

# PERTUMBUHAN KEGIATAN KEWIRAUSAHAAN DISEKITARAN KAMPUS UIN AR-RANIRY, BANDA ACEH

Oleh: Teuku Murdani

Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam (PMI) Fakultas Dakwah dan Komunikasi  
UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh

## ABSTRAK

Kampus semacam UIN Ar-Raniry Banda Aceh merupakan tempat dimana ramai orang yang datang untuk belajar. Mereka datang dari berbagai kabupaten/kota di Aceh bahkan ada dari provinsi lain di Indonesia. Mereka datang ke Banda Aceh membawa resourch untuk dihabiskan seperti uang kuliah, uang untuk membeli buku, makanan, sewa kost, hiburan dan lain sebagainya. Seorang wirausahawan akan melihat ini sebagai sebuah kesempatan dan akan menciptakan alat untuk medapatkan kesempatan tyersebut. Kenyataannya, banyak aktifitas wirausaha disekitar kampus saat ini, khususnya usaha penjualan makanan untuk mahasiswa. Penelitian ini bertujuan untuk melihat motivasi dibalik kegiatan kewirausahaan tersebut dan apa strategi pemasaran yang mereka praktekkan. Untuk mengumpulkan data saya memakai metode kualitatif dengan tehnik observasi dan wawancara. Ranai dari wirausahawan menyebutkan bahwa ide berwirausaha karena mereka ingin memiliki bisnis sendiri ikut teman, karena ramai yang datang ke kampus setiap hari maka kebanyakan dari usaha tergolong sukses. Tidak ada strategi khusus tetapi ada yang menggunakan media sosial.

## ABSTRACT

*Campus such as UIN Ar-Raniry Banda Aceh is a place in which many people come to study. They come from all over districts in Aceh and even some other provinces in Indonesia. They come to Banda Aceh along with resources to spend for tuitions, books, foods, accommodations, entertainment and many others. An entrepreneur sees this situation as a chance and will create a tool to achieve the goal. The fact, there are many entrepreneurship activities around UIN Ar-Raniry campus today especially offering food to the students. This research is to find out the motivation behind the small business activities and what marketing strategy they used. I used qualitative method to collected the data in the field through observation and interview technique. Most of entrepreneurs admitted that they want to have own business, looking their friend who started the business earlier and look very promising, campus has lot of activities with many people joint them so that they think the visitor may need drinks and foods. There were no special marketing strategi involved except some of them use media social.*

## A. Pendahuluan

Kampus adalah sebuah tempat untuk menuntut ilmu ke jenjang yang lebih tinggi. Sebuah kampus seperti UIN Ar-Raniry memiliki ribuan mahasiswa yang setiap hari datang umumnya ada kaitan dengan proses belajar mengajar. Kehadiran mereka ke Banda Aceh tentu saja berdampak pada berbagai hal, seperti persoalan sosial, keamanan, gaya hidup dan bahkan kondisi sosial ekonomi untuk sebahagian warga Banda Aceh dan Aceh Besar. Hal ini dikarenakan mereka datang ke Banda Aceh dengan membawa berbagai resources dari kampung halaman untuk mereka pergunakan selama kuliah di Banda Aceh. Satu yang paling utama adalah mereka membawa uang untuk dipergunakan dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup selama di Banda Aceh. Sesuai dengan catatan Biro Akademik UIN Ar-Raniry saat ini memiliki 21000 mahasiswa, jika satu orang mendapat kiriman Rp. 500.000 per bulan maka tidak kurang uang yang beredar di Banda Aceh lebih kurang Rp. 10,500,000,000 per bulannya.

Kondisi ini bagi sebahagian masyarakat di sekitar kampus UIN Ar\_raniry (Banda Aceh dan Aceh Besar) tentu menjadi tantangan tersendiri sesuai dengan sudut pandang yang mereka miliki. Sebahagian mungkin merasa kurang senang karena perbedaan budaya, tradisi dan prilaku sosial, tetapi sebahagian lagi tentu melihat sebagai peluang untuk berwirausaha seperti penyediaan rumah kost, warung nasi, warung kopi, dan berbagai peluang lainnya.

Kewirausahaan (entrepreneurship) itu sendiri merupakan kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Sesuatu yang baru dan berbeda adalah nilai tambah barang dan jasa yang menjadi sumber keunggulan untuk dijadikan peluang. Kewirausahaan secara harfiah berasal dari kata wirausaha, yaitu seseorang yang melakukan suatu usaha. Adapun definisi wirausaha itu sendiri telah disampaikan oleh beberapa para ahli, seperti Suryana (2006), menurutnya wirausaha adalah seseorang yang memiliki karakteristik percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambil resiko yang wajar, kepemimpinan yang lugas, kreatif menghasilkan inovasi, serta berorientasi pada masa depan. Menurut Prawokusumo (2006), wirausaha adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang dan perbaikan hidup.

Dengan kemajuan zaman yang semakin pesat, para pengusaha muda mencoba menciptakan produk-produk yang kreatif dan inovatif terbaru untuk merintis usaha mereka

agar memperoleh keuntungan semaksimal mungkin. Sebagai contohnya, dengan berjualan bakso goreng, pisang goreng dengan berbagai jenis, bakso murah, minuman dingin dengan berbagai variasi yang melakukan inovatif baik dalam tampilan maupun cita rasa serta harga dan mutu dari produk tersebut.

Kegiatan wirausaha ini telah tumbuh menjamur di sekitaran Kampus UIN Ar-Raniry yang semakin hari semakin meningkat baik jumlah kios dagangan maupun jenis makanan yang diperdagangkannya. Usaha yang dilakukan rata-rata usaha yang tidak membutuhkan modal besar. Mereka melakukannya dengan berbagai inisiatif mulai dari dengan sepeda motor sehingga mudah bergerak ketempat yang lebih ramai, becak, mobil pick up tua yang dimodifikasi, gerobak atau hanya meletakkan meja di pinggir jalan. Usaha yang mereka pilih lebih kepada kebutuhan logistik mahasiswa/i didalam kampus.

Mengamati kondisi yang semakin hari semakin bertambahnya kegiatan usaha di sekitaran kampus, menarik untuk diteliti lebih jauh baik motivasi maupun ide-ide cemerlang dalam membuat inovasi usaha.

Permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini adalah bagaimana mereka mendapatkan ide untuk memulai sebuah usaha; Apa yang membedakan produk yang dimiliki dengan produk-produk lain; jumlah modal awal dan darimana modal tersebut.

## **B. Penggunaan Metode Penelitian**

Penelitian ini sesuai dengan karakteristik permasalahan penelitian kualitatif atau penelitian lapangan (field research). Pengertian kualitatif itu berakar pada latar belakang alamiah sebagai keutuhan, mengandalkan manusia sebagai instrument, memanfaatkan metode kualitatif secara induktif, mengarahkan sasaran penelitian deskripsi lebih membatasi studi dengan fokus memiliki prangkat kriteria untuk memeriksa keabsahan data, rancangan penelitiannya bersifat sementara dalam hasil penelitian disepakati oleh kedua pihak, peneliti dan subjek penelitian (Arikunto, 2002).

Rumusan yang sama juga diberikan oleh Creswell (1994) dimana penelitian kualitatif adalah penelitian untuk mengamati dan menginvestigasi phenomena sosial yang bertujuan

untuk memahami persoalan-persoalan sosial dan kondisi manusia dalam suatu komunitas. Kemudian data yang diperoleh akan dianalisa dan dipresentasikan secara deskriptif.

Untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan, penelitian langsung turun ke lapangan, untuk mengumpulkan data-data yang menyangkut dengan masalah yang dikaji dengan berdiskusi, wawancara, tanya jawab dengan responden.

Populasi merupakan jumlah keseluruhan objek yang akan diteliti. Dalam hal ini yang menjadi objek penelitian kegiatan wirausaha/small business yang ada disekitar kampus UIN Ar-Raniry, Banda Aceh. Sedangkan Sampel adalah bagian dari populasi yang diangkat dapat mewakili populasi. Koentjaraningrat (1987) mengatakan, bahwa sampel adalah bagian terkecil dari populasi yang merupakan objek sesungguhnya dari suatu penelitian, sampel yang dipilih adalah yang dapat mewakili populasi.

Pengumpulan data dilakukan dengan dua cara yakni observasi dan wawancara langsung. Observasi dilakukan untuk memahami kondisi dari kegiatan usaha yang dijalankan dan untuk melihat apakah usaha tersebut layak untuk diteliti. Wawancara langsung merupakan sebuah teknik untuk berdiskusi langsung dengan pemilik usaha agar memperoleh data yang jelas dan benar untuk dianalisa.

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk melihat dampak kehadiran perguruan tinggi terhadap perkembangan kewirausahaan masyarakat sekitar, mengeksplorasi bagaimana mereka mendapatkan gagasan untuk berwirausaha dan bagaimana strategi pemasaran.

### **C. Kewirausahaan dan Kreativitas**

Kewirausahaan merupakan suatu kemampuan seseorang yang berani melihat dan mengubah peluang yang ada menjadi sesuatu hal yang baru di masyarakat (Sumarsono, 2009). Peluang yang ada dimanfaatkan untuk menciptakan hal-hal yang baru dengan

memperhitungkan risiko yang akan dihadapi. Kewirausahaan bukan pengambil risiko besar, melainkan seseorang yang menghitung risiko yang akan diambilnya.

Kasmir (2007) menyatakan bahwa kewirausahaan adalah kemampuan seseorang yang berani mengambil risiko untuk membuka dan menciptakan usaha dalam berbagai kesempatan. Kemampuan menciptakan harus memerlukan adanya kreativitas dan inovasi yang terus-menerus untuk menemukan sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya. Kreativitas dan inovasi tersebut pada akhirnya mampu memberikan kontribusi bagi masyarakat.

Menurut Drucker (1994) dalam Suryana (2008), kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Dalam hal ini kewirausahaan identik dengan kemampuan yang dimiliki oleh seseorang untuk menciptakan sesuatu yang baru (wirausaha). Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki usaha (Zimmerer dan Scarborough, 2008).

Prawirokusumo (dalam Krisdiyanti, 2010) menyatakan bahwa wirausaha adalah mereka yang melakukan upaya-upaya kreatif dan inovatif dengan jalan mengembangkan ide dan meramu sumber daya untuk menemukan peluang (opportunity) dan perbaikan (preparation) hidup. Inti dari kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan suatu yang baru dan berbeda melalui berpikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan peluang (Suryana, 2008).

Berdasarkan pandangan beberapa ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah suatu kemampuan beripikir kreatif (menemukan ide-ide baru) dan berperilaku inovatif (pelaksanaan ide-ide baru).

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) kreativitas adalah kemampuan untuk mencipta (daya cipta) (<http://kbbi.web.id>). Manusia memiliki daya pikir untuk menghasilkan gagasan atau ide yang tidak terbatas ragam dan jumlahnya. Daya cipta atau kreativitas adalah proses mental yang melibatkan pemunculan gagasan baru atau hubungan baru antara gagasan yang sudah ada. Dari sudut pandang keilmuan, hasil dari pemikiran berdayacipta (creative thinking) biasanya dianggap memiliki keaslian dan kepantasan. Sebagai alternatif, konsepsi sehari-hari dari daya cipta adalah tindakan membuat sesuatu yang baru (<http://id.wikipedia.org>).

Setiap orang dapat menciptakan ide, namun tidak semuanya dapat meneruskan dalam perencanaan yang baik hingga terwujud menjadi sebuah karya yang nyata. Mereka yang berhasil mewujudkan ide-ide tersebut hanyalah yang memiliki sikap kreatif. Seseorang dikatakan kreatif jika dia mampu membuktikan dirinya sebagai orang yang memang banyak menghasilkan karya yang relatif baru.

Kreativitas adalah karya yang merupakan hasil dari pemikiran dan gagasan (Wijandi, 2004). Suatu gagasan dari hasil pemikiran atau yang baru terlintas akan cepat lenyap tidak berbekas apabila tidak segera dicatat. Berdasarkan hal tersebut, setiap gagasan sebelum menjadi sebuah kreativitas harus dicatat dan kemudian dibuat perencanaan untuk realisasinya.

Menurut Zimmerer dan Scarborough (2008) kreativitas adalah kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam pemecahan masalah dan menemukan peluang. Adapun menurut Baldacchino (dalam Hadiyati, 2011) kemampuan kreatif seorang wirausaha yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses.

Kreativitas merupakan salah satu karakteristik keberhasilan seorang entrepreneur atau wirausaha. Wirausaha yang memiliki bakat kreatif untuk menemukan ide-ide baru akan memiliki peluang menjadi wirausaha yang berhasil (Hornaday, dalam Winardi, 2003). Menurut Kuratko (2009) “creativity is the generation of ideas that results in the improved efficiency or effectiveness of a system”. Artinya, kreativitas adalah ide-ide yang dihasilkan untuk peningkatan efisiensi atau efektifitas dalam suatu sistem. Hal ini menunjukkan bahwa kreativitas sangat diperlukan dalam suatu sistem (usaha) untuk peningkatan efisiensi atau efektifitas dalam usaha tersebut.

Kreativitas (daya cipta) akan memberikan dasar yang kuat untuk membuat modul atau perangkat tentang kewirausahaan. Peran sentral dalam kewirausahaan adalah adanya kemampuan yang kuat untuk menciptakan sesuatu yang baru. Suryana (2008) menyatakan bahwa kreativitas adalah: “Berpikir sesuatu yang baru”. Kreativitas merupakan sumber penting dalam penciptaan daya saing untuk semua organisasi yang peduli terhadap growth (pertumbuhan) dan change (perubahan). Roe dalam Hadiyati (2011) menyatakan bahwa syarat-syarat orang yang kreatif yaitu keterbukaan terhadap pengalaman, keinginan, toleransi terhadap

ambigui-tas, kemandirian dalam penilaian, pikiran dan tindakan, memerlukan dan menerima otonomi, kepercayaan terhadap diri sendiri, tidak sedang tunduk pada pengawasan kelompok, dan ketersediaan untuk mengambil resiko yang diperhitungkan.

Hadiyati (2011) menyatakan bahwa atribut orang kreatif adalah memiliki rasa ingin tahu, optimis, fleksibel, mencari solusi dalam masalah, orisinil dan suka berimajinasi. Berdasarkan beberapa teori kreativitas di atas, secara singkat kreativitas adalah kemampuan berpikir yang dimiliki oleh setiap orang untuk menemukan hal-hal yang baru.

**Kegiatan Kewirausahaan disekitar Kampus:** Kalau kita melalui jalan Lingkar Kampus kita akan mudah sekali menjumpai berbagai kegiatan bisnis-bisnis kecil yang kehadirannya atau target penjualannya adalah mahasiswa/i baik yang menempuh pendidikan di UIN Ar-Raniry maupun Universitas Syiah Kuala. Diantara kegiatan bisnis kecil tersebut adalah.

Dalam rangka mempermudah penelitian, peneliti hanya mengambil beberapa sample dari sekian banyak kegiatan wirausaha di sekitar kampus UIN Ar-Raniry. diantaranya yaitu; bakso goreng, aneka kue basah, aneka minuman, aneka gorengan dan nasi guri dan lontong untuk sarapan pagi.

Bakso Goreng; jenis makanan yang dibuat dari bahan pokok daging dengan penambahan bumbu-bumbu dan bahan kimia lain sehingga dihasilkan produk yang strukturnya kompak atau berbentuk bulat, padat, kenyal, dan berisi. (Winarno,1984). Bakso memiliki akar dari seni kuliner Tionghoa Indonesia, hal ini ditunjukkan dari istilah 'bakso' berasal dari kata Bak-So, dalam Bahasa Hokkien yang secara harfiah berarti bakso bulat. Penduduk Indonesia kebanyakan adalah muslim, maka bakso lebih umum terbuat dari daging halal seperti daging sapi, ikan, atau ayam. Seiring berkembangnya waktu, istilah bakso menjadi lebih dikenal dengan 'daging giling' saja. Kebanyakan penjual bakso adalah orang Jawa dari Wonogiri dan Malang. Solo dan Malang merupakan tempat yang terkenal sebagai pusat Bakso (Gunawan dkk,2012). Bakso umumnya dibuat dari campuran daging sapi giling dan tepung tapioka, akan tetapi ada juga bakso yang terbuat dari daging ayam, ikan, atau udang. Bakso goreng adalah bakso yang dicelupkan ke dalam wadiah yang berisikan telur dan kemudian digoreng. Dalam pembuatan bakso disamping daging diperlukan bahan-bahan yang lain seperti:

Kue Basah; kue basah adalah makanan ringan yang biasa dikonsumsi di pagi atau sore hari, umumnya terbuat dari tepung trigu, sagu, gula. ada juga yang terbuat dari santan dan beras

kentan. umumnya kue basah tidak bertahan lama karena tidak ada penambahan unsur anti basi. Darussalam mulai di banjiri oleh dagangan kue basah di gerobak. Kue basah ini tersedia dalam berbagai jenis rasa dan bentuk. Kue ini hanya dijual di pagi hari dan ramai pengunjung yang singgah untuk membeli. Kebanyakan pembeli adalah karyawan baik pegawai negeri sipil atau karyawan swasta. Mereka membeli kue tersebut rata-rata untuk bekal anak di sekolah disamping untuk mereka sendiri yang difungsikan sebagai sarapan pagi dan mereka konsumsi di kantor.

Aneka Minuman dingin; sama halnya dengan kue basah, minuman juga telah tumbuh menjamur di jalan lingkar kampus. Jalan ini merupakan sebuah jalan yang mengelilingi dua kampus yakni UIN Ar-Raniry dan Universitas Syiah Kuala. Berbagai jenis minuman dingin dijajakan setiap harinya seperti air tebu, air kelapa, bermacam jenis juices dengan variasi kemasan, cappucino dengan berbagai rasa, es campus dan sebagainya. Berbagai minuman ini mulai dijajakan sekitar jam sepuluh pagi sampai sore dengan target penjualan utama adalah mahasiswa/i dan pelintas yang melewati jalan tersebut.

Gorengan; bagi masyarakat Indonesia gorengan merupakan cemilan yang sangat favorite, tidak hanya diperjual belikan di kota-kota kecil tetapi juga di kota-kota besar seperti Jakarta. di Aceh khususnya di Darussalam dimana dua kampus ternama berdiri tidak alpa dari kehadiran berbagai gorengan seperti pisang goreng, tahu goreng, pisang molen, tempe goreng, bakwan, risol dan sebagainya. Gorengan ini hanya berbekal gerobak dorong yang mereka parkir di pinggir jalan dan memproses semua keperluan gorengan ditempat. mulai dari mengaduk tepung dan mengupas pisang memotong teu/tempe dan sebagainya. ramai pembeli menyukai gorengan ini karena selain harganya murah juga sudah di tambah citarasa seperti raico dan penyedap lainnya.

Nasi guri dan lontong; sarapan pagi merupakan suatu keharusan bagi sebahagian besar masyarakat khususnya warga Darussalam. Rata-rata pilihannya adalah lontong atau nasi gurih dengan berbagai menu pendukung. Bertambahnya jumlah mahasiswa yang datang ke Banda Aceh membuat usaha nasi goreng tidak hanya bertambah omset tetapi secara jumlah penjual nasi gurih dan lontongpun bertambah. Disamping mahasiswa pasar di Darussalam juga di banjiri dengan tamu dari berbagai daerah di Aceh dan luar Aceh yang memiliki kepentingan dengan kampus di darussalam. Penjual nasi gurihpun terus saja bertambah di Darussalam.

**Ide wirausaha**, dari responden yang diwawancarai, mereka memiliki cerita yang berbeda ketika memulai berwirausaha. Namun pada umumnya mereka rata-rata ingin menambah penghasilan dan memiliki penghasilan yang tetap untuk membiayai kebutuhan keluarga.

Penjual Bakso Goreng, mengatakan rata-rata dari mereka telah memulai profesi yang lain sebelumnya, ada yang menjadi nelayan, penarik becak, bekerja sembarautan. Dalam menjalani pekerjaan tersebut mereka melihat penjual bakso goreng dengan menggunakan sepeda motor, membawa kompor dan panci goreng. Mereka bebas bergerak kemana-mana sehingga tumbuh niat untuk mengikuti jejak penjual bakso goreng. Diantara mereka ada juga yang melakukannya atas saran dari teman yang sudah menekuni profesi penjual bakso goreng terlebih dahulu. Mereka tertarik untuk melakukan bisnis ini karena bisa berpindah-pindah tempat yang lebih ramai dan praktis.

Penjual kue basah menjelaskan bahwa mereka tidak ada ide khusus dalam memulai usaha, mereka hanya mencoba-coba menjajakan di pinggir jalan. Namun mereka sebenarnya menjalankan usaha di rumah karena ada yang memesan kue-kue tersebut. Jadi pada dasarnya menjajakan kue dipinggir jalan hanya mencoba-coba saja sedangkan mereka memiliki usaha kue di rumahnya. Namun tanpa manajemen yang matang usaha kue di pinggir jalan sangat laris sehingga mereka memindah usahanya ke pinggir jalan.

Bagi penjual minuman dingin ide awalnya melihat boomingnya pembeli juice 5000 yang hanya menggunakan rak di pinggir jalan, sehingga mereka mencoba variasi minuman lainnya. Penjual cappuchino memulai usaha di Aceh setelah kembali merantau dan belajar membuat variasi cappuchinoe di luar Aceh, mereka ingin mencoba pasar di Aceh dan ternyata sangat baik. Penjual air tebu dan kelapa muda awalnya memulai usaha pada bulan puasa karena ramai pembeli untuk persiapan berbuka, namun karena mereka telah memiliki perlengkapan berjualan mereka mencobanya setelah puasa dan ternyata pembeli juga ramai yang datang khususnya pada musim kemarau yang cukup panas dewasa ini di Banda Aceh.

Penjual gorengan mendapatkan ide berjualan berdasarkan hasil observasi yang mereka lakukan terhadap dua penjual gorengan si Doel dan Apa Kir, dimana mereka mengamati bahwa ternyata gorengan sangat diminati. Disamping memang Darussalam dipadati oleh mahasiswa/i setiap hari.

Hasil dari observasi tersebut ternyata tidak sia-sia karena gorengan yang mereka jajakan sangat laris dengan perkiraan penjualan rata-rata Rp. 5.000.000,- / hari.

Responden penjual nasi guri dan lontong memiliki ide awal yang sangat sederhana yakni para mahasiswa dan non mahasiswa yang melintas di Darussalam tidak semuanya sempat sarapan di rumah, mudah-mudahan mereka singgah untuk membeli. Mereka tidak khawatir karena sarapan pagi merupakan kebutuhan bagi sebagian manusia dan mereka beranggapan bahwa besar peluang akan banyak pembeli yang akan datang.

**Metode marketing;** tidak ada metode marketing khusus yang mereka pakai kecuali para penjual Cappuchinoe yang menggunakan media sosial untuk menarik pelanggan. Responden bakso goreng hanya memiliki kelebihan mobilisasi tinggi, dimana mereka akan berpindah-pindah untuk mencari keramaian. Dalam satu hari mereka bisa berpindah tiga sampai enam lokasi karena mereka menggunakan sepeda motor sebagai sarana berjualan. Responden kue basah juga tidak memiliki strategi marketing yang luar biasa, menurut responden dia hanya menjaga kualitas kue dan tetap fresh sampai siang dengan melakukan beberapa kali produksi dalam satu hari. Responden air tebu dan kelapa muda menyebutkan bahwa mereka sangat memperhatikan kebersihan, sehingga banyak pelanggan yang datang karena melihat tempat berjualan dan disekitarnya lebih bersih dari tempat lain. Penjual gorengan lebih memilih memajangkan aneka gorengan didalam rak yang diberi batas kaca. Mereka menggorengnya dengan jumlah yang banyak kemudian menumpuknya diatas gerobak yang diberi batas kaca sehingga dapat dilihat oleh pelintas. Penjual nasi gurih dan lontong memiliki metode unik dalam menjaga pelanggan dimana narasumber yang diwawancarai memiliki cara khusus dalam melayani pelanggan. Bagi mahasiswa/i khususnya apabila mereka sedang tidak punya uang, mereka tetap boleh makan dicatat sendiri kemudian kalau sudah punya uang bayar dan si narasumber tidak akan menagih apalagi mencatat hutang si mahasiswa/i tersebut.

#### **D. Kesimpulan**

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat diambil kesimpulan bahwa untuk memulai sebuah usaha dibutuhkan kemantapan mental dan persiapan yang baik. Dengan kemajuan zaman yang semakin pesat, para wirausahawan dituntut untuk menciptakan produk-produk yang lebih kreatif dan inovatif agar dapat bersaing dengan produk lainnya. Pemilihan tempat usaha akan

sangat menentukan keberhasilan disamping membuat variasi yang berbeda sehingga pelanggan akan mendapatkan citarasa dan pengalaman yang berbeda. Semakin kreatif seorang pengusaha akan semakin besar peluang keberhasilannya.

Dari beberapa objek penelitian yang telah dilakukan, bisa kita simpulkan bahwa setiap penjual pasti memiliki khas atau kreativitasnya masing-masing dalam memproduksi suatu barang atau produk. Oleh karena itu, ada baiknya selalu membuat sesuatu yang baru dalam sisi apa saja dan penjual harus terus berinovasi dalam memproduksi atau menjual barang, seperti yang dilakukan oleh pedagang atau narasumber bakso goreng yang membuat variasi dengan bakso goreng jumbo isi daging, telur, dan tahu, sehingga mahasiswa atau masyarakat penasaran dan pasti mencoba akan cita rasanya. Tempat atau rak jualan tetap terjaga dan bersih, karna setiap orang pasti suka akan kebersihan, dan menarik minat pelanggan untuk membeli di tempat yang higienis dan bersih.

#### Referensi:

Koentjaningrat, (1987), *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, Jakarta, Gramedia, Indonesia

Arikunto, S., (2002), *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta, Rineka Cipta

Kasiyan, (2002), *Kewirausahaan*; Jurusan Pendidikan Seni Rupa Fakultas Bahasa Dan Seni, Universitas Negeri Yogyakarta.

Pakpahan, M., (2013), Materi Kuliah kewirausahaan. *Makalah*, Universitas Budi Luhur. Jakarta.

idntimes, (nd), "Gak Mau Jadi Bawahan Orang Lain? Coba 7 Bisnis Kreatif yang Datangkan Untung Besar Ini", diunduh dari [bussiness.idntimes.com](http://bussiness.idntimes.com), pada tanggal 15 Desember 2017

Scribd.com (nd), Laporan Kewirausahaan, diunduh dari <http://www.scribd.com/doc/42632466/laporan-kewirausahaan> pada tanggal 16 Desember 2017

Harian Netral, (2015), Pengertian Kewirausahaan dan wirausaha serta ciri dan tujuan, diunduh dari <http://www.hariannetral.com/2015/06/pengertian-kewirausahaan-dan-wirausaha-serta-ciri-dan-tujuan.html> pada tanggal 16 Desember 2017

