



# Pendampingan Pembuatan Bazar Usaha Dalam Mata Kuliah Kewirausahaan Oleh Mahasiswa Universitas Adzka Di Kota Padang

**Juwita Wirta Sri Depi<sup>1</sup>, Muhamad Ilham<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup> Program Studi Desain Komunikasi Visual

e-mail: [juwitawirtasridepi@adzka.ac.id](mailto:juwitawirtasridepi@adzka.ac.id)<sup>1\*</sup>, [muhamadilham@adzka.ac.id](mailto:muhamadilham@adzka.ac.id)<sup>2</sup>

## **Abstrak**

Kewirausahaan merupakan komponen penting dalam pendidikan tinggi yang dapat meningkatkan keterampilan praktis mahasiswa. Artikel ini membahas kegiatan pendampingan pembuatan bazar usaha yang dilaksanakan oleh mahasiswa Universitas Adzka di Kota Padang. Melalui kegiatan ini, mahasiswa belajar mengembangkan ide usaha, mempersiapkan produk, dan melaksanakan bazar sebagai bentuk praktik kewirausahaan. Penelitian ini menganalisis deskripsi kegiatan, kendala yang dihadapi, solusi yang diterapkan, serta dampak terhadap pengembangan keterampilan kewirausahaan mahasiswa. Hasil menunjukkan bahwa kegiatan ini berhasil meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa, meskipun dihadapkan pada berbagai tantangan, seperti keterbatasan sumber daya dan manajemen waktu. Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan dapat menjadi model pembelajaran yang efektif bagi mahasiswa dalam menghadapi dunia kewirausahaan yang nyata.

**Kata kunci:** Kewirausahaan, Bazar Usaha, Mahasiswa, Pendampingan

## **Abstract**

*Entrepreneurship is an essential component of higher education that can enhance students' practical skills. This article discusses the mentoring activity for creating a business bazaar conducted by students of Universitas Adzka in Padang City. Through this activity, students learn to develop business ideas, prepare products, and execute a bazaar as a form of entrepreneurial practice. This research analyzes the description of the activities, the challenges faced, the solutions implemented, and the impact on students' entrepreneurial skill development. The results show that this activity successfully increased students' confidence, despite facing various challenges such as limited resources and time management. Therefore, this activity is expected to serve as an effective learning model for students in facing the real world of entrepreneurship.*

**Keywords:** Entrepreneurship, Business Bazaar, Students, Mentoring

## **1. PENDAHULUAN**

Kewirausahaan merupakan salah satu komponen penting dalam pendidikan tinggi, terutama di era globalisasi dan perkembangan teknologi yang pesat. Pendidikan kewirausahaan tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis, tetapi juga keterampilan praktis yang diperlukan untuk menghadapi tantangan dunia usaha. Melalui pendidikan kewirausahaan, mahasiswa dilatih untuk menjadi individu yang kreatif, inovatif, dan mampu beradaptasi dengan perubahan. Hal ini penting, mengingat semakin banyaknya lulusan perguruan tinggi yang memasuki pasar kerja, sehingga kemampuan untuk menciptakan lapangan kerja melalui usaha sendiri menjadi nilai tambah yang signifikan.

Salah satu metode efektif untuk menerapkan teori kewirausahaan dalam praktik adalah melalui kegiatan bazar usaha. Bazar usaha memungkinkan

mahasiswa untuk mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan dengan cara merancang, memasarkan, dan menjual produk atau jasa. Kegiatan ini tidak hanya memberikan pengalaman langsung dalam mengelola usaha, tetapi juga meningkatkan keterampilan manajerial, pemasaran, dan interaksi sosial. Melalui bazar, mahasiswa dapat mengeksplorasi ide-ide kreatif, belajar tentang pengelolaan sumber daya, serta memahami dinamika pasar secara langsung.

Penelitian oleh Mardiana (2020) berjudul "Pengaruh Kegiatan Praktik Kewirausahaan terhadap Kemandirian Mahasiswa" menyoroti pentingnya praktik kewirausahaan dalam meningkatkan kemandirian mahasiswa. Dalam penelitian ini, fokus utama diberikan pada kegiatan bazar sebagai wadah bagi mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman nyata dalam berbisnis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keterlibatan langsung dalam praktik kewirausahaan melalui bazar dapat memupuk kemandirian mahasiswa, memberikan mereka kesempatan untuk menghadapi tantangan dan meraih keberhasilan dalam usaha yang mereka jalankan.

Selanjutnya, Utami (2019) dalam penelitiannya yang berjudul "Model Pembelajaran Kewirausahaan Berbasis Proyek untuk Meningkatkan Kreativitas Mahasiswa" mengeksplorasi pendekatan pembelajaran berbasis proyek dalam pendidikan kewirausahaan. Penelitian ini menemukan bahwa model pembelajaran yang melibatkan proyek nyata dapat mendorong kreativitas mahasiswa dalam mengembangkan ide usaha. Dengan berpartisipasi dalam proyek, mahasiswa tidak hanya belajar teori kewirausahaan tetapi juga mengasah kemampuan kreatif mereka dalam menciptakan produk dan solusi yang inovatif.

Hendriana (2021) dalam penelitiannya yang berjudul "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Mahasiswa di Bazar" melakukan identifikasi terhadap faktor-faktor yang berkontribusi pada keberhasilan usaha mahasiswa dalam bazar. Penelitian ini mencakup aspek manajemen waktu dan pengelolaan sumber daya sebagai elemen penting yang memengaruhi hasil usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemahaman yang baik tentang manajemen waktu dan penggunaan sumber daya secara efisien dapat meningkatkan peluang keberhasilan usaha mahasiswa. Penelitian ini memberikan wawasan yang berharga untuk merancang program pendampingan yang lebih efektif dan relevan bagi mahasiswa dalam kegiatan kewirausahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan proses pendampingan yang dilakukan oleh mahasiswa Universitas Adzka dalam pembuatan bazar usaha, serta untuk mengidentifikasi kendala-kendala yang dihadapi selama pelaksanaan kegiatan bazar usaha tersebut. Dalam konteks ini, penting untuk menganalisis dampak dari kegiatan bazar usaha terhadap peningkatan keterampilan kewirausahaan mahasiswa. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan wawasan mendalam mengenai bagaimana integrasi teori kewirausahaan dengan praktik nyata dapat memberikan pengalaman berharga bagi mahasiswa, sekaligus meningkatkan kemampuan mereka dalam menghadapi tantangan dalam dunia bisnis.

Manfaat dari penelitian ini mencakup beberapa aspek penting. Bagi mahasiswa, hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya pengalaman mereka dalam berwirausaha, meningkatkan keterampilan praktis, dan membangun kepercayaan diri. Bagi dosen dan institusi, penelitian ini dapat menjadi landasan untuk



pengembangan kurikulum yang lebih relevan dan responsif terhadap kebutuhan industri. Selain itu, bagi masyarakat, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif dalam ekonomi lokal dengan memfasilitasi perkembangan usaha baru yang muncul dari kegiatan bazar. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya memberikan manfaat akademik, tetapi juga memberikan dampak yang nyata dalam mendukung pengembangan kewirausahaan di tingkat lokal dan institusional.

## **2. METODE**

### **A. Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Pendekatan ini dipilih untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai proses pendampingan mahasiswa Universitas Adzka dalam pembuatan bazar usaha. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif, peneliti dapat mengeksplorasi pengalaman dan perspektif para mahasiswa secara langsung, serta mendapatkan informasi yang lebih rinci tentang kendala yang dihadapi dan dampak yang ditimbulkan dari kegiatan bazar usaha.

### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Universitas Adzka, yang terletak di Hall Adzka, selama sehari. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada keberadaan program kewirausahaan yang aktif di universitas tersebut, serta kegiatan bazar usaha yang rutin dilaksanakan oleh mahasiswa. Dengan demikian, diharapkan data yang diperoleh dapat menggambarkan secara akurat konteks dan situasi yang ada.

### **C. Subjek Penelitian**

Subjek penelitian ini terdiri dari mahasiswa Universitas Adzka yang terlibat dalam pembuatan bazar usaha. Jumlah subjek penelitian akan ditentukan melalui teknik purposive sampling, di mana peneliti memilih mahasiswa yang memiliki pengalaman langsung dalam kegiatan bazar. Selain itu, dosen pembimbing yang terlibat dalam proses pendampingan juga akan menjadi subjek untuk memperoleh perspektif yang lebih komprehensif mengenai program kewirausahaan yang dijalankan.

### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Untuk mengumpulkan data yang diperlukan, peneliti menggunakan tiga teknik, yaitu:

1. Wawancara: Peneliti akan melakukan wawancara mendalam dengan mahasiswa dan dosen pembimbing. Wawancara ini bertujuan untuk menggali informasi mengenai pengalaman, kendala, dan dampak dari kegiatan bazar usaha. Pertanyaan yang diajukan akan bersifat terbuka untuk memberikan kebebasan bagi responden dalam mengekspresikan pendapat dan pengalamannya.
2. Observasi: Peneliti akan melakukan observasi langsung selama kegiatan bazar usaha berlangsung. Observasi ini akan membantu peneliti memahami dinamika kelompok, interaksi antar mahasiswa, serta penerapan teori kewirausahaan dalam praktik. Catatan lapangan akan dibuat untuk mencatat pengamatan yang relevan.

3. Dokumentasi: Peneliti juga akan mengumpulkan dokumen-dokumen terkait yang relevan dengan kegiatan bazar usaha, seperti proposal kegiatan, laporan evaluasi, dan foto-foto selama pelaksanaan bazar. Dokumentasi ini akan memberikan bukti tambahan yang dapat memperkuat temuan penelitian.

#### E. Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi akan dianalisis menggunakan analisis tematik. Proses analisis dimulai dengan transkripsi wawancara dan pengorganisasian data berdasarkan tema-tema yang muncul. Peneliti akan mengidentifikasi pola dan makna dari setiap tema untuk memahami proses pendampingan, kendala yang dihadapi, serta dampak kegiatan bazar usaha terhadap keterampilan kewirausahaan mahasiswa. Hasil analisis ini akan disajikan dalam bentuk narasi yang menggambarkan temuan utama dari penelitian.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pendampingan pembuatan bazar usaha dimulai dengan tahap persiapan yang melibatkan perencanaan dan organisasi. Mahasiswa dibagi ke dalam beberapa kelompok, masing-masing bertanggung jawab untuk mengembangkan ide usaha yang akan dipasarkan di bazar. Dalam tahap ini, mahasiswa melakukan riset pasar untuk memahami tren dan kebutuhan konsumen di Kota Padang. Mereka juga diminta untuk menyusun rencana bisnis sederhana, yang mencakup analisis produk, strategi pemasaran, dan proyeksi keuangan.



**Gambar 1.** Persiapan

Selanjutnya, mahasiswa mengadakan rapat untuk membahas logistik, termasuk pemilihan lokasi bazar, penentuan tanggal pelaksanaan, serta pengaturan perijinan yang diperlukan. Dosen pembimbing memberikan arahan dan dukungan dalam menyusun proposal kegiatan yang mencakup semua aspek tersebut. Persiapan ini juga meliputi pengadaan bahan baku dan peralatan yang

diperlukan untuk menjalankan usaha, serta pembentukan tim untuk mengelola berbagai aspek operasional saat bazar berlangsung.



**Gambar 2.** Desain Spanduk Bazar



**Gambar 3.** Kegiatan Bazar



**Gambar 4.** Foto Bersama

Setelah tahap persiapan selesai, kegiatan bazar usaha dilaksanakan dengan melibatkan semua mahasiswa yang terlibat. Dosen pembimbing hadir untuk memberikan pendampingan langsung selama pelaksanaan bazar. Pada hari pelaksanaan, mahasiswa mengatur stan mereka dengan baik, menampilkan produk dengan menarik, dan menerapkan teknik pemasaran yang telah dipelajari.

Implementasi pendampingan tidak hanya mencakup aspek teknis, tetapi juga motivasi dan bimbingan dalam berinteraksi dengan pengunjung. Mahasiswa dilatih untuk menjelaskan produk mereka secara efektif, menjawab pertanyaan, dan menawarkan promosi yang menarik bagi konsumen. Dosen memberikan umpan balik secara langsung selama kegiatan berlangsung, membantu mahasiswa untuk mengevaluasi cara berkomunikasi dan teknik penjualan yang digunakan.

Selain itu, mahasiswa juga diberi kesempatan untuk melakukan analisis hasil penjualan selama bazar. Mereka diminta untuk mencatat jumlah produk yang terjual, pendapatan yang diperoleh, serta tanggapan pengunjung terhadap produk yang ditawarkan. Analisis ini menjadi bagian penting dari pembelajaran, memungkinkan mahasiswa untuk memahami aspek keuangan dari usaha yang mereka jalankan.

Melalui kegiatan ini, mahasiswa tidak hanya mendapatkan pengalaman praktis dalam menjalankan usaha, tetapi juga belajar tentang pentingnya kerja sama dalam tim, manajemen waktu, dan kemampuan beradaptasi dengan situasi yang tidak terduga. Pendampingan yang dilakukan oleh dosen memberikan nilai tambah, karena mahasiswa dapat belajar dari pengalaman dan kesalahan yang terjadi selama kegiatan.

Hasil dari kegiatan pendampingan menunjukkan bahwa mahasiswa memberikan penilaian yang positif terhadap proses pendampingan yang dilakukan

oleh dosen. Melalui survei dan wawancara, sebagian besar mahasiswa merasa bahwa pendampingan tersebut sangat membantu dalam memahami konsep kewirausahaan secara praktis. Banyak mahasiswa yang mengungkapkan bahwa dukungan dan arahan dari dosen telah memberikan mereka kepercayaan diri yang lebih dalam menjalankan bazar usaha.

Dalam penilaian, mahasiswa menyebutkan beberapa aspek pendampingan yang dirasa sangat bermanfaat. Salah satunya adalah bimbingan praktis yang diberikan oleh dosen. Mahasiswa menghargai kehadiran dosen yang terlibat langsung dalam perencanaan dan pelaksanaan bazar, yang memungkinkan mereka mengatasi berbagai tantangan yang muncul selama kegiatan. Pendampingan ini memberikan mereka pengalaman nyata dalam menjalankan usaha, yang sangat berbeda dari teori yang mereka pelajari di kelas.

Umpan balik konstruktif yang diberikan oleh dosen selama pelaksanaan bazar juga menjadi salah satu poin penting dalam penilaian mahasiswa. Mahasiswa merasa bahwa umpan balik tersebut sangat membantu mereka untuk melakukan perbaikan secara langsung dan belajar dari kesalahan yang terjadi. Dengan adanya umpan balik yang tepat waktu, mahasiswa dapat mengimplementasikan perubahan yang diperlukan untuk meningkatkan performa usaha mereka.

Selain itu, mahasiswa juga merasakan pengembangan soft skills yang signifikan berkat pengalaman yang didapat dari kegiatan ini. Keterampilan komunikasi, negosiasi, dan manajemen waktu mereka mengalami peningkatan yang luar biasa. Mahasiswa belajar untuk berinteraksi dengan konsumen dan mitra usaha dengan lebih percaya diri, yang merupakan keterampilan penting dalam dunia kewirausahaan.

Mahasiswa merasa bahwa pendampingan ini tidak hanya memberikan mereka pengetahuan baru, tetapi juga meningkatkan motivasi dan semangat berwirausaha. Mereka menyadari bahwa kewirausahaan bukan hanya tentang menghasilkan uang, tetapi juga tentang menciptakan nilai bagi masyarakat. Pengalaman ini menumbuhkan rasa tanggung jawab sosial yang lebih tinggi di antara mahasiswa.

Kegiatan bazar usaha yang didampingi oleh dosen juga memberikan dampak yang signifikan terhadap pengembangan kewirausahaan mahasiswa. Salah satu dampak utama yang terlihat adalah peningkatan keterampilan kewirausahaan. Mahasiswa mengalami peningkatan kemampuan dalam membuat rencana bisnis, pemasaran produk, dan manajemen keuangan. Pengalaman ini sangat berharga dalam mempersiapkan mereka untuk menghadapi dunia usaha di masa depan.

Selain itu, kegiatan bazar juga memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk membangun jaringan dan relasi dengan pengunjung, pelaku usaha lainnya, dan masyarakat. Jaringan ini penting untuk memperluas relasi yang dapat mendukung usaha mereka di kemudian hari. Dengan adanya koneksi yang lebih luas, mahasiswa dapat lebih mudah mengakses peluang bisnis dan kolaborasi yang bermanfaat.

Dampak positif lainnya adalah kesadaran sosial dan ekonomi yang meningkat di kalangan mahasiswa. Mereka menjadi lebih peka terhadap kebutuhan pasar

dan isu-isu sosial ekonomi di lingkungan mereka. Mahasiswa menyadari pentingnya menciptakan produk yang tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga bermanfaat bagi masyarakat. Dampak positif ini menunjukkan bahwa kegiatan pendampingan bazar usaha dapat berkontribusi secara signifikan terhadap pembentukan karakter dan kemampuan kewirausahaan mahasiswa, mempersiapkan mereka untuk berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal di masa depan.

Selama pelaksanaan kegiatan bazar usaha, mahasiswa menghadapi berbagai kendala yang dapat mempengaruhi keberhasilan kegiatan ini. Kendala-kendala tersebut menjadi tantangan tersendiri yang harus diatasi agar tujuan dari kegiatan bazar dapat tercapai dengan baik. Dengan memahami dan menganalisis kendala ini, mahasiswa diharapkan dapat merumuskan strategi yang lebih baik untuk kegiatan serupa di masa mendatang.

Salah satu kendala utama yang dihadapi oleh mahasiswa adalah keterbatasan sumber daya. Dalam hal ini, mahasiswa mengalami kesulitan dalam pengadaan dana untuk membeli bahan baku dan peralatan yang diperlukan untuk bazar. Beberapa kelompok usaha terpaksa beradaptasi dengan anggaran yang terbatas, sehingga mereka tidak dapat mengoptimalkan produk yang ditawarkan. Keterbatasan ini berdampak langsung pada kualitas dan variasi produk yang dijual, yang dapat mempengaruhi daya tarik bazar di mata pengunjung.

Selain keterbatasan sumber daya, manajemen waktu juga menjadi tantangan signifikan bagi mahasiswa. Banyak mahasiswa yang memiliki jadwal perkuliahan yang padat, sehingga mereka kesulitan membagi waktu antara persiapan bazar dan kewajiban akademis. Hal ini sering kali mengakibatkan kurangnya fokus dalam pelaksanaan kegiatan, dan dapat menurunkan efektivitas dalam mengelola usaha selama bazar berlangsung. Masalah manajemen waktu ini menunjukkan pentingnya perencanaan yang matang agar kedua aspek, akademis dan kewirausahaan, dapat berjalan beriringan.

Kurangnya pengalaman berwirausaha di kalangan beberapa mahasiswa juga menjadi kendala yang mencolok. Banyak di antara mereka yang belum terbiasa berinteraksi dengan pengunjung bazar, yang menyebabkan rasa cemas dan kurang percaya diri. Keterbatasan ini berpotensi mempengaruhi kemampuan mereka dalam melakukan penjualan dan promosi produk secara efektif. Tanpa pengalaman yang cukup, mahasiswa mungkin kesulitan untuk menarik perhatian konsumen dan menjelaskan keunggulan produk mereka.

Mahasiswa juga menghadapi tantangan dalam hal respon pasar yang tidak menentu. Meskipun telah melakukan riset pasar, tidak semua produk yang ditawarkan mendapatkan sambutan positif dari pengunjung. Ketidakpastian ini sering kali membuat beberapa mahasiswa merasa frustrasi dan meragukan kemampuan mereka dalam menjalankan usaha. Kondisi ini mengharuskan mahasiswa untuk tetap adaptif dan kreatif dalam menghadapi perubahan tren dan preferensi konsumen.

Dari semua kendala yang dihadapi, penting bagi mahasiswa untuk mengambil pelajaran dan merumuskan strategi perbaikan. Identifikasi dan analisis kendala dapat membantu mereka untuk lebih siap menghadapi tantangan di masa



mendatang. Dengan pembelajaran dari pengalaman ini, mahasiswa dapat mengembangkan keterampilan dan sikap yang lebih baik dalam menjalankan usaha, serta meningkatkan daya saing produk yang mereka tawarkan.

Melalui diskusi kelompok dan umpan balik dari dosen pembimbing, mahasiswa didorong untuk saling berbagi pengalaman dan mencari solusi terhadap kendala yang dihadapi. Pendekatan kolaboratif ini tidak hanya meningkatkan rasa percaya diri, tetapi juga memperkuat rasa solidaritas di antara mahasiswa. Kegiatan ini menjadi kesempatan untuk saling belajar dan bertukar ide, sehingga mereka dapat mengatasi tantangan bersama-sama.

Kendala yang dihadapi mahasiswa selama pelaksanaan bazar usaha memberikan wawasan berharga mengenai berbagai aspek yang perlu diperhatikan dalam berwirausaha. Dengan menghadapi dan mengatasi kendala ini, mahasiswa diharapkan dapat tumbuh dan berkembang menjadi wirausahawan yang lebih tangguh dan berdaya saing. Pengalaman yang diperoleh akan menjadi fondasi yang kuat dalam perjalanan kewirausahaan mereka di masa depan.

Dalam menghadapi kendala yang muncul selama kegiatan bazar usaha, mahasiswa dan dosen pembimbing menerapkan beberapa solusi yang efektif. Langkah-langkah ini dirancang untuk mengatasi berbagai tantangan, mulai dari keterbatasan sumber daya hingga manajemen waktu. Dengan pendekatan yang terencana, mahasiswa dapat menjalani pengalaman berwirausaha yang lebih produktif dan menyenangkan.

Salah satu solusi yang diterapkan adalah penggalangan dana. Mahasiswa diajarkan untuk melakukan kerjasama dengan sponsor lokal dan mencari dukungan dari pihak universitas. Dengan penggalangan dana yang berhasil, mereka dapat memperoleh bahan baku dan peralatan yang diperlukan, yang pada gilirannya meningkatkan kualitas produk yang ditawarkan. Solusi ini tidak hanya membantu dalam hal keuangan, tetapi juga membangun keterampilan negosiasi dan hubungan yang baik dengan pihak luar.

Dalam rangka mengatasi kendala manajemen waktu, mahasiswa juga melakukan pembagian tugas yang efisien. Mereka dibagi menjadi tim dengan tugas yang jelas dan spesifik, sehingga setiap anggota tim memiliki tanggung jawab yang dapat diandalkan. Pembagian tugas yang efisien memungkinkan mahasiswa untuk saling mendukung dan bekerja sama dalam menyelesaikan pekerjaan. Dengan demikian, mereka dapat lebih fokus pada persiapan bazar tanpa mengabaikan kewajiban akademis mereka.

Untuk meningkatkan rasa percaya diri mahasiswa dalam berwirausaha, dosen memberikan pelatihan dan simulasi interaksi penjualan sebelum pelaksanaan bazar. Kegiatan ini dirancang untuk membekali mahasiswa dengan keterampilan komunikasi yang efektif, sehingga mereka dapat menjelaskan produk dan melakukan promosi dengan lebih baik. Melalui pelatihan ini, mahasiswa merasa lebih siap dan mampu berinteraksi dengan pengunjung bazar dengan baik.

Evaluasi produk dan strategi pemasaran juga menjadi bagian penting dari solusi yang diterapkan. Mahasiswa didorong untuk melakukan analisis terhadap produk yang ditawarkan serta strategi pemasaran yang digunakan. Dengan

mendengarkan masukan dari pengunjung dan melakukan survei, mahasiswa dapat menyesuaikan penawaran mereka agar lebih sesuai dengan kebutuhan pasar. Langkah ini membantu mereka memahami dinamika pasar dan memperbaiki tawaran mereka.

Melalui berbagai solusi yang diterapkan, mahasiswa mampu mengatasi berbagai kendala yang dihadapi selama kegiatan bazar usaha. Penggalangan dana, pembagian tugas yang efisien, pelatihan, dan evaluasi produk merupakan langkah-langkah konkret yang memungkinkan mereka untuk meningkatkan pengalaman berwirausaha. Selain itu, mahasiswa juga belajar untuk lebih adaptif dan kreatif dalam mengatasi tantangan yang ada.

Pengalaman ini tidak hanya memberikan pelajaran berharga dalam berwirausaha, tetapi juga memperkuat kemampuan mereka dalam menyelesaikan masalah secara efektif. Mahasiswa menjadi lebih tanggap terhadap kendala yang muncul dan lebih mampu merumuskan solusi yang tepat. Ini adalah keterampilan penting yang akan sangat berguna dalam kehidupan profesional mereka di masa depan.

Dengan menerapkan solusi yang tepat, mahasiswa tidak hanya berhasil mengatasi kendala yang ada, tetapi juga meningkatkan kemampuan dan kepercayaan diri mereka. Kegiatan ini menjadi landasan yang kuat bagi mereka untuk terus mengembangkan keterampilan kewirausahaan dan berkontribusi positif bagi masyarakat dan perekonomian lokal. Pengalaman yang diperoleh selama kegiatan bazar diharapkan dapat menjadi motivasi bagi mereka untuk terus berinovasi dan berwirausaha di masa depan.

#### **4. KESIMPULAN**

Pelaksanaan kegiatan bazar usaha yang diorganisir oleh mahasiswa Universitas Adzka memberikan wawasan mendalam tentang tantangan yang dihadapi dalam berwirausaha, termasuk keterbatasan sumber daya, manajemen waktu, dan kurangnya pengalaman. Meskipun mahasiswa menghadapi berbagai kendala, mereka berhasil mengembangkan keterampilan kewirausahaan melalui solusi yang diterapkan, seperti penggalangan dana, pembagian tugas yang efisien, serta pelatihan interaksi penjualan. Pengalaman ini tidak hanya meningkatkan kepercayaan diri dan kemampuan mahasiswa, tetapi juga memberikan fondasi yang kuat bagi mereka untuk beradaptasi dengan dinamika pasar di masa mendatang.

Demi meningkatkan kualitas kegiatan kewirausahaan di masa depan, disarankan agar program pendampingan diperluas untuk mencakup lebih banyak aspek, seperti pelatihan manajemen keuangan dan pemasaran digital. Selain itu, pengembangan jaringan dengan pelaku usaha lokal dapat memberikan mahasiswa akses ke sumber daya yang lebih baik dan pengalaman yang lebih berharga. Dengan memanfaatkan umpan balik dari peserta bazar sebelumnya, mahasiswa juga diharapkan dapat merumuskan strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan daya tarik dan keberhasilan produk yang ditawarkan, serta membangun hubungan yang lebih kuat dengan komunitas sekitar.



## UCAPAN TERIMAKASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan bazar usaha ini. Terutama kepada dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan dukungan, serta mahasiswa yang telah bekerja keras dalam setiap tahap persiapan dan pelaksanaan. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada pihak sponsor dan komunitas lokal yang telah memberikan dukungan baik berupa materi maupun moral. Kehadiran dan partisipasi pengunjung dalam bazar ini sangat berarti bagi kami dan menjadi motivasi untuk terus belajar dan berkembang. Semoga kerjasama ini dapat berlanjut di masa mendatang, dan kami berharap pengalaman ini dapat menjadi bekal berharga bagi kami dalam menjalankan usaha di dunia nyata.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adi Susanto. (2002). Kewirausahaan. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Budi, R. (2020). Kewirausahaan: Teori dan Praktik. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 45-67
- Hidayati, N. (2019). Pengantar Kewirausahaan untuk Mahasiswa. Bandung: Alfabeta. 30-50
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2021). Entrepreneurship. McGraw-Hill Education.
- Mardiana, A. (2020). Pengaruh kegiatan praktik kewirausahaan terhadap kemandirian mahasiswa. [Influence of entrepreneurial practice activities on student independence]. Jurnal Pendidikan Vokasi, 10(2), 123-135.
- Prasetyo, A. (2021). Manajemen Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia. Yogyakarta: Andi Offset. 75-90
- Sari, D. (2022). Strategi Pemasaran untuk Usaha Mikro dan Kecil. Surabaya: Penerbit Erlangga. 100-120
- Shane, S. A. (2003). A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus. Strategic Entrepreneurship Journal, 1(1), 33-49.
- Smith, J. (2021, 5 Maret). 5 Tips memulai bisnis startup yang sukses. Majalah Bisnis Indonesia, hlm. 25-28.
- Suparman, A. (2022). Peran kewirausahaan sosial dalam mengatasi masalah sosial di Indonesia. Jurnal Ilmu Manajemen, 10(2), 115-128.
- Supriyanto, A. (2020). "Peran Bazar dalam Pengembangan Kewirausahaan Mahasiswa". Jurnal Pendidikan dan Kewirausahaan, 4(1), 15-30.
- Tim Dosen FE UI. (2014). Kewirausahaan: Konsep, Teori, dan Praktik. Jakarta: Salemba Empat.
- Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2004). New venture creation: Entrepreneurship for the 21st century. McGraw-Hill.
- Wibowo, S. (2018). Kewirausahaan Berbasis Komunitas. Jakarta: Salemba Empat. 110-130