
**Implementasi Edupreneurship Mahasiswa Dalam Upaya
Meningkatkan Jiwa Entrepreneurship Melalui Usaha Mikro Kecil
Menengah Bimbingan Belajar *Excellent Kids***

Rivaldo Dwi Putra Sakti^{1*}, Nenchy Widya Isworo², Zainal Arifin³

^{1,2,3} *Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas
Nusantara PGRI Kediri*

e-mail: ^{1*} valput28@gmail.com, ² nenchynenchywidyaishworo@gmail.com,
³ zainalarifin@unpkediri.ac.id

Abstrak

Edupreneurship bagi seorang mahasiswa sangatlah penting dalam menghadapi dinamika perubahan lapangan pekerjaan. Dimana mahasiswa harus mampu menghadapi berbagai tantangan dan hambatan dalam dunia kerja salah satunya dalam membangun bisnis bimbingan belajar. Adanya berbagai tantangan dan hambatan tersebut, mahasiswa nantinya dapat mengembangkan berbagai strategi. Strategi-strategi tersebut harus tepat dan sesuai dengan tantangan yang dihadapi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui edupreneurship dalam menghadapi berbagai tantangan dan hambatan serta strategi dalam mengatasi hal tersebut pada bisnis bimbingan belajar. Metode penelitian menerapkan metode kualitatif melalui observasi dan wawancara yang bertujuan untuk memungkinkan peneliti mengumpulkan data yang menyeluruh untuk analisis yang lebih komprehensif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tantangan dan hambatan yang dihadapi adalah dampak perkembangan teknologi, dinamika perubahan kurikulum, penyesuaian kompetensi siswa, persaingan bisnis di bidang yang sama, dan pengelolaan bisnis. Adanya tantangan dan hambatan tersebut menciptakan berbagai strategi untuk mengatasinya yang meliputi penggunaan inovasi dalam teknologi, penekanan pada peningkatan mutu dan kualitas pendidikan, pemahaman yang mendalam terhadap segmentasi, dan promosi atau pemasaran yang kreatif.

Kata kunci: *Edupreneurship, Jiwa Entrepreneur, Bimbingan Belajar*

Pendahuluan

Di era sekarang yang semuanya serba berkembang pesat, lulusan pendidikan tinggi dituntut untuk memiliki jiwa entrepreneurial. Di mana mahasiswa tidak hanya sekedar mengandalkan kompetensi akademik untuk bekerja di perusahaan dan instansi lain. Mereka juga harus menguasai pemahaman tentang entrepreneurship agar mampu menghadapi dinamika perubahan, berinovasi, dan berkreaitivitas dalam membuka lapangan pekerjaan (Umatin et al., 2024). Apalagi untuk seorang mahasiswa pendidikan

ekonomi nantinya akan menghasilkan lulusan yang mengarah menjadi seorang pendidik maupun seorang wirausahawan (Nada & Nuriadin, 2022). Edupreneurship merupakan dasar-dasar kewirausahaan yang harus diterapkan untuk meningkatkan dan merubah sistem pendidikan (M Syauqillah, 2022). Konsep dari edupreneurship di bidang pendidikan maupun kewirausahaan menjadi penting untuk dikuasai dan dipahami oleh mahasiswa sejak dini.

Mahasiswa yang memahami tentang edupreneurship, nantinya akan dituntut untuk menghadapi berbagai tantangan di dunia kerja. Mahasiswa harus menjadi lulusan yang berkompeteren dan berkualitas dan bisa bersaing di dunia kerja sehingga harus memiliki keterampilan yang memadai, memiliki sikap kreatif dan inovatif. Hal itu nantinya juga dapat mendorong mahasiswa untuk menjadi edupreneur dalam menghadapi semua tantangan dalam dunia kewirausahaan bidang pendidikan (Prastyaningtyas & Arifin, 2019).

Mahasiswa yang akan menjadi seorang edupreneur akan menghadapi tantangan dalam bentuk adaptasi terhadap perkembangan teknologi, persaingan di industri pendidikan yang semakin kompetitif, perubahan dan pengembangan kurikulum, kualitas pendidikan, persaingan di segmentasi pasar, dan pengelolaan pertumbuhan bisnis. Tantangan yang dihadapi tersebut juga akan mengarahkan seorang edupreneur agar lebih meningkatkan potensi untuk menciptakan dampak positif dalam dunia pendidikan (Umatin et al., 2024).

Adanya tantangan tersebut, tidak membuat jiwa semangat dari edupreneur luntur dan akan menyadari bahwa dari tantangan yang muncul akan mengembangkan strategi yang tepat untuk mengatasi hal tersebut. Strategi yang digunakan oleh edupreneur pastinya bervariasi dan tergantung pada tantangan yang sedang dihadapi. Penerapan strategi secara efektif yang sesuai dengan situasi, nantinya dapat meningkatkan peluang dan membangun bisnis secara berkelanjutan.

Strategi edupreneur yang dapat diterapkan antara lain pola pikir yang berkembang atau *growth mindset*, analisis ide bisnis, dan *marketing mix* dan proyeksi keuangan untuk menciptakan produk bisnis yang kreatif dan inovatif yang dapat dikomersialkan. Selain itu strategi yang harus disiapkan secara matang oleh edupreneur untuk menghadapi berbagai tantangan juga difokuskan untuk membangun bisnis pendidikan semakin berkembang. Strategi yang dapat diterapkan oleh edupreneur dapat berupa inovasi terhadap teknologi, penekanan terhadap kualitas, memahami segmentasi pasar, dan pemasaran atau promosi yang kreatif.

Berdasarkan tantangan dan juga strategi di atas, mahasiswa yang akan menjadi edupreneur dapat menerapkan jiwa kewirausahaan di bidang pendidikan salah satunya dengan membuka lembaga bimbingan belajar (Umatin et al., 2024). Seperti bimbingan belajar *Excellent Kids* inilah, mahasiswa dapat menerapkan kewirausahaan di bidang pendidikan yang dimana bimbingan belajar saat ini sangat dibutuhkan terutama dari kalangan jenjang pendidikan sekolah dasar. Banyak sekali dari kalangan orang tua yang mendaftarkan anaknya ke tempat bimbingan belajar (Nurhayati et al., 2024) Biasanya lebih banyak dari siswa sekolah dasar yang masih membutuhkan bimbingan dalam membaca, menulis, dan menghitung. Tetapi, jika kita bukan dari mahasiswa Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar atau PGSD nantinya muncul beberapa permasalahan yang dihadapi untuk mahasiswa diluar Program Studi PGSD yang ingin menjadi edupreneur. Maka kita harus memahami setiap materi dan kurikulum yang digunakan, dan juga beberapa hal yang kurang sesuai dengan teori maupun praktik

selama pembelajaran di perkuliahan. Di luar permasalahan itu, terdapat juga masalah yang lain seperti harus bisa menyesuaikan dan memahami setiap permasalahan atau ketidakpahaman dari setiap siswa serta lunturnya attitude atau tingkah laku dari siswa yang menghambat proses belajar.

Metode Penelitian

Peneliti menerapkan metode kualitatif melalui observasi dan wawancara untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang perilaku dan persepsi subjek penelitian. Melalui observasi, peneliti dapat melihat situasi dan konteks secara langsung yang terjadi pada *excellent kids*, sedangkan wawancara memungkinkan peneliti mengumpulkan informasi yang lebih personal dan rinci dari sudut pandang partisipan atau narasumber dari *excellent kids*. Kombinasi kedua teknik ini memungkinkan peneliti mengumpulkan data yang kaya dan menyeluruh untuk analisis yang lebih komprehensif sehingga mampu memberikan penjelasan dan pemahaman yang jelas mengenai implementasi dari edupreneurship bagi mahasiswa dalam menumbuhkan jiwa entrepreneurship pada usaha mikro kecil menengah di bidang bimbingan belajar.

Hasil dan Pembahasan

Hasil Penelitian

Dalam artikel penelitian yang menggunakan metode kualitatif dengan teknik observasi dan wawancara peneliti mendapatkan data komprehensif secara langsung dengan narasumber bimbingan belajar *Excellent Kids*. Telah ditemukan tantangan dan hambatan yang di alami dalam penerapan edupreneurship pada usaha mikro kecil menengah bimbingan belajar.

Tantangan yang di hadapi usaha bimbingan belajar *Excellent Kids* antara lain adanya dampak dari perkembangan teknologi yang pesat sehingga membuat persaingan dalam dunia usaha semakin ketat baik secara konvensional maupun nonkonvensional. Teknologi yang saat ini berkembang dengan cepat tidak menutup kemungkinan adanya persaingan yang terjadi dalam jenis usaha bimbingan belajar, banyak pelaku usaha bimbingan belajar yang menawarkan jasa mereka dengan menggunakan teknologi canggih seperti pemanfaatan *smart TV* dan juga media pembelajaran melalui situs *online*.

Selain adanya perkembangan teknologi yang canggih dinamika perubahan dan pengembangan kurikulum juga menjadi salah satu tantangan yang dihadapi. Penerapan kurikulum di setiap sekolah yang berbeda-beda juga menjadi salah satu tantangan yang harus di hadapi pelaku usaha bimbingan belajar karena dalam satu tempat bimbingan belajar tidak hanya menerima dari satu instansi saja melainkan juga menerima dari berbagai instansi pendidikan. Perbedaan penerapan kurikulum di setiap sekolah inilah yang membuat pelaku usaha bimbingan belajar harus menguasai berbagai ketentuan yang ada. Dalam upaya peningkatan standar kualitas pendidikan hambatan yang muncul pada usaha bimbingan belajar *Excellent Kids* adalah penyesuaian kompetensi setiap siswa yang di mana kemampuan siswa dalam memahami pelajaran tidak sama. Karena hal ini lah usaha bimbingan belajar *Excellent Kids* di tuntut untuk menyesuaikan dan memahami tingkat kemampuan dan karakter setiap siswanya.

Dengan adanya penyesuaian terhadap kompetensi dan kemampuan siswa persaingan di segmentasi tertentu dalam usaha bimbingan belajar *Excellent Kids* juga menjadi hambatan yang diantaranya ada segmentasi secara eksternal dan juga segmentasi secara internal yang di mana segmentasi secara eksternal ini meliputi persaingan bisnis di bidang yang sama. Bisnis bimbingan belajar *Excellent Kids* juga memiliki beberapa kompetitor seperti persaingan dengan mahasiswa program studi pendidikan guru sekolah dasar atau mahasiswa PGSD yang juga membuka bimbingan belajar yang berdekatan, selain mahasiswa PGSD ada juga guru SD yang membuka bimbingan belajar dan juga masih berdekatan dengan lokasi bimbingan belajar *Excellent Kids*.

Tantangan dan hambatan selanjutnya dalam pengelolaan pertumbuhan bisnis mengacu pada jadwal bimbingan belajar yang masih kurang konsisten, yang dimana tutor pada bimbingan belajar *Excellent Kids* masih menempuh pendidikan sehingga membuat jadwal dalam pelaksanaan bimbingan belajar masih belum bisa konsisten, seperti harus menyelaraskan waktu antara kuliah dan tugas dengan waktu mengajar. Selain itu jadwal yang tidak konsisten juga menimbulkan misinformasi antara tutor dengan siswa bimbingan belajarnya. Tutor yang menempuh pendidikan ekonomi juga mendapatkan hambatan yang lain seperti penguasaan mata pelajaran yang tidak didapatkan waktu kuliah, beda halnya dengan mahasiswa yang menempuh program studi pendidikan guru sekolah dasar atau PGSD. Hal ini yang menjadikan hambatan dan tantangan bagi tutor untuk menguasai semua mata pelajaran yang ada, karena pada bimbingan belajar *Excellent Kids* tidak hanya memfokuskan pada satu pelajaran saja.

Untuk mengatasi tantangan dan hambatan tersebut tentunya strategi yang tepat juga diperlukn dalam mengembangkan bisnis bimbingan belajar ini agar tidak kalah bersaing dengan kompetitornya. Strategi yang diterapkan mencakup penggunaan inovasi dalam teknologi, penekanan pada peningkatan mutu dan kualitas pendidikan, pemahaman yang mendalam terhadap segmentasi, dan promosi atau pemasaran yang kreatif untuk mengembangkan bisnis bimbingan belajar *Excellent Kids*. Beberapa strategi kunci yang dapat dijadikan landasan penting antara lain adalah inovasi teknologi khususnya penggunaan laptop sebagai alat peraga. Penggunaan teknologi ini meningkatkan efektivitas dan daya tarik proses belajar mengajar, membuat siswa lebih terlibat dan termotivasi. Selain pemanfaatan teknologi penekanan pada mutu pendidikan yang mencakup pengelolaan metode dan model pembelajaran serta adaptasi kurikulum yang berbeda di setiap siswa. Penekanan pada mutu ini menjadi landasan bagi pengembangan kegiatan pendidikan yang berkesinambungan dan bermutu tinggi, yang menjamin setiap siswa memperoleh pendidikan yang sesuai dengan kebutuhannya.

Memahami segmentasi, seperti mempertimbangkan lokasi rumah yang dekat dengan sekolah juga membantu menjangkau target pasar dengan baik dan memaksimalkan potensi lokasi sehingga lebih banyak siswa yang mendapatkan layanan pendidikan secara optimal. Serta pemasaran kreatif atau promosi penjualan yang dilakukan melalui media *online* dan *word of mouth* ini efektif dan efisien dalam menarik perhatian calon siswa serta memastikan bimbingan belajar dikenal luas dan diminati masyarakat. Dengan menggabungkan strategi tersebut, maka edupreneurship dapat berkembang secara signifikan dan memberikan dampak positif yang besar bagi dunia pendidikan.

Pembahasan

1. Perkembangan Teknologi dan Pemasaran Kreatif

Dalam dunia edupreneur, peran teknologi dalam pembelajaran sangatlah vital. Teknologi tidak hanya berfungsi sebagai alat bantu, tetapi juga sebagai pendorong utama dalam membangun hubungan kolaboratif antara pelajar dan pengajar. Dengan memanfaatkan berbagai platform digital, proses belajar-mengajar menjadi lebih interaktif dan menarik. Selain itu, teknologi memungkinkan penyampaian materi dalam bentuk yang lebih mudah dipahami, sehingga menciptakan pemahaman yang lebih mendalam dan bermakna bagi para pelajar. Dalam konteks ini, edupreneur dapat memanfaatkan teknologi untuk menciptakan pengalaman belajar yang inovatif dan efektif, menjawab tantangan pembelajaran di era digital (Nurillahwaty, 2022). Keterbatasan fasilitas yang dimiliki menjadi kekurangan efektifitas penggunaan teknologi, yang saat ini sering digunakan masyarakat (Adi Suparwo, 2021). Pada tantangan dan hambatan yang dihadapi oleh narasumber adalah penguasaan teknologi. Bisnis bimbingan belajar *Excellent Kids* tidak banyak memanfaatkan teknologi yang canggih, sehingga ini menjadi salah satu faktor tantangan dan hambatan karena keterbatasan teknologi yang dimiliki, akan tetapi dengan keterbatasan fasilitas yang dimiliki ini tidak membuat *Excellent Kids* kalah bersaing dengan kompetitornya.

Strategi yang dapat diterapkan mengingat keberadaan teknologi harus dilihat sebagai sarana untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas. Sejak awal lahir dan perkembangannya, teknologi telah dirancang untuk menyelesaikan berbagai tantangan yang dihadapi manusia, sehingga hubungan antara teknologi dan permasalahan adalah tidak terpisahkan (Nurillahwaty, 2022). Fasilitas laptop menjadi salah satu dari perkembangan teknologi yang digunakan dalam bisnis bimbingan belajar *Excellent Kids* sebagai alat peraga, pemaparan materi dan pembuatan soal latihan pada saat bimbingan belajar. Media *online* dan pemasaran atau periklanan kreatif dari mulut ke mulut efektif dan efisien dalam menarik perhatian calon siswa dan memastikan keterpaparan luas dan permintaan masyarakat terhadap pengajaran. Dengan menggabungkan strategi-strategi tersebut, maka kewirausahaan pendidikan dapat berkembang secara signifikan dan memberikan dampak positif yang besar bagi dunia pendidikan.

2. Kurikulum dan Kualitas Pendidikan

Pendidikan di Indonesia secara umum menghadapi tantangan besar, terutama dalam hal rendahnya kualitas pendidikan. Permasalahan ini meliputi berbagai aspek seperti kurangnya sarana dan prasarana pendidikan yang memadai, kualifikasi serta kesejahteraan guru yang masih menjadi isu serius, serta ketidakmerataan akses pendidikan yang mempengaruhi kemampuan setiap individu untuk mendapatkan pendidikan yang berkualitas. Selain itu, tantangan lainnya termasuk kurangnya penekanan pada pendidikan inklusif yang memperhatikan kebutuhan khusus, serta perluasan keterampilan yang relevan dengan tuntutan pasar kerja modern dengan mengatasi tantangan-tantangan ini, diharapkan sistem pendidikan Indonesia dapat meningkatkan kualitasnya secara signifikan demi masa depan bangsa yang lebih baik (Istiqomah, 2019).

Di masa mendatang, selain memerlukan keterampilan dasar, individu perlu memiliki keterampilan dan kualifikasi lanjutan untuk menyesuaikan diri dengan

perubahan, mengadopsi teknologi baru, serta mampu memilih, menganalisis, dan mengevaluasi informasi yang berkembang dengan cepat. Kemampuan untuk menggunakan dan mengintegrasikan informasi yang diperoleh dalam kehidupan sehari-hari akan memiliki dampak yang signifikan (Hanny., 2021). Tantangan dan hambatan yang dihadapi pengusaha di bidang pendidikan ketika mengubah dan mengembangkan kurikulum adalah kesulitan dalam beradaptasi terhadap perubahan kebijakan pendidikan. Maka strategi yang dapat diterapkan *Excellent Kids* adalah mengintegrasikan teknologi terkini serta pemahaman yang matang di setiap kebijakan kurikulum yang ada ke dalam pembelajaran, serta menangani kebutuhan beragam dari semua siswa yang mengikuti bimbingan belajar di *Excellent Kids* untuk memastikan relevansi kurikulum serta metode dan model pembelajaran yang berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan siswanya, karena dalam bimbingan belajar di *Excellent Kids* tidak hanya menerima siswa dari satu instansi saja dengan kompetensi dan kemampuan yang sama sesuai dengan karakter masing-masing siswa yang bimbing tenor dalam *Excellent Kids*.

3. Persaingan segmentasi

Secara umum, *positioning* adalah strategi yang dirancang untuk menciptakan kesan yang mudah diingat oleh konsumen terhadap produk dan pemasaran, sehingga segmen konsumen yang dituju dapat memahami dan mengapresiasi nilai yang ditawarkan oleh perusahaan (Rahman, 2021). Mengingat lokasi rumah yang dekat dengan sekolah juga membantu menjangkau target pasar dengan baik dan memaksimalkan potensi lokasi sehingga lebih banyak siswa yang dapat menerima layanan pendidikan secara optimal. Tujuan pemasaran bukan hanya untuk memperkenalkan produk atau jasa kepada konsumen, tetapi juga untuk menunjukkan bagaimana produk atau jasa tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan melalui manfaat yang diberikan (Rahman, 2021).

Kesimpulan

Dalam artikel penelitian yang menggunakan metode kualitatif dengan teknik observasi dan wawancara, peneliti mengumpulkan data komprehensif langsung dari narasumber bimbingan belajar *Excellent Kids*. Tantangan dan hambatan yang dihadapi dalam menerapkan edupreneurship pada usaha mikro kecil menengah bimbingan belajar mencakup dampak pesatnya perkembangan teknologi yang meningkatkan persaingan baik secara konvensional maupun nonkonvensional. Perkembangan teknologi seperti pemanfaatan smart TV dan media online oleh kompetitor dalam industri ini menjadi tantangan utama, bersama dengan dinamika perubahan kurikulum di berbagai sekolah yang memerlukan adaptasi dan pengelolaan yang cermat. Selain itu, penyesuaian terhadap kompetensi dan kemampuan siswa serta persaingan segmentasi, baik secara internal maupun eksternal, juga menjadi hambatan signifikan dalam pengelolaan pertumbuhan bisnis. Untuk mengatasi tantangan ini, strategi strategis yang terfokus pada inovasi teknologi, peningkatan mutu pendidikan, pemahaman segmentasi, dan promosi kreatif perlu diterapkan untuk mendukung perkembangan bisnis bimbingan belajar *Excellent Kids* secara berkelanjutan dan berdampak positif bagi dunia pendidikan.

Daftar Pustaka

- Adi Suparwo, A. A. (2021). *Pemanfaatan Media Digital Untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Pada Bimbel Smart Club*. <http://ejurnal.ars.ac.id/index.php/jsa>
- Hanny, W. (2021). Kurikulum dan Tantangannya pada Abad 21. *Jurnal Bahana Manajemen Pendidikan*, 10, 29–34. <https://doi.org/10.24036/jbmp.v10i1>
- Istiqomah, J. (2019). PENINGKATAN KUALITAS PENDIDIKAN MELALUI KEGIATAN BIMBINGAN BELAJAR DESA MARIAT PANTAI Istiqomah 1 , Jaharudin 2. *Juli*, 2(2), 29–34.
- M Syaquillah. (2022). *Edupreneurship*. www.insightmediatama.co.id
- Nada, Q., & Nuriadin, I. (2022). Journal of Educational Management and Strategy (J E M A S T) Edupreneurship : Pemanfaatan Video Pembelajaran pada Platfom Youtube. *Journal of Educational Management and Strategy (JEMAST)*, 01(02), 158–161. <https://doi.org/10.57255/jemast.v1i1.xxxx>
- Nurhayati, J. U. I. R. A. G. A. U. A., Si, S., & Jig |, M. T. (2024). *STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS INDUSTRI JASA BIMBINGAN BELAJAR DENGAN METODE ANALISIS SWOT* (Vol. 06, Issue 01).
- Nurillahwaty, E. (2022). *PERAN TEKNOLOGI DALAM DUNIA PENDIDIKAN*.
- Prastyaningtyas, E. W., & Arifin, Z. (2019). Pentingnya Pendidikan Kewirausahaan pada Mahasiswa dengan Memanfaatkan Teknologi Digital Sebagai Upaya Menghadapi Revolusi 4.0. *Proceedings of The ICECRS*, 2(1), 281–285. <https://doi.org/10.21070/picecrs.v2i1.2382>
- Rahman, S. A. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Pada Lembaga Kursus dan Bimbingan Belajar Education Zone. *Ekonomi, Keuangan, Investasi Dan Syariah (EKUITAS)*, 2(2), 158–163. <https://doi.org/10.47065/ekuitas.v2i2.634>
- Umatin, C., Susilowati, E., & Basuki, A. (2024). INTERNALISASI EDUPRENEURSHIP KEPADA MAHASISWA (HASIL ANALISIS PEMBELAJARAN). *Research and Development Journal Of Education*, 10(1), 359–367. <https://doi.org/10.30998/rdje.v10i1.22942>