuk pendidikan dasar dan menengah, kebijakan ini juga mengubah proses perkuliahan di Perguruan Tinggi. Perkuliahan tak terpaku di satu Perguruan Tinggi, mahasiswa dapat kuliah di Perguruan Tinggi untuk mengambil mata kuliah yang diminatinya. Mahasiswa harus mulai terlibat dalam praktek di dunia bisnis dan dunia social sejak awal kuliah, ilmu teoretik yang didapatkan di bangku kuliah langsung dipraktekkan di dalam dunia kehidupan (Annas & Muhajir, 2022; Qomaruzzaman, 2021). Mahasiswa bisnis dan/atau produk pemberdayaan sosial budaya. Semuanya itu diharapkan dapat mengantarkan mahasiswa Indonesia menghadapi tantangan Abad 21 atau industri 4.0.

Kebijakan kampus merdeka ini membuka peluang langkah bijak untuk mengeliminir pengangguran. Program baru diluncurkan untuk meningkatkan kemandirian mahasiswa agar memiliki motivasi untuk menjadi wirausaha dan diharapkan mahasiswa setidaknya dapat menciptakan lapangan pekerjaan untuk diri sendiri tanpa harus bergantung pada orang lain. Hal ini selaras dengan rencana strategis pengabdian Universitas Muhammadiyah Jember bahwa pencapaian status sebagai *research university* akan ditandai oleh beberapa karakteristik salah satunya dosen maupun mahasiswa terlibat secara aktif dalam pengabdian . Adapun fokus pengembangan bidang unggulan pengabdian ini adalah pengembangan ekonomi kreatif berbasis potensi lokal dengan melakukan pendampingan sekelompok mahasiswa untuk mengembangkan dan mengelola sebuah usaha produksi produk “Ceko Apparel” dan “Alamama agar berkembang dengan baik dalam persaingan yang semakin ketat.

Pengembangan basis ekonomi mahasiswa saat ini merupakan salah satu kemerdekaan belajar yang diberlakukan oleh Program Studi Manajemen FEB UM Jember. Program ini memberikan peluang bagi mahasiswa untuk mengembangkan bakat dan minatnya di bidang bisnis. Proses berwirausaha ini dalam pembimbingan dosen selama satu semester yang harus memantau proses pengelolaan dari berbagai aspek baik manajemen sumber daya manusia, manajemen pemasaran , manajemen operasional maupun manajemen keuangan (Fitrihana et al., 2013).

Mahasiswa pelaku bisnis ini merupakan generasi Z yang familiar dengan teknologi informasi dan itu sudah menjadi life style. Karena lahir di tengah masifnya kemajuan teknologi, generasi Z bisa dijuluki sebagai generasi internet, generasi net, atau iGeneration. Julukan itu pantas diberikan karena mereka sudah akrab dengan teknologi sejak usianya masih belia. Karena faktor teknologi, generasi Z bisa menumpahkan seluruh kegiatan pada satu waktu. Mulai dari bermain media sosial di smartphone, browsing di laptop atau PC, termasuk mendengarkan musik. Tak heran apabila generasi Z dinilai dapat melakukan multitasking atau melakukan beberapa aktivitas dalam satu waktu.

Menurut hasil survei Transamerica, kondisi keuangan generasi Z belum aman karena berbagai faktor. Sekitar sepertiga generasi Z memiliki kecenderungan untuk mengurangi pengeluaran sehari-hari karena pandemi Covid-19. Meskipun kondisi keuangan generasi Z belum sepenuhnya mapan, mereka punya rencana yang baik untuk pensiun. Transamerica menyebutkan bahwa generasi Z sudah mulai menabung untuk masa pensiun pada usia 19 tahun. Kesadaran mereka terhadap hari tua jauh lebih awal jika dibandingkan dengan generasi milenial, generasi Z, dan baby boomer. Dunia wirausaha menjadi trendi karena tampilan kesuksesan yang menyilaukan. Hal ini juga berimbas kepada generasi Z. Banyak Gen Z-ers memiliki preferensi untuk memulai bisnis mereka sendiri atau melakukan pekerjaan kontrak (Powers, 2018).

Tentu hal ini akan sangat membantu pengelolaan bisnis mereka dari segala aspek dalam situasi ekonomi saat ini dan mendatang yang sudah berkemajuan dalam hal teknologi informasi. Potensi yang demikian tentu harus ditangkap dengan baik dan memberikan harapan besar bagi negara kita bahwa kamu milenial mahasiswa ini akan mampu menjadi *entrepreneur -entreprenur* muda. Tentunya wirausaha mahasiswa membutuhkan pendampingan yang berkesinambungan sehingga mereka betu-betul kokoh berdiri sendiri (Ernawati, 2012; Hossain et al., 2023; Sarah et al., 2020). Program Kemitraan Masyarakat Stimulus dengan sasaran kelompok mahasiswa ini diajukan dalam rangka memotivasi mahasiswa sebagai *job creator* melalui kegiatan *Entrepreneur and Business Innovation* yaitu melakukan pendampingan kepada mahasiswa agar mengembangkan usaha dan memanfaatkan potensi lokal pengembangan ekonomi kreatif berupa produksi “*Ceko Apparel*” dan “*Alamama*”

### Metode Pelaksanaan

Program Kemitraan Masyarakat Stimulus dengan sasaran wirausaha mahasiswa “*Ceko Apparel*” ini akan dilaksanakan dengan tahapan-tahapan berikut :

1. Tahap persiapan memantau pengelolaan bisnis dan pencatatan transaksi keuangan “*Ceko Apparel*” dan “*Alamama*” .
2. Tahap pelaksanaan bisnis “*Ceko Apparel*” dan “*Alamama*” dilakukan oleh mahasiswa dan dosen pendamping memonitor jalannya usaha dan melakukan pengarahan dan evaluasi .
3. Pelaporan Kegiatan ( mahasiswa melaporkan perkembangan omzet, transaksi bisnis, proses produksi, marketing dan pelaporan keuangan ), dan dosen pendamping menyusun laporan pengabdian kemitraan masyarakat (wirausaha mahasiswa)

### Hasil dan Pembahasan

Ceko Apparel merupakan inovasi baru dari Ceko MX Shop yang tidak lain adalah sebuah toko online yang berawal dari reseller perlengkapan trail di Jember. Berdiri pada tanggal 2 Februari 2020, yang melakukan pemasaran secara online dengan sistem PO (*Pre-Order*) hingga bisa membangun sebuah toko offline yang berlokasi di Jl. Raung IV A8 Mahameru, Sumbersari - Jember. Ceko Apparel ini menyediakan beberapa kebutuhan Trail, seperti; Baju Sablon Trail, Jersey Trail, Helm JPX, Kaca Mata Trail, Tas Punggung, Jaket Waterproff, Sepatu Trail, Sarung tangan, dll. Konsumen bisa memilih barang sesuai selera, dan bisa mendesain sesuai keinginan konsumen. Untuk cara pemesanannya juga semakin mudah dengan cara online, sedangkan untuk pembayarannya juga bisa menggunakan transfer, M-banking atau tunai. Tetapi untuk konsumen yang memang lebih nyaman untuk berinteraksi langsung dan ingin melihat barangnya secara langsung maka unit bisnis ini menyediakan toko offline yang buka dari jam 09.00 – 21.00 WIB



Gambar 1. Profil Lokasi Usaha Ceko Apparel

Adapun produk yang dihasilkan Ceko Apparel cukup bervariasi. Sablon kaos Ceko Apparel merupakan produk unggulan terbaru dengan balutan teknik sablon DTF (*Digital Tranfer Film*) yang memiliki keunggulan diantaranya yakni lebih menyatu dengan kaos dan tidak mudah rusak, tekstur lebih lembut, serta proses produksi yang lebih ringkas dikarenakan semua warna bisa dicetak satu kali secara bersamaan. Pilihan ketebalan kaos yang beragam sehingga menciptakan produk yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Untuk harga satuannya dibandrol Rp. 75.000 – Rp. 110.000.



Gambar 2. Contoh Produk Kelengkapan Trail

Beberapa kelengkapan Trail dari Ceko Apparel seperti; Sepatu, Kaca Mata, Hoodie yang memiliki desain khusus untuk menunjang fashionable dari seorang pecinta Trail ataupun untuk umum. Dari segi kualitas yang terjamin dan harga yang sesuai. Beberapa produk tersebut di bandrol dengan kisaran harga Rp.200.000. Kegiatan pendampingan yang kami

lakukan di luar program kemitraan masyarakat stimulus ini sebetulnya sudah dilakukan sejak tahun lalu melalui program PKK (Program Kompetisi Kampus Merdeka) yang selanjutnya diteruskan dengan pendampingan yang berkelanjutan untuk memantau bisnis mahasiswa ini terus berkembang dengan baik. Adapun hasil dari pendampingan ini dapat dilihat sebagai berikut :

Hasil yang dicapai dalam Ceko Apparel ini yakni dari segi operasional produk sablon dapat menghasilkan tekstur desain yang tahan lama dan kain yang lembut. Adanya penambahan alat untuk produksi seperti; mesin press sablon, pc/monitor, CCTV, rak, manekin, dan hanger. Dari segi produk sablon Ceko Apparel dapat menambah produk warna baju terbaru dengan ukuran yang lebih bervariasi baik dari ukuran baju hingga ketebalan kain. Dari aspek pemasaran adanya penjualan produk secara stabil dan meningkat. Sementara dari sisi pencatatan transaksi keuangan, Ceko Apparel sudah mulai merapikan dengan cukup baik antara lain penyusunan jurnal, laporan buku besar, laporan laba rugi dan neraca saldo.

Dari segi produksi meningkatkan kualitas kain 30s – 24s yang memiliki ketebalan kain yang premium dan nyaman digunakan saat beraktifitas serta variasi ukuran yang bisa digunakan mulai dari anak-anak, remaja hingga dewasa. Dari segi keuangan yakni meminimalisir biaya operasional yang bertujuan untuk menekan biaya pengeluaran guna menghasilkan laba. Ceko Apparel hadir untuk mengutamakan kepuasan pelanggan terhadap kualitas pelayanan dan kualitas produk. Memanfaatkan media sosial untuk menjaga sosialisasi yang baik dengan pelanggan, memberikan solusi dan menerima kritik dan saran yang bertujuan membangun. Agar Ceko Apparel dapat berkembang dan bersaing dengan produk lain serupa yang tentunya masih menggunakan cetak sablon versi lama. Selain menentukan strategi pemasaran dan meningkatkan kualitas produk, hal yang harus ditelaah lebih dalam yakni meningkatkan kualitas SDM dengan mengikuti workshop design guna menambah skill dalam variasi design yang beragam. Hal ini juga telah dilaksanakan pada program lain yang sejenis dan dinilai mampu meningkatkan kemampuan pengelolaan bisnis wirausaha muda (Hartono, 2018; Hossain et al., 2023; Suwena, 2015; Ulfa et al., 2020).

Di sisi lain Alamama adalah sebuah produk tepung bumbu ayam krispi yang praktis dan tidak ribet karena di dalamnya sudah terdapat tepung bumbu marinasi dan bumbu biang. Produk tepung bumbu Alamama tidak hanya untuk membuat ayam krispi saja, tetapi bisa juga untuk membuat jamur krispi, udang krispi, cumi krispi, tempe atau tahu krispi dan

masih banyak lagi. Kelebihan dari produk alamama yaitu alamama memiliki kualitas rempah pilihan dan memiliki ciri khas rasa tersendiri, rempah yang digunakan dalam bumbu alamama sekitar 12 macam rempah sehingga terciptanya rasa yang khas dan aroma yang wangi

Bumbu alamama ini telah bergerak di bidang B2B, dan beberapa mitra kami yaitu magerbowl, crispy fried chicken. Alamama juga memiliki produk yang sudah diolah menjadi ayam krispi yang memiliki nama Alamama Fried Chicken. Jika untuk end user Alamama dapat di banderol seharga Rp 2.500 include bumbu biang dan marinasi, dan itu sudah bisa digunakan untuk setengah kilo ayam. Dan jika untuk rumah makan harga marinasi dapat di banderol seharga Rp 60.000/Kg dan biang memiliki harga Rp 26.000 /Kg.



Gambar 1. Tepung Bumbu Ayam Krispy Alamama

Untuk saat ini Alamama memiliki produk turunan seperti bumbu serbaguna dan tepung krispy. Bumbu ayam krispy ini memiliki kelebihan bumbunya yang dapat meresap sampai kedalam daging sehingga bisa dinikmati pada setiap gigitan, dan bumbu ini terdapat macam 2 bumbu, bumbu marinasi sebagai bumbu dagingnya dan bumbu biang sebagai perekat ayam tepung krispi sekaligus membentuk tepung menjadi keriting

Bumbu serbaguna sendiri memiliki pasar menengah kebawah dan bumbu ini bisa digunakan untuk beberapa lauk seperti tempe, tahu lele, dll. tepung krispi merupakan produk paket untuk rumah makan. Untuk target konsumen dari produk tepung bumbu Alamama yaitu wanita berumur 26-57, berkeluarga, memiliki minimal 1 orang anak. Untuk ketersediaan pasarnya sangat besar, karena ayam krispi adalah makanan favorit anak kecil. Karena produk Alamama ini masih baru, model bisnis yang digunakan adalah model bisnis kanvas karena model bisnis kanvas dapat membangun strategi bisnis.



Gambar 2. Tepung Bumbu Serbaguna Alamama

Adapun hasil dari pendampingan ini dapat dilihat dari segi operasional, pemasaran dan potensi pengembangan usaha ke depannya. Sejauh ini Alamama mampu menghasilkan produk dengan kualitas yang baik dan dapat diterima pasar dengan kapasitas produksi yang memadai.



Gambar 3. Tepung Bumbu Ayam Krispy Alamama

Dari segi operasional produk Alamama dapat menghasilkan produk baru yaitu tepung crispy dan tepung serbaguna, dan dengan alat yang baru, produk kami memiliki kapasitas produksi sebanyak 50kg perminggu dan 1 outlet AlaMama fried chicken. Alamama memiliki potensi pengembangan yang cukup lumayan besar dan diantaranya yaitu adalah penjualan ayam krispi berbentuk rombongan yang saat ini sedang di kembangkan dan nantinya akan

menjadi franchise, frozen food ayam krispi Alamama, dan bumbu bumbu rempah lainnya. Pendampingan yang berkelanjutan untuk wirausaha gen Z ini tentu menghadapi banyak tantangan namun demikian tetap diupayakan dengan tujuan untuk menghasilkan generasi Z yang mampu mandiri secara ekonomi (Fitrihana et al., 2013; Jerusalem, 2011; Kusdiyanti et al., 2022; Supriyati et al., 2016).

### **Kesimpulan**

Proses pendampingan kelompok usaha gen Z “Ceko Apparel” dan “Alamama” yang berkelanjutan ini untuk meningkatkan daya jual dan daya saing dalam menghadapi persaingan bisnis sejenis di Kabupaten Jember dengan memperhatikan kualitas dan kenyamanan dari hasil produksinya. Pendampingan bisnis berupaya agar Ceko Apparel melakukan inovasi DTF (Digital Transfer Film) yang memberikan kualitas hasil cetakan sablon yang lebih lembut dan tahan lama daripada hasil sablon manual yang semula mudah retak pada hasil desainnya dan menjual produk dengan harga yang kompetitif. Pencatatan transaksi keuangan dan penyusunan laporan keuangan juga dilakukan agar manajemen keuangan usaha dapat terpantau dengan baik. Harapannya unit bisnis mahasiswa Ceko Apparel ini dapat menjadi stimulus pengembangan kewirausahaan dan menjadi output dari Prodi Manajemen FEB Unmuh Jember. Pendampingan bisnis berupaya agar Alamama melakukan inovasi produk dan pengembangan lini usaha berupa diversifikasi produk yang dihasilkan. Harapannya unit bisnis Alamama ini dapat menjadi stimulus pengembangan kewirausahaan anak muda berpotensi di Jember yang nantinya akan memmperkuat perekonomian Kabupaten Jember.

### Daftar Pustaka

- Annas, A., & Muhajir, H. (2022). Perbandingan Implementasi Kebijakan Kurikulum Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) Perguruan Tinggi Swasta (PTS) Kota Makassar. *Journal of Government and Politics (JGOP)*, 4(2), 231–251.
- Ernawati, E. (2012). *Pengembangan Model Pembelajaran Berbasis Proyek Pada Matakuliah Manajemen Usaha Butik Guna Percepatan Penumbuhan Wirausahawan Baru*.
- Fitrihana, N., Nurseto, T., & Jerusalem, M. A. (2013). *Model Pendampingan Bisnis Mahasiswa Penerima Hibah Pkmk/Pmw Melalui Teknik Coaching Sebagai Upaya Akselerasi Pertumbuhan Bisnis Mahasiswa*. *Prosiding Pendidikan Teknik Boga Busana*, 8(1).
- Hartono, H. (2018). *Kajian Capaian Program Mahasiswa Wirausaha*. *Jurnal Aktual Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan (AKUNBISNIS)*, 1(2).
- Hafidzi, Achmad Hasan. Satoto, Eko Budi & Endah Supeni, Retno. (2023 ) *The Effect of COVID-19 Pandemic on Stock Return of Kompas 100 Index*. *International journal of sustainable Development and Planning*. hal 283-294. <https://doi.org/10.18280/ijdsdp.180130> .
- Hossain, M. I., Tabash, M. I., Siow, M. L., Ong, T. S., & Anagreh, S. (2023). *Entrepreneurial intentions of Gen Z university students and entrepreneurial constraints in Bangladesh*. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(1), 1–34.
- Jerusalem, M. A. (2011). *Peningkatan keterampilan bisnis mahasiswa dengan teknik coaching*. *Prosiding Pendidikan Teknik Boga Busana*, 6(1).
- Kusdiyanti, H., Febrianto, I., Wijaya, R., Agustina, N. I., & Sakdiyyah, D. A. (2022). *Pendampingan Kewirausahaan Melalui Implementasi Media Entrepreneurship Coaching Pada Siswa Sekolah Indonesia Bangkok*. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 2(3), 598–605.
- Powers, A. (2018). *Why Gen-Z Talent Is More Likely To Pursue Entrepreneurship*. Retrieved December 22, 2019.
- Qomaruzzaman, B. (2021). *Knowledge management untuk kampus merdeka*. Pustaka Aura Semesta.
- Reza, F, Budi Santoso, Eka Dewi (2020) “Strategi Pemasaran Berdasarkan Analisis SWOT Pada Mini Market di Mutiara Mart Rowotengah Jember,” *International Journal of Social Science and Busines*. Hal 301-307. <https://doi.org/10.23887/ijssb.v4i2.25891>
- Rusdiyanto, (2022), *Sosialisasi dan Pendampingan Penerapan Pembagian Harta Bersama Pasca Perceraian Menurut UU No 16 Tahun 2019 dan Kompilasi Hukum Islam*, *Jurnal Pengabdian Mujtama*, <https://doi.org/10.32528/mujtama.v2i2.7628>.
- Sarah, I. S., Putri, I. S. S., Amalia, S., Halilah, L., & Tjahjawati, S. S. (2020). *Pendampingan Wirausaha: Solusi Kegagalan Wirausaha Pemula*. *Jurnal Difusi*, 3(1), 1.
- Satoto, Budi, Eko. (2023). *Boosting Homeownership Affordability for Low-Income Communities in Indonesia*. *International journal of sustainable Development and Planning*. Hal 1365-1376. <https://doi.org/10.18280/ijdsdp.180506>
- Supriyati, E., Iqbal, M., & Khotimah, T. (2016). *Model Pendampingan Neuro Coaching Untuk Membangun Karakter Technopreneurship Mahasiswa Dalam Upaya Mencetak Wirausaha Baru*. *Prosiding Snatif*, 203–208.
- Suwena, K. R. (2015). *Pentingnya Penilaian Potensi Diri Wirausaha Sebagai Pondasi untuk Mensukseskan Program Mahasiswa Wirausaha (PMW)*. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora*, 4(2).
- Ulfa, C. K., Juliana, A., Santosa, A., Kuncoro, S., & Karim, F. (2020). *Edukasi Kewirausahaan Dan Manajemen Bisnis Untuk Pengelolaan Bumdes Secara Berkesinambungan*. *Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat 2019 (Senmaster 2019)*, 57.