

MEMBANGUN JEJARING BISNIS SEBAGAI UPAYA MENUMBUHKAN KESADARAN JIWA BERWIRAUSAHA DI STT SAMUEL ELIZABETH

Friska Mastarida^{1*}

¹⁾ Manajemen, Universitas Bina Nusantara

Article history

Received : 21 Maret 2022

Revised : 27 April 2022

Accepted : 25 Mei 2022

*Corresponding author

Friska Mastarida

Email : friska.mastarida@binus.ac.id

Abstrak

Dalam era digital membangun jejaring bisnis merupakan suatu kebutuhan pasar khususnya dalam lingkungan di STT Samuel Elizabeth. Kurangnya pemahaman akan pentingnya jejaring bisnis membuat mereka tidak memiliki orientasi yang cukup untuk menjadi bekal daya saing mereka dimasa mendatang. Adapun yang menjadi tujuan PkM ini ialah menumbuhkan kesadaran jiwa berwirausaha bagi para mahasiswa STT Samuel Elizabeth untuk selalu peka sesuai dengan perkembangan zamannya. Metode yang digunakan ialah metode penyuluhan melalui *zoom online*. Hasil kegiatan PkM ini ialah tingkat pemahaman mereka akan pentingnya membangun jejaring bisnis membuat mereka menjadi sadar bahwa kesuksesan itu tidak hanya diraih dari bekerja saja, akan tetapi juga dapat diraih dengan membangun hubungan bisnis yang baik dengan orang lain sehingga tidak hanya berdampak dari sisi kemampuan diri yang meningkat tetapi kemampuan bisnis juga berpotensi untuk meningkat. Dengan demikian, jaringan mitra bisnis ini dapat menjadi pilihan hidup mereka selain bekerja, yang dimana jaringan mitra bisnis yang terus menerus diperbaharui sebagai kekuatan budaya digital mampu memberikan dampak multiplikasi yang signifikan terhadap diri sendiri, bisnis maupun perekonomian negara.

Kata Kunci: Budaya Digital, Jejaring Bisnis, Literasi Digital, Kemampuan Digital.

Abstract

Building a business network is a market need in the digital era, especially in the STT Samuel Elizabeth environment. Lack of understanding of the importance of business networks makes them not have an excellent orientation to be a provision for their competitiveness in the future. The purpose of this PkM is to raise awareness of the entrepreneurial spirit of STT Samuel Elizabeth students to always be sensitive according to the development of the era. The method used is the extension method through online zoom. The result of this PkM activity is that their level of understanding of the importance of building a business network makes them realize that success is not only achieved from work but can also be achieved by building good business relationships with other people so that it does not only have an impact on their abilities. Increasing but business capabilities also have the potential to increase. Thus, this network of business partners can become their choice of life apart from work, where the network of business partners that is continuously updated as a power of digital culture can have a significant multiplication impact on themselves, business, and the country's economy.

Keywords: Digital Culture, Business Networking, Digital Literacy, Digital Capability.

Copyright © 2022 Friska Mastarida

PENDAHULUAN

Digitalisasi merupakan kekuatan yang meresap dipasar (Hofacker et al., 2020). Kondisi digitalisasi global mengharuskan untuk dapat memahami dan menguasai dunia digital khususnya bagi para generasi muda. Generasi muda ialah suatu sumber daya produktif yang dengan ide kreatifnya dapat membuka suatu usaha yang juga membantu pemerintah didalam mengurangi tingkat pengangguran di angkatan kerja produktif. Karena menjadi suatu kebutuhan bahwa dunia digital saat ini menuntut sumber daya yang berdaya saing tinggi yang dimana kemampuan akademik yang tinggi saja tidak cukup. Akan tetapi dapat menciptakan lapangan pekerjaan yang berkontribusi pada kemajuan bangsa dan negara. Hal inilah sekaligus menjadi

penguatan terhadap peran perguruan tinggi menjadi *smart university* dalam rangka mewujudkan generasi muda yang unggul, berprestasi dan sejahtera.

Dikalangan kehidupan sosial khususnya generasi muda nampaknya profesi wirausaha belum menjadi pilihan hidup mereka khususnya di lingkungan STT Samuel Elizabeth. karena mereka lebih banyak bercita cita menjadi karyawan dan mendapatkan penghasilan yang tetap disetiap bulan daripada bermata pencaharian secara mandiri serta penuh ketidakpastian. Disisi lain, kurangnya wawasan mengenai pentingnya membangun hubungan bisnis yang dilatarbelakangi oleh keluarga yang memiliki wawasan dan pergaulan yang sempit. Itu pula sebabnya, membangun jiwa berwirausaha identik dengan mengubah pola pikir, perilaku dan mental yang siap menghadapi segala tantangan yang ada. Membangun jiwa berwirausaha juga bukanlah tanpa kendala, karena para pemula umumnya terkendala pada modal, akses informasi, sarana pemasaran, rasa percaya diri yang kurang, lingkungan, kemampuan menjangkau bisnis sampai pada etos kerja yang belum sepenuhnya berorientasi pada masa depan sering menjadi momok yang dianggap berat saat merintis usaha.

Sebagai suatu wirausaha, tidak akan bisa terlepas dari yang namanya kerjasama. Kerjasama merupakan suatu hal penting bagi wirausaha untuk bertahan hidup dan sukses. Kerjasama yang sehat membuat para *entrepreneur* dapat mengakses informasi, sumber daya eksternal dan kemampuan lainnya yang mendukung untuk mencapai tujuan mereka melalui adanya jejaring bisnis. Dari perspektif interaksi, kerjasama kewirausahaan mengacu pada tindakan para *entrepreneur* di dalam bisnis mereka dan jaringan bisnisnya dengan harapan menjalin kerjasama dapat memfasilitasi pengurangan risiko dan biaya, pembagian saluran distribusi, pemasaran bersama, dan inovasi kolaboratif (Ritala et al., 2014). Oleh karena itu, jejaring bisnis merupakan area yang menjadi perhatian aktor jaringan disebut orientasi strategis. Orientasi strategis mewakili sifat potensial yang memandu tindakan wirausaha untuk menggunakan tidak hanya sumber dayanya yang memiliki secara internal, tetapi juga bagaimana menggunakan sumber daya potensial yang dapat diaksesnya aktor jaringan lainnya. Dengan demikian inovasi jaringan memungkinkan informasi, pengetahuan, dan sumber daya untuk dipertukarkan, mendukung implementasi inovasi melalui pembelajaran bersama antara mitra jaringan.

Dalam hubungan layanan digital korporasi Banalieva & Dhanaraj (2019) mengungkapkan bahwa sumber daya manusia dan teknologi dipandang sebagai aset spesifik organisasi. Organisasi berinvestasi dalam teknologi yang memfasilitasi interaksi dengan manusia di dalamnya. Dengan harapan, selama berinteraksi kemampuan digital harus selalu dikembangkan di sepanjang hidup organisasi yang membudaya. Salah satu teknik manajemen agar dapat memasuki suatu lingkungan bisnis ialah menjalin hubungan jaringan bisnis. Casillas et al., (2015) mengungkapkan bahwa semakin banyak pengetahuan yang diperoleh organisasi melalui kegiatan belajar yang intens, semakin mampu memanfaatkan dan memberdayakan keahlian itu melalui tindakan nyata berikutnya. Pembelajaran antar bisnis dapat dipandang sebagai pembelajaran untuk merintis sebuah bisnis. Pembelajaran antar bisnis dapat memperoleh informasi tentang kebutuhan konsumen dan membaca tren pasar, pilihan potensial tertinggi pasar, mengantisipasi dan mempersiapkan kondisi di pasar tersebut. Hal itu dapat diinternalisasikan melalui interaksi dengan mitra bisnis yang memiliki visi dan tujuan yang selaras dan menghasilkan portofolio layanan yang bermanfaat (Wegner & Koetz, 2016).

Upaya mendukung berdasarkan kegiatan gabungan antara pelaku, jaringan bisnis dapat menghasilkan pengetahuan yang saling melengkapi dan multidisiplin (Eiriz et al., 2017). Lebih lanjut, Peronard & Brix, (2019) mengkonfirmasi bahwa pembelajaran organisasi dan tantangan selama berbisnis memungkinkan intervensi dan alokasi yang lebih baik mengenai sumber daya untuk meningkatkan jaringan layanan. Oleh karena itu, dalam penelitian saat ini kami percaya bahwa adanya pengaruh jaringan bisnis secara positif terhadap pembelajaran organisasi. Dasar inilah yang menjadi penting khususnya bagi para mahasiswa dan alumni STT Samuel Elizabeth untuk selalu peka dan *adaptive* sesuai dengan perkembangan zaman. Sehingga hal ini bukan saja berdampak bagi level jaringan yang terintegrasi dengan teknologi tetapi juga berdampak bagi pengembangan diri mahasiswa secara kapasitas dan kapabilitas. Hal ini sejalan dengan Ricciardi et al., (2018) mengungkapkan bahwa penggunaan yang sangat partisipatif, integrasi organisasi di tingkat jaringan dan

kehadiran mekanisme teknologi guna mencegah dan menghadapi tantangan bisnis adalah prasyarat untuk meningkatkan kinerja organisasi melalui pengembangan dan perlindungan jaringan bersama.

Membekali dan menghadapi kenyataan diatas, STT Samuel Elizabeth merupakan salah satu bagian dari sistem pendidikan diharapkan dapat memberikan kekuatan landasan berpikir untuk bersaing, menghasilkan lulusan yang berkompeten dan terampil dalam bidangnya sekaligus langkah inisiasi bagi institusi untuk mengembangkan pembelajarannya kearah design yang dapat menumbuhkan minat berwirausaha yang pada gilirannya dapat keunggulan posisi dan kekuatan jaringan sebagai proses menjembatani untuk meningkatkan kinerja perekonomian suatu negara (O'Cass & Sok, 2014).

METODE PELAKSANAAN

Sasaran dari kegiatan para mahasiswa dan mahasiswa aktif dan alumni di STT Samuel Elizabeth sebagai peserta kegiatan. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari rabu tanggal 16 maret 2022 pukul 09.50 sampai pukul 11.50 wib via daring yang dihadiri sebanyak 20 mahasiswa. Adapun metode kegiatan yang dilakukan yaitu:

1. Tahap pertama yaitu pemberian edukasi berupa pengenalan dan diskusi tentang cara dan prinsip dasar membangun jejaring bisnis yang disampaikan oleh Dr. Friska Mastarida, SE., MM.Tr. yang merupakan pembicara PkM. Tujuan dari kegiatan ini yaitu memberikan pemahaman kepada peserta akan pentingnya membangun jejaring bisnis dan pilihan strategi jejaring bisnis yang bisa diterapkan dikalangan mahasiswa mahasiswi.
2. Tahap kedua yaitu pemberian penyuluhan sekaligus studi kasus tentang strategi yang sesuai saat awal merintis usaha dan strategi yang sesuai saat mengembangkan jejaring bisnisnya. Tujuannya yaitu melatih peserta untuk memilih dan menyusun strategi awal menumbuhkembangkan jaringan bisnis yang tepat untuk berkolaborasi.
3. Tahap ketiga, yaitu penutup dan evaluasi pelaksanaan program. Hasil studi kasus yang dikerjakan tersebut dianalisis kemudian dipaparkan dapat diketahui pemahaman peserta tentang materi yang disampaikan, sehingga diharapkan terjadinya perubahan pemahaman mengenai strategi membangun jejaring bisnis yang baik. Evaluasi program untuk mengetahui jika ada kekurangan selama pelaksanaan kegiatan sehingga dapat diperbaiki untuk masa mendatang. Monitoring tentang keberlanjutan program ini dilakukan agar memberikan pendampingan kepada mahasiswa dan mahasiswi di STT Samuel Elizabeth dalam keberlangsungan program. Langkah evaluasi dapat dilakukan seperti diskusi, wawancara dan adanya pemberian pelatihan lainnya yang bersifat pengembangan diri untuk diadakan disetiap semester.

HASIL PEMBAHASAN

Hasil dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini yang bersifat edukasi dan penyuluhan kepada 20 mahasiswa, mahasiswi dan alumni STT Samuel Elizabeth ialah tingkat pemahaman mereka akan pentingnya membangun jejaring bisnis membuat mereka menjadi sadar bahwa kesuksesan itu tidak hanya diraih dari bekerja saja, akan tetapi dapat diraih dengan membangun hubungan bisnis yang baik dengan orang lain sehingga tidak hanya berdampak dari sisi kemampuan diri yang meningkat tetapi kemampuan bisnis juga berpotensi untuk meningkat.

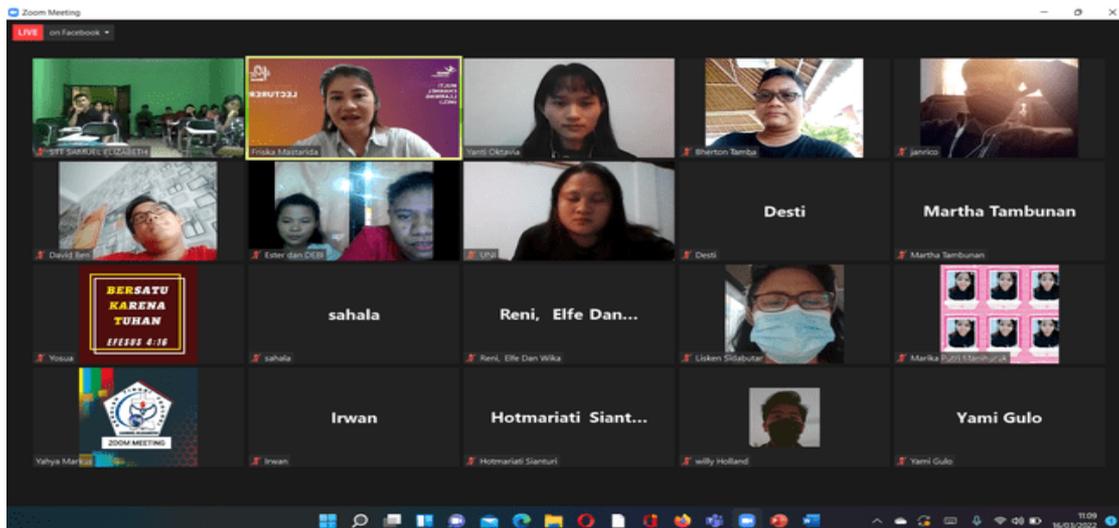
Materi yang disampaikan ialah langkah awal untuk merintis sebuah usaha melalui strategi membangun jejaring bisnis, prinsip membangun jejaring bisnis, alasan mengapa jaringan bisnis harus menyesuaikan dengan sosial media yang ada, dan diakhiri dengan 10 kemampuan generasi milenial di dalam menghadapi tahun 2025 khususnya pada era digital. Strategi digital menunjukkan bahwa untuk menangkap peluang baru di era ekonomi digital maka sudah seharusnya menanamkan teknologi digital ke dalam seluruh operasi termasuk produksi, pemasaran, dan kegiatan lainnya Yeow et al., (2018) dengan tujuan menciptakan nilai berdasarkan sumber daya digital untuk mendapatkan, mempertahankan dan menikmati keunggulan kompetitif digital dalam jangka waktu. Teknologi digital perlu digabungkan dengan sumber daya yang memadai untuk

menghasilkan sebuah nilai yang berdampak khususnya bagi para mahasiswa, mahasiswi dan alumni STT Samuel Elizabeth.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan terangkum dalam gambar sebagai berikut.



Gambar 1. Slide Perkenalan dan Slide Materi Membangun Jejaring



Gambar 2. Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat di STT Samuel Elizabeth

Dalam kegiatan pelaksanaannya di STT Samuel Elizabeth dilakukan dalam beberapa tahap sebagai berikut :

Tahap Persiapan

Pihak kampus dalam hal ini STT Samuel Elizabeth mengirimkan surat undangan kepada Dr. Friska Mastarida, SE., MM.Tr selaku dosen Blnus Universty sebagai narasumber dalam acara tersebut. Dalam proses membuat surat undangan, kami mengangkat tema yang berjudul Membangun Jejaring Bisnis sebagai Upaya Menumbuhkan Kesadaran Jiwa Berwirausaha yang merupakan kebutuhan di institusi tersebut. Dasar dari kebutuhan institusi berawal dari pertemuan langsung dengan Dr. Jhon Piter Tobing M.Mis selaku Pembina Yayasan STT Samuel Elizabeth Jakarta sebelum perkuliahan genap dimulai yang kemudian diperkuat juga melalui perbincangan melalui telepon. Harapannya, melalui kegiatan ini bisa menjadi jawaban atas kebutuhan tersebut.

Tahap Pelaksanaan

Kegiatan ini diselenggarakan di STT Samuel Elizabeth secara online melalui zoom. Selama pemaparan materi para peserta kegiatan begitu antusias, mengingat beberapa mahasiswa sedang menjalani bisnis

mereka sehingga hal ini dipandang sebagai suatu magnet yang tarik menarik untuk mereka bisa memiliki landasan yang lebih mendalam terlebih di era pandemi khususnya mengenai jejaring bisnis. Di samping itu, terdapat mahasiswa yang belum memiliki bisnis sama sekali juga menaruh atensinya saat mereka mendengarkan materi ini. Materi yang disajikan juga mengandung contoh studi kasus di lapangan baik secara pengalaman pribadi maupun secara pengamatan di pasar. Pendekatan ini perlu dilakukan agar para mahasiswa dapat lebih memahami secara tataran implementasi di lapangan.

Tahap Monitoring

Dalam tahap ini kami memberikan kesempatan kepada para peserta kegiatan untuk bertanya dan berdiskusi lebih mendalam mengenai jejaring bisnis. Setelah mereka menyimak materi yang dipaparkan, mereka cenderung bertanya bagaimana cara membangun dan mengembangkan jejaring bisnis yang sehat di era pandemi. Hal ini terlihat bahwa tingkat kesiapan mereka di dalam merintis atau menjalani kehidupan bisnisnya perlu mengadopsi sosial media yang memiliki nilai yang membangun. Nilai positif yang terkandung di dalam *platform* sosial media inilah yang menjadikan kita untuk terus bereksplorasi diri yang pada gilirannya dapat membentuk reputasi diri yang unik.

Tahap penutup dan evaluasi

Pada tahap ini kami memberikan saran atau nasihat yang membangun kepada para peserta kegiatan khususnya mengenai pengembangan diri melalui wirausaha. Dengan berwirausaha sama artinya dengan ikut berpartisipasi dalam pertumbuhan ekonomi digital di Indonesia. Hal ini sejalan dengan nilai-nilai kehidupan bahwa setiap kita mempunyai tanggung jawab untuk terus memberi dampak positif disetiap langkah kehidupan. Untuk mengetahui kekurangan pelaksanaan program ini yaitu dengan melakukan evaluasi sehingga untuk kedepannya bisa diperbaiki. Langkah evaluasi yang dapat dilakukan meliputi: pengamatan, kuisisioner dan wawancara/diskusi. Indikator dalam keberhasilan kegiatan pengabdian dapat dilihat pada tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1. Indikator dalam Keberhasilan Kegiatan

No	Kriteria	Indikator Capaian	Status Capaian
1	Tingkat Partispasi Anggota	1. Kehadiran peserta mencapai 100 % 2. Terlaksananya penyuluhan Membangun Jejaring Bisnis dikalangan mahasiswa STT Samuel Elizabeth	1. Peserta yang hadir 20 orang dari 30 undangan yang disebar secara online melalui flyer. 2. Tercapai kegiatan terlaksana dengan baik dan lancar.
2	Tingkat pemahaman peserta	1. Meningkatnya pemahaman peserta tentang pentingnya membangun jejaring bisnis dikalangan mahasiswa STT Samuel Elizabeth. 2. Meningkatnya pemahaman peserta tentang jenis strategi 3. membangun jejaring bisnis yang akan diterapkan.	1. Tercapai terlihat dari hasil observasi saat pelatihan berlangsung seperti adanya pemberian pertanyaan dari mahasiswa ke dosen untuk di diskusikan bersama dan respon antusiasme melalui ajakan yang dikemukakan secara langsung via zoom oleh salah satu dosen tetap STT Samuel Elizabeth yaitu Bapak Berton Tamba untuk menjadikan program pelatihan ini agar diadakan di setiap semester.
3	Tingkat keterampilan peserta	Terjadi peningkatan ketrampilan peserta dalam menerapkan strategi jejaring bisnis.	Tercapai berdasarkan hasilobservasi saat pelatihan
4	Keberlanjutan program	Perkembangan tema kegiatan mengenai literasi digital yang <i>uptodate</i> .	Tercapai berdasarkan respon positif yang bersifat undangan langsung saat pelatihan untuk menyelenggarakan tema kegiatan lainnya yang dapat meningkatkan kapabilitas diri mahasiswa.

Target luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini ialah membuat penulisan artikel ilmiah nasional yang dimana studi analisisnya menyoroti kondisi STT Samuel Elizabeth saat ini, sehingga hasil, rekomendasi dan implikasi praktisnya dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi institusi untuk lebih memfokuskan program

pembelajaran kearah yang lebih baik dari sebelumnya, sehingga iklim ekosistem pembelajaran pada institusi tersebut mengalami perbaikan berkelanjutan yang *go digital*.

KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat mengenai strategi jejaring bisnis sebagai upaya menumbuhkan kesadaran berwirausaha di STT Samuel Elizabeth Jakarta dapat disimpulkan bahwa masih rendahnya pemahaman akan pentingnya membangun jejaring bisnis sedari dini. Hal ini mengakibatkan rendahnya minat mahasiswa untuk melakukan wirausaha. Selain itu, iklim pembelajaran yang mengarah pada literasi digital masih kurang. Sehingga hal inilah yang membentuk kapasitas dan kapabilitas diri mereka masih sangat jauh dari harapan. Melalui pelaksanaan kegiatan ini, harapannya dapat dijadikan langkah awal yang positif untuk meramu pendekatan yang pro digital seperti diadakannya pelatihan atau seminar yang berorientasi pada literasi digital, diadakannya kegiatan yang dapat menarik minat mahasiswa wirausaha seperti cara membuat *proposal business plan* yang baik, cara membuat rencana anggaran dasar. Lebih lanjut kegiatannya dibagikan melalui sosial media. Harapannya melalui eksplorasi kegiatan seperti ini di STT Samuel Elizabeth dapat melahirkan ide ide kreatif mahasiswanya yang membawa nama institusi tidak hanya terdepan dalam hal teologi akan tetapi menjadikan insan kehidupan yang melek digital yang siap berkontribusi nyata.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih dan dukungan kami berikan kepada Dr. Jhon Piter Tobing M.Mis selaku Pembina Yayasan STT Samuel Elizabeth Jakarta dan Dr. Sarina Tambunan, S.Pd., M.Mis selaku Ketua STT Samuel Elizabeth Jakarta dan seluruh peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat periode genap 2022.

DAFTAR PUSTAKA

- Banalieva, E. R., & Dhanaraj, C. (2019). Internalization theory for the digital economy. *Journal of International Business Studies*, 50(8), 1372–1387. <https://doi.org/10.1057/s41267-019-00243-7>
- Casillas, J. C., Barbero, J. L., & Sapienza, H. J. (2015). Knowledge acquisition, learning, and the initial pace of internationalization. *International Business Review*, 24(1), 102–114. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2014.06.005>
- Eiriz, V., Gonçalves, M., & Areias, J. S. (2017). Inter-organizational learning within an institutional knowledge network. *European Journal of Innovation Management*, 20(2), 230–249. <https://doi.org/10.1108/ejim-11-2015-0117>
- Hofacker, C., Golgeci, I., Pillai, K. G., & Gligor, D. M. (2020). Digital marketing and business-to-business relationships: a close look at the interface and a roadmap for the future. *European Journal of Marketing*, 54(6), 1161–1179. <https://doi.org/10.1108/EJM-04-2020-0247>
- O'Cass, A., & Sok, P. (2014). The role of intellectual resources, product innovation capability, reputational resources and marketing capability combinations in firm growth. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 32(8), 996–1018. <https://doi.org/10.1177/0266242613480225>
- Peronard, J. P., & Brix, J. (2019). Organizing for inter-organizational learning in service networks. *Learning Organization*, 26(3), 276–288. <https://doi.org/10.1108/TLO-08-2018-0137>
- Ricciardi, F., Zardini, A., & Rossignoli, C. (2018). Business network commons and their fragilities: Emerging configurations of local organizational fields. *Journal of Business Research*, 89(January), 328–335. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.01.005>
- Ritala, P., Golnam, A., & Wegmann, A. (2014). Coopetition-based business models: The case of Amazon.com. *Industrial Marketing Management*, 43(2), 236–249. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2013.11.005>

Wegner, D., & Koetz, C. (2016). The influence of network governance mechanisms on the performance of small firms. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 27(4), 463–479. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2016.075015>

Yeow, A., Soh, C., & Hansen, R. (2018). Aligning with new digital strategy: A dynamic capabilities approach. *Journal of Strategic Information Systems*, 27(1), 43–58. <https://doi.org/10.1016/j.jsis.2017.09.001>

Format Sitasi: Mastarida, F. (2022). Membangun Jejaring Bisnis Sebagai Upaya Menumbuhkan Kesadaran Jiwa Berwirausaha Di STT Samuel Elizabeth. *Reswara. J. Pengabdian. Kpd. Masy.* 3(2): 413-419. DOI: <https://doi.org/10.46576/rjpkm.v3i2.1855>



Reswara: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat oleh Universitas Dharmawangsa Artikel ini bersifat open access yang didistribusikan di bawah syarat dan ketentuan dengan Lisensi Internasional Creative Commons Attribution NonCommercial ShareAlike 4.0 ([CC-BY-NC-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/))