



EFEKTIVITAS TUGAS PRAKTIK BERJUALAN PADA MATA KULIAH KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KEMAMPUAN BISNIS MAHASISWA

Nur Jannah Hrp^{1*}, Sella Aulia², Yulia Novita³, Zetri Rahmat⁴

¹Program Studi Pendidikan Ekonomi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

²Program Studi Pendidikan Ekonomi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

³Program Studi Pendidikan Ekonomi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

⁴Program Studi Pendidikan Ekonomi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Penulis Korespondensi: nurjannahrp37@gmail.com, sellaaulia525@gmail.com, ynovita_68@yahoo.com, zetri.rahmat@uin-suska.ac.id

Abstract. *This study examines the effectiveness of sales practice assignments in the Entrepreneurship course on improving students' business skills. Entrepreneurship learning in higher education often emphasizes theoretical understanding, while many students still experience psychological barriers such as low self-confidence, fear of rejection, and limited ability to apply business concepts in real situations. This research aims to provide empirical evidence on how practical sales activities contribute to the development of students' entrepreneurial competencies. The study employed a quantitative approach using a pretest–posttest design. The research participants were 40 Economics Education students who were actively involved in sales practice assignments. Data were collected through Likert-scale questionnaires measuring business skills, observation sheets to assess students' activities during sales practice, and documentation of the learning process. The data were analyzed using a paired t-test to identify differences in students' business skills before and after the implementation of the sales practice assignment. The findings indicate a significant improvement in students' understanding of business concepts, communication skills, creativity, and transaction management after participating in the sales practice. Students who were initially shy, passive, or reluctant to engage in entrepreneurial activities demonstrated positive behavioral changes, including increased confidence in offering products, better interaction with customers, and the ability to utilize personal interests or hobbies as potential business opportunities. These results suggest that sales practice assignments provide meaningful experiential learning that bridges theoretical knowledge and real-world application. Therefore, integrating sales practice into entrepreneurship courses is recommended as an effective instructional strategy to enhance students' business skills and entrepreneurial readiness.*

Keywords: *business skills; entrepreneurship; sales practice; students; experiential learning*

Abstrak Penelitian ini bertujuan menilai efektivitas tugas praktik berjualan pada mata kuliah Kewirausahaan terhadap peningkatan kemampuan bisnis mahasiswa. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain *pretest–posttest*. Instrumen penelitian meliputi angket skala Likert, lembar observasi aktivitas praktik, serta dokumentasi kegiatan berjualan. Hasil penelitian menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada pemahaman konsep usaha, keterampilan komunikasi, kreativitas, dan kemampuan mengelola transaksi. Mahasiswa yang awalnya malu, pasif, dan kurang berminat berwirausaha menunjukkan perubahan positif setelah mengikuti praktik. Dengan demikian, tugas praktik berjualan terbukti efektif sebagai strategi pembelajaran aplikatif dalam mengembangkan kompetensi kewirausahaan mahasiswa.

Kata kunci : kemampuan bisnis; kewirausahaan; mahasiswa; praktik berjualan

LATAR BELAKANG

Pembelajaran kewirausahaan merupakan komponen penting dalam Program Studi Pendidikan Ekonomi karena menuntut mahasiswa tidak hanya memahami teori, tetapi juga mampu menerapkannya dalam situasi nyata. Kenyataannya, banyak mahasiswa masih menghadapi hambatan psikologis seperti rasa malu, kurang percaya diri, dan takut ditolak ketika memulai kegiatan berwirausaha. Bahkan, sebagian mahasiswa memiliki hobi yang berpotensi ekonomi namun belum mampu melihatnya sebagai peluang usaha.

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa metode ceramah belum cukup efektif untuk mengembangkan kemampuan bisnis mahasiswa. Diperlukan pengalaman langsung yang mampu melatih keberanian, keterampilan komunikasi, dan pengambilan keputusan. Salah satu strategi pembelajaran yang digunakan adalah pemberian tugas praktik berjualan dalam mata kuliah Kewirausahaan. Namun, kajian empiris yang menilai efektivitas praktik berjualan terhadap peningkatan kemampuan bisnis mahasiswa masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan menganalisis efektivitas tugas praktik berjualan terhadap kemampuan bisnis mahasiswa.

KAJIAN TEORITIS

Kemampuan bisnis mencakup pemahaman konsep usaha, keterampilan komunikasi, kreativitas, serta kemampuan mengelola transaksi. Pendekatan *experiential learning* menekankan pentingnya pengalaman langsung dalam proses pembelajaran kewirausahaan. Melalui praktik berjualan, mahasiswa terlibat langsung dalam perencanaan produk, penentuan harga, promosi, dan transaksi, sehingga konsep kewirausahaan dapat dipahami secara konkret dan aplikatif.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain *pretest-posttest*. Subjek penelitian adalah 40 mahasiswa yang menempuh mata kuliah Kewirausahaan. Teknik pengambilan sampel dilakukan secara purposive. Data dikumpulkan melalui angket kemampuan bisnis berbasis skala Likert dan lembar observasi aktivitas praktik berjualan. Analisis data dilakukan menggunakan uji *paired t-test* untuk mengetahui perbedaan kemampuan bisnis sebelum dan sesudah praktik berjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini memaparkan proses pengumpulan data, waktu dan lokasi penelitian, hasil analisis data, serta pembahasan yang mengaitkan temuan penelitian dengan konsep dasar kewirausahaan dan hasil penelitian sebelumnya. Penelitian dilaksanakan selama dua minggu pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi yang sedang menempuh mata kuliah Kewirausahaan di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Data diperoleh melalui angket kemampuan bisnis dan lembar observasi aktivitas praktik berjualan.

A. Peningkatan Kemampuan Bisnis Mahasiswa

Penelitian ini dilaksanakan selama dua minggu pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi yang menempuh mata kuliah Kewirausahaan di Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Data dikumpulkan melalui angket kemampuan bisnis dan lembar observasi aktivitas praktik berjualan untuk melihat perubahan kemampuan bisnis mahasiswa sebelum dan sesudah pelaksanaan praktik kewirausahaan (Sugiyono, 2021).

Hasil analisis pretest menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa masih berada pada kategori kemampuan dasar, khususnya dalam aspek komunikasi penjualan, pemahaman konsep usaha, dan pengelolaan transaksi. Mahasiswa cenderung ragu dalam menawarkan produk serta kurang percaya diri saat berinteraksi dengan calon pembeli. Temuan ini sejalan dengan penelitian Indrawati (2021) yang menyebutkan bahwa hambatan psikologis menjadi faktor utama rendahnya kemampuan awal mahasiswa dalam berwirausaha.

Setelah mengikuti praktik berjualan, hasil posttest menunjukkan adanya peningkatan kemampuan bisnis mahasiswa secara signifikan. Mahasiswa mulai mampu menjelaskan produk dengan lebih jelas, berani menawarkan barang, serta memahami alur transaksi sederhana. Pengalaman langsung melalui praktik berjualan terbukti efektif dalam meningkatkan kompetensi kewirausahaan mahasiswa (Astuti, 2021; Lestari, 2022; Yulianti & Prakoso, 2022).

Peningkatan yang paling menonjol terlihat pada aspek komunikasi dan kepercayaan diri. Mahasiswa yang sebelumnya pasif mulai menunjukkan keberanian dalam menyapa pembeli, menjelaskan keunggulan produk, serta menanggapi pertanyaan konsumen dengan lebih tenang. Hasil observasi juga menunjukkan

peningkatan kualitas interaksi mahasiswa dengan konsumen, baik secara langsung maupun melalui media sosial. Hal ini sejalan dengan konsep experiential learning yang menekankan pembelajaran melalui pengalaman nyata (Hidayat, 2020; Utami & Hadi, 2024).

B Pengembangan Kreativitas dan Pengelolaan Transaksi

Praktik berjualan tidak hanya berdampak pada kemampuan komunikasi, tetapi juga mendorong pengembangan kreativitas mahasiswa. Mahasiswa mulai berinovasi dalam penyajian produk, strategi promosi, serta penentuan harga. Beberapa mahasiswa memanfaatkan potensi dan hobi pribadi sebagai peluang usaha, yang sebelumnya belum disadari sebagai bentuk kegiatan kewirausahaan (Pratama & Wijaya, 2021; Sari, 2021). Dalam aspek pengelolaan transaksi, mahasiswa menunjukkan perkembangan dalam menghitung harga jual, mencatat pemasukan, serta memahami konsep laba sederhana. Aktivitas ini membantu mahasiswa memahami bahwa kegiatan usaha tidak hanya berkaitan dengan penjualan produk, tetapi juga membutuhkan ketelitian dalam pengelolaan keuangan. Temuan ini mendukung penelitian Santoso (2022) dan Susanto (2020) yang menyatakan bahwa praktik kewirausahaan dapat meningkatkan pemahaman mahasiswa terhadap manajemen usaha secara aplikatif.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini memperkuat pandangan bahwa pembelajaran kewirausahaan berbasis praktik mampu meningkatkan kreativitas, ketelitian, dan kesiapan mahasiswa dalam menghadapi dunia usaha. Oleh karena itu, praktik berjualan dapat dijadikan sebagai strategi pembelajaran yang efektif dan aplikatif dalam mata kuliah kewirausahaan di perguruan tinggi (Putra, 2019; Rahmawati & Sari, 2020; Zahra & Maulana, 2023).

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa tugas praktik berjualan pada mata kuliah Kewirausahaan efektif dalam meningkatkan kemampuan bisnis mahasiswa. Hasil penelitian menunjukkan adanya peningkatan pada pemahaman konsep usaha, keterampilan komunikasi, kreativitas, serta kemampuan mengelola transaksi setelah mahasiswa mengikuti praktik berjualan. Pengalaman langsung yang diperoleh selama praktik mampu membantu mahasiswa mengatasi hambatan psikologis seperti rasa malu,

kurang percaya diri, dan ketakutan dalam menawarkan produk, sehingga mereka menjadi lebih berani dan aktif dalam kegiatan kewirausahaan. Temuan ini menunjukkan bahwa pembelajaran kewirausahaan akan lebih optimal apabila tidak hanya berfokus pada teori, tetapi juga mengintegrasikan aktivitas praktik yang bersifat aplikatif.

Berdasarkan kesimpulan tersebut, disarankan agar dosen mata kuliah Kewirausahaan terus mengembangkan dan mengoptimalkan tugas praktik berjualan sebagai strategi pembelajaran untuk meningkatkan kesiapan dan kompetensi bisnis mahasiswa. Meskipun demikian, penelitian ini memiliki keterbatasan pada jumlah responden dan rentang waktu pelaksanaan praktik yang relatif singkat, sehingga hasil penelitian belum dapat digeneralisasikan secara luas. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk melibatkan jumlah responden yang lebih besar, durasi praktik yang lebih panjang, serta menambahkan variabel lain seperti motivasi berwirausaha atau dukungan lingkungan agar diperoleh hasil yang lebih komprehensif.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada Yulia Novita, S.Pd.I., M.Par. selaku dosen pengampu mata kuliah Kewirausahaan atas bimbingan, arahan, dan dukungan yang diberikan selama pelaksanaan penelitian dan penyusunan artikel ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Zetri Rahmat, M.Pd. atas kontribusi berupa masukan dan saran yang sangat membantu dalam penyempurnaan naskah. Penulis berharap artikel ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan pembelajaran kewirausahaan di perguruan tinggi.

DAFTAR REFERENSI

- Astuti, P. (2021). Praktik pembelajaran kewirausahaan dalam meningkatkan kompetensi mahasiswa. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 9(2), 112–121.
- Fauziah, R., & Rahmadani, S. (2020). Pengaruh pengalaman langsung terhadap keberanian mahasiswa dalam memulai usaha. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 7(1), 44–53.
- Hidayat, T. (2020). Experiential learning dalam pembelajaran kewirausahaan di perguruan tinggi. *Jurnal Inovasi Pendidikan Ekonomi*, 5(3), 98–107.
- Indrawati, S. (2021). Hambatan psikologis mahasiswa dalam berwirausaha dan strategi mengatasinya. *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 10(1), 56–64.
- Kurniawan, D., & Lestari, E. (2022). Pembelajaran kewirausahaan berbasis praktik terhadap minat berwirausaha mahasiswa. *Jurnal Pendidikan Bisnis*, 8(1), 23–34.

- Lestari, M. (2022). Efektivitas tugas praktik dalam meningkatkan pemahaman konsep usaha mahasiswa. *Jurnal Pendidikan Bisnis*, 8(2), 87–95.
- Ningsih, R., & Putra, A. (2023). Pengaruh pembelajaran kewirausahaan terhadap kesiapan kerja mahasiswa. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Indonesia*, 6(1), 45–55.
- Pratama, A., & Wijaya, H. (2021). Peran praktik kewirausahaan dalam meningkatkan kreativitas mahasiswa. *Jurnal Pendidikan dan Kewirausahaan*, 4(2), 73–81.
- Putra, R. (2019). Praktik berjualan sebagai metode pembelajaran kewirausahaan. *Jurnal Pengembangan Pendidikan*, 6(1), 21–30.
- Rahmawati, Y., & Sari, D. (2020). Model pembelajaran kewirausahaan berbasis proyek. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 7(2), 90–101.
- Santoso, B. (2022). Pengembangan kompetensi kewirausahaan mahasiswa melalui pembelajaran aplikatif. *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 11(2), 134–143.
- Sari, F. (2021). Kreativitas mahasiswa dalam penjualan produk pada mata kuliah kewirausahaan. *Jurnal Pendidikan dan Kewirausahaan*, 4(2), 73–81.
- Setiawan, R., & Ananda, P. (2023). Praktik bisnis mahasiswa dan dampaknya terhadap sikap kewirausahaan. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 12(1), 15–26.
- Sugiyono. (2021). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Susanto, A. (2020). Peningkatan kemampuan komunikasi bisnis melalui praktik kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi Terapan*, 11(3), 142–150.
- Utami, N., & Hadi, S. (2024). Implementasi experiential learning dalam pembelajaran kewirausahaan. *Jurnal Inovasi Pendidikan*, 14(1), 1–12.
- Wibowo, A., & Syafitri, N. (2020). Perubahan sikap dan minat berwirausaha mahasiswa setelah mengikuti praktik usaha. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Indonesia*, 5(2), 66–75.
- Yulianti, D., & Prakoso, L. (2022). Pengaruh tugas praktik terhadap kemampuan bisnis mahasiswa. *Jurnal Pendidikan Bisnis dan Manajemen*, 9(2), 101–111.
- Zahra, F., & Maulana, R. (2023). Pembelajaran kewirausahaan dan kesiapan mahasiswa menghadapi dunia usaha. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 13(2), 89–99.