

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi yang semakin meningkat dan persaingan yang semakin ketat, aspirasi karir mahasiswa telah menjadi isu sentral. Kewirausahaan, yang awalnya sering dikaitkan dengan memulai bisnis, kini telah menjadi salah satu keterampilan utama yang membantu mahasiswa sukses di berbagai bidang. Indonesia adalah negara besar dengan kekayaan lingkungan alam, dari Sabang sampai Merauke, dengan keanekaragaman hayati, sumber daya manusia, dan keanekaragaman budaya yang sangat tinggi. Indonesia berpotensi menjadi negara maju dengan kinerja perekonomian tinggi.



**Gambar 1. 1**  
**Jumlah wirausaha di Indonesia Februari 2013 – Agustus 2023**

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS)

Berdasarkan Perpres No.2 Tahun 2023, wirausaha adalah orang yang menjalankan, menciptakan, dan mengembangkan suatu usaha. Perpres itu membedakan wirausaha menjadi dua jenis, yaitu wirausaha pemula dan wirausaha mapan. Wirausaha pemula adalah pelaku usaha yang dibantu buruh tetap atau buruh bayar. Berdasarkan definisi tersebut, per Agustus 2023 ada sekitar 52 juta orang wirausaha pemula di Indonesia. Angka ini merupakan akumulasi dari 32,2 juta orang yang berusaha sendiri, serta 19,8 juta orang berusaha dengan dibantu buruh tak tetap atau buruh tak dibayar. Kemudian wirausaha mapan berjumlah sekitar 4.5 juta orang, yakni mereka yang berusaha dengan dibantu buruh tetap. Dengan demikian, pada Agustus 2023 rasio wirausaha pemula mencapai 35,21%, sedangkan rasio wirausaha mapan 3,04% dari total angkatan kerja nasional. Dalam dekade terakhir Februari 2013-Agustus 2023 jumlah wirausaha pemula sudah bertambah sekitar 12,6 juta orang atau tumbuh 31,8%. Dalam periode yang sama, jumlah wirausaha mapan bertumbuh sebesar 360,9 ribu orang atau tumbuh 8,7%. Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS)

Salah satu langkah strategis untuk mencapai hal tersebut adalah dengan meningkatkan

jumlah wirausaha. Tujuan jangka pendeknya adalah mencapai tingkat kewirausahaan sebesar 3,9% pada tahun 2024, sebagaimana tertuang dalam penerbitan Peraturan Presiden (Perpres) nasional Nomor 2 Tahun 2022. Pengembangan kewirausahaan di Indonesia masih rendah yakni sebesar 3,75%, masih lebih rendah dibandingkan negara-negara ASEAN lainnya seperti (Thailand 4,3%, Malaysia 4,7%, Singapura 8,7%) sedangkan tingkat kewirausahaan di negara maju berkisar 12% sampai 14% (Prastika *et al.*, 2023). Melalui Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi melalui Direktorat Jenderal Pembelajaran dan Kemahasiswaan berkomitmen mendukung penguatan perekonomian Indonesia guna mengangkat negara ke tingkat perekonomian yang kuat melalui penciptaan sumber daya manusia yang berjiwa wirausaha. Mengembangkan sumber daya manusia melalui pelatihan kewirausahaan untuk memperkenalkan program ke perguruan tinggi. Mahasiswa merupakan aset nasional yang potensial dan dapat didorong untuk mengembangkan minat, bakat, kreativitas dan inovasi di bidang kewirausahaan. Oleh karena itu, Direktorat Belmawa dan Direktorat Diktiristek mencanangkan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) (Prastika *et al.*, 2023.).

Untuk membentuk usaha yang maksimal maka dibutuhkan kinerja usaha yang baik, bagaimana kelompok usaha bisa mengatur semua keperluan dan kebutuhan saat menjalankan usahanya sehingga usaha yang dijalankan bisa berhasil. Salah satu permasalahan yang umum dihadapi oleh pelaku usaha adalah keunggulan kompetitif, growing mindset pelaku usaha yang termasuk didalamnya ada pegawai atau tim. Jika beberapa permasalahan tersebut tidak diatasi, maka dapat berdampak pada kinerja usaha. Oleh karena itu, semua perusahaan perlu memantau kinerjanya. Hal ini sangat penting meskipun proses kegiatan bisnis sudah direncanakan dan dilaksanakan dengan cermat. Menurut (Nurfriani *et al.*, n.d.) kinerja merupakan hasil kerja yang erat kaitannya dengan tujuan strategis organisasi dan kepuasan pelanggan, serta memberikan kontribusi terhadap perekonomian. Oleh karena itu, kinerja adalah tentang melakukan pekerjaan, hasil yang diperoleh darinya, apa yang dilakukan, dan bagaimana melakukannya. Menurut penelitian (Respatiningsih, 2019) setiap perusahaan yang sukses dan mampu bertahan pasti memiliki program mengenai kinerja usaha. Pengukuran kinerja dapat dilakukan dengan tepat jika usaha atau bisnis menetapkan indikator kinerja yang relevan dengan rencana bisnis strategis. Pengukuran dilakukan melalui pengumpulan, analisis, dan melaporkan informasi yang berhubungan dengan tingkat kinerja karyawan atau bisnis secara keseluruhan. Menurut (Nafie & Hamid, 2021) menjelaskan bahwa keberhasilan usaha ditentukan oleh produk dan jasa yang ditawarkan, cara mengelola usaha, keterampilan manajemen dan faktor lingkungan. Sedangkan menurut penelitian (Purwaningsih & Kusuma, 2015) segala aspek yang berasal dari faktor eksternal meliputi aspek kebijakan pemerintah, aspek sosial budaya dan ekonomi, aspek peranan lembaga terkait dan faktor internal yang meliputi aspek SDM, aspek keuangan, aspek teknis produksi dan operasi, aspek pasar dan pemasaran dapat memberi pengaruh yang cukup besar pada peningkatan kinerja usaha dan pertumbuhan tenaga kerja UKM. Saat menjalankan usaha setiap kelompok usaha harus memiliki kemampuan diberbagai bidang dengan tujuan meningkatkan omset maupun kinerja usaha. Menurut (Welsa, 2006) kemampuan usaha adalah kemampuan yang dimiliki suatu perusahaan merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan produktivitas, dalam artian sejauh mana suatu perusahaan dapat mencapai hasil maksimal tergantung pada

kemampuan yang dimiliki. Cleveland (1989) dalam Dalimunthe (2002) melihat dimensi kinerja dari kemampuan (competence) suatu perusahaan terdapat pada sembilan elemen kunci strategik sebagai kekuatan dan kelemahan bagi suatu perusahaan yang antara lain; (1). *Adaptive manufacturing*, (2). *cost-effectiveness of labor*, (3). *delivery performance*, (4). *logistics* (5) *production economic of scale*, (6) *process technology*, (7). *quality performance*, (8) *throughput and lead time*, dan (9). *vertical integration*. Kesembilan elemen kunci strategik ini disebut juga sebagai *manufacturing competitive priorities*.

Peran Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha juga membentuk kompetensi mahasiswa yang unggul. Kompetensi merupakan salah satu aspek sumber daya manusia yang sangat berpengaruh terhadap kinerja usaha. Persaingan bisnis yang semakin kompleks dan perkembangan teknologi yang semakin pesat menuntut peran lebih besar dari Manajemen Sumber Daya Manusia bagi perkembangan kinerja usaha. Peran penting SDM sebagai sumber keunggulan bersaing bagi organisasi semakin mendapat pengakuan seiring kemampuannya mengantisipasi adanya perubahan yang terjadi dalam lingkungan bisnis. Kompetensi tinggi SDM yang dibentuk dari kemampuan dan kemauan untuk melakukan tugas secara efektif dipandang dapat mendukung peningkatan kinerja karyawan dan memberikan kontribusi dalam menentukan masa depan perusahaan. Namun tidak semua pelaku usaha memiliki kompetensi usaha yang baik (Nora Paraswati & Laily, 2018) Ada beberapa penyebab lemahnya usaha yang dikelola mahasiswa, diantaranya adalah: ketidakmampuan manajemen, kurangnya pengalaman, lemahnya pengelolaan keuangan, kurangnya perencanaan strategis, pertumbuhan yang tidak terkendali, lokasi yang buruk, kurangnya kreativitas dan inovasi. Untuk membentuk kinerja usaha yang bagus maka dibutuhkan dorongan kompetensi individu maupun kelompok, oleh sebab itu kompetensi itu berperan penting untuk meningkatkan kinerja usaha mahasiswa. Menurut (Claudia & Sangen, 2022) dalam Ardiana dan Subaedi (2010) dalam penelitiannya menyatakan pengetahuan, keterampilan dan kemampuan sebagai indikator dari kompetensi SDM memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja dan daya saing UMKM. Selain Kompetensi SDM dari karyawan, variabel lain yang diduga memiliki pengaruh terhadap keberhasilan UMKM dalam meningkatkan kinerja usahanya adalah Keterampilan Wirausaha dari pemiliknya. Mengutip pendapat Soemanto (1996) dalam Astiti (2014) menyatakan bahwa Keterampilan Wirausaha ini dapat diukur dari 5 indikator yaitu keterampilan berpikir kreatif, keterampilan dalam pembuatan keputusan, keterampilan dalam kepemimpinan, keterampilan manajerial, dan keterampilan bergaul antar manusia. Menurut (Aulia, 2020) menyatakan bahwa usaha akan berkembang ketika lingkungan peraturan dan politik mendukung, lingkungan makro ekonomi stabil, dan lingkungan sosial menghormati keberhasilan bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa lingkungan bisnis dan kemampuan kewirausahaan menjadi topik penting untuk dikaji guna meningkatkan kinerja usaha. Menurut penelitian dari (Nora Paraswati & Laily, 2018) bahwa didalam penelitiannya menunjukkan kompetensi berpengaruh positif dan signifikan terhadap bisnis wanita batik mangrove Surabaya. Penelitian serupa juga dilakukan oleh (Muhammad Dedi Syahputra & Hasrudy Tanjung tahun 2020) bahwa secara simultan kompetensi, pelatihan dan pengembangan karir memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja karyawan pada PT. Angkasa Pura II (Persero) Kantor Cabang Kualanam.

Faktor utama yang menjadi tantangan bagi pelaku usaha dari sisi pemasaran adalah lemahnya akses mereka terhadap pemasaran produk yang masih mengandalkan metode sederhana yaitu pemasaran dari mulut ke mulut. Media sosial dan platform belum dijadikan alat pemasaran yang berkelanjutan sehingga pemasaran menjadi tidak maksimal. Hal yang harus dilakukan pelaku usaha adalah menyusun strategi pemasaran yang meliputi kreativitas dalam strategi pemasaran. Kreativitas strategi pemasaran merupakan hal terpenting dan penting dalam menciptakan strategi untuk menghasilkan ide-ide baru dalam perencanaan bisnis. Menurut penelitian dari (Sopyan et al., 2024) Sementara itu, dalam era digital saat ini, peran pemasaran dan penjualan produk juga telah berubah secara radikal (Wilis & Faik, 2022). Pemasaran digital, melalui penggunaan media sosial, SEO (Search Engine Optimization), surat elektronik pemasaran (marketing email), dan strategi online lainnya, telah menjadi alat penting dalam berbisnis (Wilis, 2023; Wilis & Augustina, 2022; Wilis & Faik, 2022; Wilis & Nurwulandari, 2020). Selain itu, dengan memahami dan menguasai aspek ini, akan dapat memberikan keuntungan kompetitif bagi bisnis. Menurut (Ariyanto et al., 2023) wirausaha atau pelaku usaha harus memanfaatkan teknologi untuk mengembangkan pasar dan sumber daya yang ada didalamnya. Menurut (Nora Paraswati & Laily, 2018) kreativitas strategi pemasaran memungkinkan pelaku usaha mengembangkan ide-ide baru dalam rencana apa pun. Yang kedua adalah penggunaan inovasi, inovasi menjadi landasan atau kunci utama bagi pelaku usaha untuk bertahan di era persaingan saat ini. Menurut (Israwati et al., 2023) Strategi pemasaran kini menjadi elemen penting kesuksesan bisnis. hal ini mengacu pada berbagai usaha bisnis seperti promosi produk yang dapat menarik calon pembeli. Yang kedua adalah harga dan kualitas yang kompetitif untuk memenuhi preferensi pembeli, kemudian disusul dengan penjualan yang tepat waktu dan pelayanan yang memuaskan. dari hal tersebut merupakan persyaratan yang harus dipenuhi secara konsisten sesuai standar operasional prosedur (SOP). Strategi pemasaran merupakan pendekatan utama yang digunakan oleh suatu unit bisnis untuk mencapai tujuan tertentu Hal ini mencakup keputusan penting mengenai tujuan pasar, penempatan produk di pasar, bauran pemasaran, dan tingkat biaya pemasaran yang diperlukan. Dalam penelitian (Ni Putu Yeni Astiti<sup>1</sup> dan Ni Nyoman Ari Novarini, 2019) menunjukkan bahwa variable kreativitas strategi pemasaran memiliki dampak positif bagi ukm. Dalam penelitian (Maftahah et al., 2022) strategi pengembangan pasar dapat dilakukan dengan cara menambah segmen pelanggan di niche market yaitu melakukan penjualan ke warung makan, swalayan dan penjual snack jamur karena memiliki potensi untuk menjadi pelanggan tetap. Menurut (Numat et al., 2022) dalam Fillis dan McAuley (2000) dalam Adijati Utaminingsih (2016) juga memahami pemahaman yang sama. Mereka mengatakan bahwa kreativitas strategi adalah sesuatu yang memungkinkan seseorang atau organisasi untuk memasukkan ide-ide baru ke dalam rencana yang sedang disusun. Kedua, mendukung inovasi. Inovasi adalah kunci bagi bisnis untuk bertahan di era persaingan bebas saat ini. Inovasi didefinisikan sebagai proses mengubah konsep kreatif menjadi produk atau metode kerja yang bermanfaat.

Menurut (Wihalminus Sombolayuk, Indrianty Sudirman, 2019) Peran wirausaha dalam membangun perekonomian menjadi tujuan jangka pendek, namun, meskipun UKM membantu perekonomian Indonesia, masih ada beberapa tantangan yang dihadapi mereka. Secara umum, dua hambatan utama yang dihadapi oleh UKM di Indonesia adalah hambatan

finansial dan nonfinansial. Hambatan finansial yang dihadapi oleh pelaku usaha adalah kurangnya ketersediaan dana, kurangnya pengetahuan dalam pengelolaan keuangan dan akuntansi, kurangnya pendekatan sistematis untuk pendanaan pelaku usaha, biaya transaksi yang tinggi, yang disebabkan oleh prosedur kredit yang rumit yang memakan waktu yang lama sementara jumlah kredit yang dikucurkan kecil, dan kesulitan bagi pelaku usaha untuk mendapatkan lembaga pendanaan. Dimensi lain dari modal keuangan adalah keputusan dalam melakukan investasi dalam investasi aspek jangka pendek maupun jangka panjang, keputusan ini akan mempengaruhi tingkat perputaran modal keuangan dalam arti modal kerja baik itu modal kerja kotor (*gross working capital*) maupun modal kerja bersih (*net working capital*) dalam menghasilkan tingkat perputaran aliran kas. Menurut Methon & Perol dalam keputusan investasi pada aset jangka panjang atau penganggaran modal akan mempengaruhi tingkat pengembalian (*return on investment*) dan tingkat risiko dari modal keuangan (*risk of financial capital*). Pengaruh akses permodalan dalam meningkatkan kinerja usaha juga sangat diperlukan, kurangnya informasi untuk mendapatkan permodalan juga menjadi masalah bagi pelaku usaha. Pemberian modal baik berupa fisik maupun non fisik untuk membantu perekonomian usaha mikro sangat berpengaruh dalam peningkatan pendapatan usaha (Arda *et al.*, 2023). Permasalahan ini menjadi masalah yang harus diselesaikan agar pelaku usaha bisa menjalankan usahanya dengan perlengkapan maupun peralatan yang lengkap. Menurut Pusat Inklusi Keuangan memberikan pengertian tentang inklusi keuangan yang berarti akses terhadap produk keuangan yang sesuai seperti keuangan, tabungan, asuransi dan pembayaran. Menurut Pusat Inklusi Keuangan, ketersediaan akses yang berkualitas terdiri dari kemudahan, cakupan, kesesuaian, perlindungan, dan ketersediaan layanan kepada masyarakat. Menurut Sukirno (2009) dalam (Sarwanti *et al.*, 2019), modal dapat diartikan sebagai pengeluaran atas pembelian barang modal dan peralatan produksi untuk meningkatkan kapasitas perekonomian dalam memproduksi barang dan jasa yang tersedia. Modal juga dapat diartikan sebagai pengeluaran yang dilakukan oleh korporasi untuk membeli/memperoleh barang modal baru yang lebih modern atau menggantikan barang modal lama yang sudah tidak terpakai atau sudah usang. Menurut (Ari Sulistiogo, 2019) kemampuan pelaku usaha dalam memperoleh pembiayaan dari luar unit atau lembaga usahanya yang dikenal dengan istilah akses permodalan terbukti menjadi faktor penting bagi pelaku usaha untuk mempertahankan atau mengembangkan kinerjanya. Menurut (Wihalminus Sombolayuk, Indrianty Sudirman, 2019) Studi lain menemukan bahwa akses ke modal keuangan yang lebih memfasilitasi kinerja perusahaan (Cooper dkk, 1994). Ditemukan pula bahwa modal keuangan mendorong perubahan atau inovasi, yang pada gilirannya menuju pada kinerja perusahaan usaha. Menurut Coper, dkk (1994) dalam (Wihalminus Sombolayuk, Indrianty Sudirman, 2019) bentuk kepemilikan modal keuangan berpengaruh langsung pada kinerja perusahaan kewirausahaan. Efek langsung mencakup kemampuan untuk melakukan strategi yang lebih ambisius dan memenuhi tuntutan pendanaan.

Program penguatan ekosistem kewirausahaan di Perguruan Tinggi berupa pembinaan, P2MW merupakan pendampingan serta pelatihan (*coaching*) usaha kepada mahasiswa peserta P2MW. Mahasiswa peserta P2MW berkesempatan untuk mengikuti program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) berwirausaha di perguruan tinggi. Program ini sangat penting bagi perguruan tinggi dan mahasiswa dalam mencetak mahasiswa wirausaha serta membentuk

ekosistem kewirausahaan di perguruan tinggi. Program ini diharapkan dapat mendorong lulusan perguruan tinggi di Indonesia dengan mencetak SDM Indonesia dan lulusan yang bukan hanya sebagai pencari kerja (*job seeker*) namun sebagai pencetak lapangan kerja (*job creator*) sehingga berdampak terhadap penambahan keterserapan pengangguran terdidik. Selain itu, P2MW diharapkan menjadi pendorong bagi perguruan tinggi dalam mengimplementasikan kebijakan MBKM mandiri (Prastika *et al.*, 2023). Menurut (Setiono *et al.*, 2023) P2MW merupakan kegiatan mahasiswa yang memberikan kesempatan menciptakan kreatifitas dan menumbuhkan jiwa berwirausaha sehingga mahasiswa mampu menjalankan usaha dengan program kegiatan belajar yang sesuai. Selain itu, program ini bertujuan untuk menanamkan perspektif wirausaha kepada mahasiswa, membangun karakter wirausaha yang tangguh, dan memberikan *softskills* wirausaha. Program wirausaha juga diharapkan dapat membantu mahasiswa mempelajari bagaimana menjadi seorang wirausaha. Program wirausaha dapat memberikan dampak positif, seperti meningkatkan kompetensi wirausaha yang diharapkan dari mahasiswa dan memberikan kesempatan kepada semua mahasiswa wirausaha untuk mempelajari kewirausahaan secara eksperimental. Jumlah usaha skala mikro yang didirikan oleh mahasiswa juga dapat meningkat setiap tahunnya (Nirmawala *et al.*, 2022).

**Tabel 1. 1**  
**Data kelompok lolos P2MW tahun 2022 – 2023**

No	Jumlah Kelompok Lolos P2MW	Tahun	Sumber
1	888 kelompok usaha	2022	<a href="https://dikti.kemdikbud.go.id/pengumuman/peneri_ma-bantuan-program-pembinaan-mahasiswa-wirausaha-p2mw-2022/">https://dikti.kemdikbud.go.id/pengumuman/peneri_ma-bantuan-program-pembinaan-mahasiswa-wirausaha-p2mw-2022/</a>
2	1871 kelompok usaha	2023	<a href="https://dikti.kemdikbud.go.id/pengumuman/peneri_ma-bantuan-program-pembinaan-mahasiswa-wirausaha-p2mw-2023/">https://dikti.kemdikbud.go.id/pengumuman/peneri_ma-bantuan-program-pembinaan-mahasiswa-wirausaha-p2mw-2023/</a>

Sumber : <https://kesejahteraan.kemdikbud.go.id/p2mw>

**Tabel 1. 2**  
**Data P2MW Berdasarkan wilayah LLDIKTI tahun 2023**

No	Wilayah	Jumlah Lolos
1	LLDIKTI I	54 Kelompok Usaha
2	LLDIKTI II	37 Kelompok Usaha
3	LLDIKTI III	131 Kelompok Usaha
4	LLDIKTI IV	196 Kelompok Usaha
5	LLDIKTI V	75 Kelompok Usaha
6	LLDIKTI VI	204 Kelompok Usaha
7	LLDIKTI VII	299 Kelompok Usaha
8	LLDIKTI VIII	52 Kelompok Usaha
9	LLDIKTI IX	61 Kelompok Usaha
10	LLDIKTI X	32 Kelompok Usaha
11	LLDIKTI XI	49 Kelompok Usaha
12	LLDIKTI XII	2 Kelompok Usaha
13	LLDIKTI XIII	26 Kelompok Usaha
14	LLDIKTI XIV	12 Kelompok Usaha
15	LLDIKTI XV	4 Kelompok Usaha
16	LLDIKTI XVI	11 Kelompok Usaha
17	PTN	619 Kelompok Usaha
	Total	1.871 Kelompok Usaha

Sumber : Data diolah, 2024

Selain itu juga program P2MW memberikan pembekalan kepada peserta untuk mengikuti program *Indonesian Student Entrepreneur Camp (ISEC)* yang diselenggarakan oleh Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan guna meningkatkan pengetahuan dan kemampuan dalam bidang kewirausahaan. Dan sebagai upaya dalam implementasi kebijakan MBKM maka Direktorat Belmawa mendorong agar perguruan tinggi dapat memasukan bentuk-bentuk pembelajaran wirausaha yang dilakukan mahasiswa dalam bentuk SKS. Bentuk pembelajaran diantaranya mengikuti workshop usaha, perencanaan usaha, *mentoring pitching dan awarding* (Prastika *et al.*, 2023). Kegiatan akhir yang ditunggu oleh seluruh peserta P2MW adalah KMI EXPO, dimana kelompok usaha yang terpilih mengikuti KMI EXPO akan menggelar produknya, kegiatan ini bertujuan untuk memperkenalkan ragam produk mahasiswa dan menyediakan ruang kolaborasi serta membangun sinergi untuk mahasiswa agar saling berinteraksi, membangun kerjasama, dan berinovasi (Prastika *et al.*, 2023). Oleh karena itu setiap kelompok usaha pada program ini harus memiliki banyak cara untuk melakukan strategi pemasaran yang menarik agar mendapatkan konsumen yang ditargetkan. Dalam proses peningkatan kompetensi, pemilik harus selalu memberikan layanan yang terbaik bagi pelanggan dalam penyampaian produk atau jasa kepada pelanggan secara efisien, konsisten dan tepat waktu karena itu menciptakan nilai tambah bagi pelanggan. (Hermansyah *et al.*, 2023).

Pada tahun 2023 kegiatan KMI EXPO yang ke XIV diselenggarakan di Kabupaten Singaraja, Provinsi Bali. Berbeda dengan kegiatan KMI EXPO tahun sebelumnya yang diselenggarakan di Surabaya yang kesannya lebih *modern* dan beradada dipusat Jawa Timur. KMI ke XIV ini lebih mendorong kearifan lokal budaya khas Bali sehingga para peserta yang datang dan mengikuti rangkaian acara bisa mempelajari budaya khas Bali. Kegiatan KMI EXPO ke XIV ini juga menjadi penolong ekonomi bagi masyarakat Bali, manfaat secara nyata yang sudah dirasakan oleh pelaku usaha disana adalah meningkatnya jumlah pengunjung wisatawan, pengunjung oleh-oleh khas bali dan *homestay* atau hotel. Berdasarkan wawancara peneliti dengan salah satu pihak driver gojek maupun grab, dengan adanya KMI EXPO ini juga menjadi ladang berkah , pasalnya sebelum diadakannya KMI EXPO ke XIV ini pendapatan gojek atau grab masih relatif rendah dan ketika adanya program KMI EXPO ini pendapatan yang dicapai lebih dari 100%

## 1.2 Rumusan Masalah

Di Indonesia, pembinaan wirausaha mahasiswa muda telah menjadi prioritas pembangunan nasional, karena pelaku ekonomi mahasiswa tidak hanya mampu mengatasi masalah ketimpangan antar kelompok pelaku ekonomi yang berbeda pendapatan, namun juga memperluas basis ekonomi. Namun akibatnya, para pelaku ekonomi menghadapi berbagai kendala dalam pengembangan usaha, seperti keterampilan, kompetensi, pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan dan pemasaran, sehingga menghambat mereka dalam memanfaatkan pengembangan usaha secara maksimal. Ketentuan serupa juga berlaku bagi peserta Program Pengembangan Mahasiswa Wirausaha (P2MW). Permasalahannya sangat luas, mulai dari sumber daya manusia, tenaga kerja, bahan baku, pemasaran, dan keuangan sehingga kurang optimal untuk pengembangan usaha. Berdasarkan latar belakang dan permasalahan di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada Mahasiswa Penerima Program Pembinaan Mahasiswa (P2MW) dan dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Apakah kompetensi usaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha mahasiswa program P2MW 2023?
2. Apakah kreatifitas strategi pemasaran berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha mahasiswa program P2MW 2023?
3. Apakah akses permodalan berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha mahasiswa program P2MW 2023?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan penelitian ini sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kompetensi usaha terhadap kinerja usaha mahasiswa program P2MW 2023.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kreatifitas strategi pemasaran terhadap kinerja usaha mahasiswa program P2MW 2023.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh akses permodalan terhadap kinerja usaha mahasiswa program P2MW 2023

#### 1.4 Manfaat penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi penulis, akademik dan pembaca. Pada hakikatnya manfaat peneliti terbagi menjadi dua yaitu:

##### 1. Manfaat Teoritis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan hasilnya dapat memberikan pengetahuan lebih kepada penulis dan pembaca lainnya, serta menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya terkait dengan pengaruh strategi pemasaran, kompetensi usaha, dan akses permodalan terhadap kinerja usaha mahasiswa.

##### 2. Manfaat Praktis

###### a. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dengan adanya penelitian ini dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan wawasan serta referensi atau bahan rujukan pada penelitian selanjutnya. Sehingga kekurangan dan kelemahan dalam penelitian ini dapat bermanfaat untuk penelitian selanjutnya khususnya manajemen sumber daya manusia yang berhubungan dengan suatu kinerja

###### b. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memperluas pengalaman dan pengetahuan peneliti mengenai peranan penting dana hibah dalam meningkatkan kinerja usaha mahasiswa. Sehingga peneliti bisa memaksimalkan kompetensi yang ada dan menjadikan usaha yang dijalani bisa terus semakin besar.

###### c. Bagi Mahasiswa dan Universitas Muhammadiyah Jember

Dapat menambah khasanah keilmuan yang khususnya berkaitan dengan manajemen pemasaran. Dan diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah referensi dan koleksi kepustakaan, khususnya bagi mahasiswa maupun mahasiswi program studi manajemen bisnis tentang seberapa besar pengaruh kompetensi usaha, kreatifitas strategi pemasaran dan akses permodalan terhadap kinerja usaha.