

MEMBANGUN MOTIVASI DAN KREATIFITAS MILENIAL MELALUI TALKSHOW MILLENNIAL FOR ENTREPRENEUR

Dewi Sartika^{1*}, Asriyanti Syarif², Amanda Patappari Firmansyah³

^{1*,2,3} Universitas Muhammadiyah Makassar, Makassar, Indonesia

dewi.sartika@unismuh.ac.id

asriyanti.syarif@unismuh.ac.id

amandapatappari@unismuh.ac.id

Abstrak

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai upaya penguatan karakter entrepreneur kreatif pada generasi milenial muda. Kegiatan talkshow menghadirkan pemateri yang kompeten, merupakan millennial entrepreneur yang telah berhasil dibidangnya. Materi disajikan secara atraktif akan membuka pandangan para milenial untuk dapat memasuki dan menguasai simpul-simpul bisnis yang dapat mengantarkan menjadi entrepreneur kreatif dan inovatif. Adapun topik talkshow yang akan disajikan yaitu: Millennial for Entrepreneur (Start your Creativity Start your Own Business). Kegiatan Talkshow diikuti oleh 156 peserta, sebagai tahap awal pelaksanaan pengabdian, pengetahuan dasar mengenai tahapan dalam membangun pola pikir untuk lebih berkembang. Dalam materi talkshow diberikan gambaran cerita orang-orang sukses dunia dengan berbagai proses dan usaha yang ditekuni, gambaran mengenai bagaimana memotivasi diri dan menumbuhkan semangat dalam mencari pengalaman dan pengetahuan baru dalam pengembangan diri menjadi entrepreneur kreatif. Target pada kegiatan talkshow PKM ini tercapai dengan sangat baik, Ketertarikan peserta terhadap penyajian materi ditunjukkan melalui proses diskusi yang atraktif. Pemenuhan target secara keseluruhan dapat dilihat dari hasil survey kepuasan peserta yang menunjukkan bahwa topik yang disajikan menarik dan bermanfaat bagi para peserta sebanyak 70% peserta merespon sangat menarik dan sangat bermanfaat dan 20% merespon menarik dan bermanfaat. Setelah mengikuti talkshow sekitar 80% peserta termotivasi untuk mempersiapkan diri menjadi entrepreneur muda.

Kata Kunci: Motivasi, Millennial, Entrepreneur

Pendahuluan

Generasi milenial memegang peranan penting dalam menggerakkan pembangunan perekonomian di Indonesia. Pola berpikir generasi milenial yang luas, dan lebih luwes sehingga mampu menjadi pelopor terciptanya perubahan, menjadi trendsetter dalam menciptakan hal baru di masyarakat melalui berbagai bentuk kreativitas dan inovasi. Generasi milenial adalah aset berharga yang perlu digali potensinya dan dimanfaatkan dalam mewujudkan kemandirian bangsa pada berbagai aspek. Sebagai aset bangsa, diharapkan generasi milenial mampu memaksimalkan potensi sehingga menjadi lebih unggul dibandingkan generasi-generasi sebelumnya (Ambarwati & Sobari, 2020)

Generasi muda khususnya mahasiswa merupakan bibit potensial generasi milenial yang harus dipersiapkan mulai dari pola pikir, pengetahuan, mental dan semangatnya agar siap sukses bersaing dalam dunia bisnis yang menjadi salah satu sektor penopang pertumbuhan ekonomi (Aris Ariyanto dkk., 2021) dalam bukunya yang berjudul *Entrepreneurial Mindset & Skill* memaparkan bahwa,

*Correspondent Author: dewi.sartika@unismuh.ac.id

Menanamkan jiwa entrepreneur sejak dini sangat diperlukan karena jiwa entrepreneur identik dengan jiwa kemandirian, terbentuknya kemandirian dalam berbagai hal seperti merencanakan sesuatu, memulainya, atau bahkan dalam mengatasi suatu masalah. Saat ini, tidak sedikit generasi millennial yang mengambil peran sebagai entrepreneur dan berhasil menjadi pengusaha muda yang sukses baik pada lingkup Nasional maupun Internasional. Hal ini dapat dijadikan panutan dan pendorong semangat kaum muda lainnya untuk memulai berusaha, menggali dan mengembangkan potensi diri sehingga menjadi pribadi yang siap bersaing dan tangguh.

Saat ini, industri global sedang memasuki era digital 4.0 yang ditandai dengan bergeraknya pesatnya berbagai sektor kehidupan, khususnya sektor industri ke arah digital yang serba otomatis. Kondisi ini menjadi peluang sekaligus tantangan besar khususnya bagi generasi millennial. Mereka harus mampu beradaptasi, berfikir praktis dalam memanfaatkan kondisi dan menciptakan ide usaha melalui terobosan yang bersifat kreatif dan inovatif (Lumbantoruan, Mulyana, & Santoso, 2021). Generasi milenial diharapkan mampu bersaing dan mengambil peran di masa depan dalam pengembangan sektor bisnis yang mampu menopang pertumbuhan ekonomi yang pesat.

Mahasiswa sebagai bagian dari millennial muda harus dibekali dengan berbagai program untuk meningkatkan kapasitas mereka untuk menyambut era baru ini. Tidak cukup dengan hanya memahami dan mengikuti perkembangan teknologi. Tetapi, generasi muda juga perlu dibekali dengan pola pikir yang terus berkembang. Berdasarkan latar belakang di atas, maka tim pengabdian kali ini berupaya untuk mendorong peningkatan kapasitas kaum milenial ini dilakukan melalui kegiatan talkshow yang bertajuk Millennial for Entrepreneur (Start your Creativity Start your Own Business), merupakan upaya untuk mewujudkan peningkatan peran milenial sebagai entrepreneur, dan menciptakan entrepreneur muda khususnya dari kalangan mahasiswa.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan Virtual Talkshow dengan topik *Millennial for Entrepreneur (Start your Creativity Start your Own Business)*, merupakan tahapan pertama dari serangkaian kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan oleh Lembaga Penelitian Pengembangan dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP3M) Universitas Muhammadiyah Makassar. Pelaksanaannya kegiatan virtual talkshow bagi milenial muda Makassar yang terdiri dari beberapa tahapan diantaranya sebagai berikut:

1. Persiapan Kegiatan

Persiapan yang dilakukan tim PKM Universitas Muhammadiyah Makassar antara lain mempersiapkan materi, media talkshow secara virtual (zoom), link registrasi, undangan virtual, absensi, sertifikat peserta serta form penilaian umpan balik peserta terhadap pelaksanaan kegiatan. Persiapan kegiatan dilakukan untuk memastikan segala bentuk kelengkapan acara sehingga kegiatan dapat berjalan dengan lancar, beberapa dosen dan mahasiswa juga turut mengambil peran dalam persiapan kegiatan ini.

2. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan virtual talkshow dilaksanakan pada hari Kamis 1 Juli 2021 pukul 09.30 wita- selesai melalui zoom meeting, kegiatan ini mendatangkan kaum milenial muda yang telah bangkit dan sukses menjadi entrepreneur sebagai pembicara tunggal, dan virtual talkshow ini diikuti oleh milenial muda Makassar dengan jumlah peserta sebanyak 129 orang.

Adapun rundown acara sebagai berikut:

- Registrasi peserta 09.30 – 10.00
- Pembukaan 10.00 – 10.10
- Sambutan 10.10 – 10.30
- Materi 10.30 – 11.00
- Sesi tanya jawab 11.00 – 11.45
- Penyerahan piagam dan foto bersama 11.45 – 11.55
- Penutupan 11.55 – 12.00

3. Evaluasi Kegiatan

Kegiatan yang dilaksanakan dievaluasi dengan membagikan google form kepada seluruh peserta virtual talkshow untuk mengetahui umpan balik yang diterima peserta mengenai manfaat dan tingkat keberhasilan kegiatan virtual talkshow. Sehingga, bisa dijadikan acuan dalam menentukan jenis kegiatan apa yang dibutuhkan kaum milenial muda di Makassar untuk meningkatkan kapasitas mereka sebagai calon entrepreneur muda.

[Metode Pelaksanaan memuat hal-hal berikut: (1) Tempat dan waktu (lokasi kegiatan dan waktu pelaksanaan dengan disertai peta atau gambar lokasi); (2) Khalayak sasaran/Mitra Kegiatan (siapa dan bagaimana cara menentukannya); (3) Metode Pengabdian (persiapan, penyuluhan, pelatihan, pendampingan, demonstrasi, dll.); (4) Indikator Keberhasilan; dan (5) Metode Evaluasi (teknik melakukan evaluasi untuk mengukur ketercapaian indikator keberhasilan).

Hasil dan Pembahasan

Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membangun motivasi dan kreatifitas milenial melalui virtual talkshow dengan topik bertajuk “melalui millennial for entrepreneur (start your creativity start your own business)”, yang dilaksanakan oleh tim dosen Pertanian yang berkolaborasi dengan LP3M Universitas Muhammadiyah Makassar. Kegiatan talkshow ini dilaksanakan dalam bentuk virtual dengan menyajikan materi mengenai cerita sukses dari beberapa kaum milenial dalam membangun dan membesarkan bisnisnya.

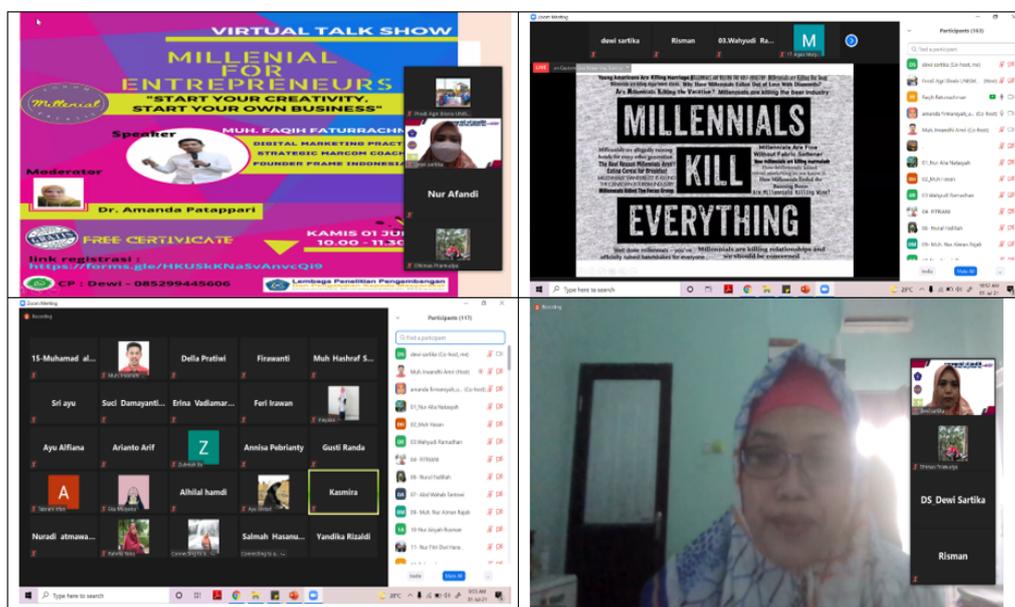
Ada beberapa yang menjadi karakter penting yang harus dimiliki oleh kaum milenial agar bisa semangat dan mulai bangkit dalam menciptakan ide bisnis baru yang kreatif, inovatif dan tangguh. Entrepreneur yang berkarakteristik kuat akan mampu membantu menjalankan sistem kerja mereka dalam meraih sebuah tujuan.

Growth mindset atau pemikiran yang terus berkembang mengikuti perkembangan teknologi dan waktu. Fokus pada tujuan merupakan aturan yang mendasar, akan tetapi tetap dibutuhkan pemikiran yang terbuka dan terus berkembang untuk mengikuti trend perubahan dan mengajar kita lebih kritis dan rasional dalam menganalisa segala bentuk kemungkinan yang akan terjadi dimasa yang akan datang. Entrepreneur dengan mindset berkembang mempercayai bahwa kemampuan dan kesuksesan seseorang adalah karena belajar, bahwa kecerdasan dapat tumbuh dan berubah dengan usaha, dan percaya dalam mencoba pendekatan lain atau mencari bantuan ketika menghadapi kesulitan (Ngek Brownhilder Neneh, 2012). Alasan di balik lahirnya entrepreneur muda yang sukses adalah karena sebagian besar para pemimpin bisnis yang hebat dan telah sukses memiliki mindset berkembang (Growth mindset), karena membangun dan mempertahankan bisnis

yang unggul dalam menghadapi perubahan yang terus-menerus memerlukan pemikiran yang terus berkembang (Dweck, 2006).

Memperbesar kapasitas diri menjadi keharusan bagi kaum millennial dalam mempersiapkan diri menjadi entrepreneur. Sebagai generasi muda, kita secara sadar dan mandiri harus meningkatkan kapasitas diri. Hal ini sesuai dengan pendapat (Heinonen & Poikkijoki, 2006) Entrepreneur pemula tidak hanya membutuhkan pengetahuan (sains), tapi juga cara berpikir baru, jenis keterampilan baru dan cara perilaku baru (seni) dengan terus mengasah kemampuan dan mempersiapkan diri untuk bisa terus tumbuh dan berkembang. Upgrade kapasitas diri (skill) kaum milenial yang sebagian besar masih berstatus mahasiswa dapat diperoleh melalui proses pembelajaran teori (knowledge) yang dikombinasikan dengan penugasan magang maupun dalam bentuk proyek bisnis yang telah disajikan pada beberapa mata kuliah yang mendukung seperti kewirausahaan, pemasaran, manajemen strategi, analisis proyek, e-commerce for bussines dan lain sebagainya. Magang ataupun kegiatan dalam bentuk project bisnis menjadi media pembelajaran yang menggambarkan kondisi bisnis yang sesungguhnya menjadi sarana yang dapat menambah pengalaman, memperbesar kapasitas diri (skill) sehingga berhasil membentuk behaviours entrepreneurship khususnya bagi para peserta virtual talkshow dan umumnya bagi kaum millennial preneur (Sitepu, 2018).

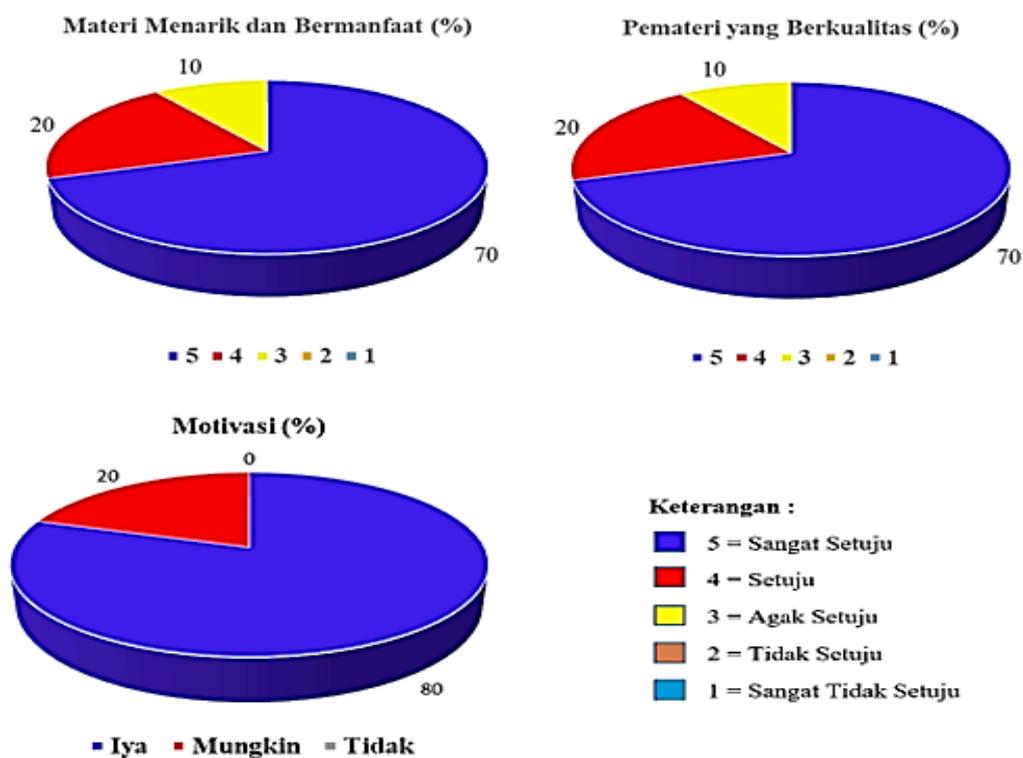
Mentoring adalah sebuah proses untuk mendukung dan mendorong para pemula untuk bisa memanajemen metode belajar mereka sendiri agar mereka mampu untuk memaksimalkan potensi mereka, mengembangkan ketrampilan, meningkatkan kinerja mereka, sehingga bisa membentuk millennial preneur yang berkarakter (Simanjutak, 2012). Seorang mentor memainkan peran penting dalam pengembangan kewirausahaan individu, mereka membimbing pengusaha dari konsepsi bisnis hingga pengembangan produk dan pertumbuhan bisnis. Menemukan mentor yang tepat yang mampu membimbing dan mengarahkan merupakan serangkaian langkah awal yang bisa dilakukan kaum milenial muda di Makassar untuk bisa memulai menggali kemampuan dan memulai menjalankan ide bisnis dan menjadi entrepreneur muda.



Gambar 1. Rangkaian Acara Pelaksanaan Virtual Talkshow Millenial for Entrepreneur (Start your Creativity Start your Own Business)

Antusias peserta talkshow tergambar melalui diskusi atraktif yang terjadi antara peserta dan pemateri pada sesi tanya jawab. Berdasarkan beberapa pertanyaan dari peserta dapat disimpulkan bahwa peserta menjadi termotivasi untuk memulai langkah menjadi entrepreneur muda melalui penciptaan ide bisnis yang kreatif yang sesuai dengan passion kaum millennial dengan memanfaatkan berbagai peluang pada era digitalisasi saat ini.

Pelaksanaan kegiatan virtual talkshow dievaluasi dengan membagikan kuisioner pada seluruh peserta untuk mengetahui tingkat manfaat yang diperoleh peserta melalui google form (<https://forms.gle/t7X87hLnRcT3DBVG8>). Berdasarkan hasil survey, sekitar 70% peserta memberikan respon sangat setuju terhadap penyajian topik yang menarik dan bermanfaat serta pemateri yang berkualitas dalam menyajikan materinya. Sekitar 20% memberikan respon setuju dan 10% memberkan respon agak setuju. Penilaian terhadap keberhasilan kegiatan juga dapat dinilai melalui jumlah peserta yang termotivasi, sekitar 80% peserta termotivasi untuk memulai menjadi entrepreneur muda setelah mengikuti kegiatan virtual talkshow. Tidak hanya sampai disitu, beberapa peserta juga telah memikirkan ide ide kreatif untuk memulai usahanya seperti bisnis produk olahan pertanian seperti bawang goreng, minuman jahe merah dan snack, bisnis dibidang kuliner, online shop, desain interior, penyedia jasa dan lain sebagainya. Besar harapan peserta untuk tetap dibekali dengan berbagai kegiatan yang dibutuhkan untuk mengembangkan jiwa entrepreneur, pola pikir dan meningkatkan kapasitas diri melalui seminar bisnis, pelatihan kewirausahaan, pengembangan usaha, strategi bisnis dan pemasaran. Dibutuhkan belajar, action, pengembangan mindset, dan berada dilingkungan yang tepat oleh mentor yang tepat untuk bisa terus mengembangkan diri dan ide bisnis agar menjadi millennial preneurs yang sukses dan tangguh.



Gambar 2. Diagram Evaluasi Kegiatan Virtual Talkshow

Kesimpulan dan Saran

Target pada kegiatan PKM melalui virtual talkshow ini tercapai dengan sangat baik, Ketertarikan peserta terhadap penyajian materi ditunjukkan melalui proses diskusi yang atraktif. Pemenuhan target secara keseluruhan dapat dilihat dari hasil survey kepuasan peserta yang menunjukkan bahwa:

1. Mayoritas peserta memberikan respon yang sangat menarik dan bermanfaat terhadap penyajian materi yang membahas mengenai membangun motivasi dan kreativitas kaum milenial muda di Makassar untuk menjadi entrepreneur.
2. Setelah mengikuti talkshow sekitar 80% peserta bersemangat dan termotivasi untuk mempersiapkan diri menjadi milenial preneur.

Untuk meningkatkan kemampuan milenial muda dalam mengembangkan jiwa dan karakteristik entrepreneur maka dibutuhkan kegiatan pelatihan yang memberikan ide-ide kreatif dan inovatif dalam penciptaan dan pencirian suatu produk usaha yang kuat.

Ucapan Terimakasih

Terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP3M) Universitas Muhammadiyah Makassar atas dukungannya dalam mendanai pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM).

Referensi

- Ambarwati, A., & Sobari, I. S. (2020). Membangun Jiwa Kewirausahaan Di Era Milenial Bagi ahasiswa Institut Stiami Kampus Tangerang Selatan. *Jurnal Komunitas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 140–144. <https://doi.org/10.31334/jks.v2i2.736>
- Aris Ariyanto, Andi, D., Abid, M., Oktavianti, N., Wiguna, R. W. A. M., Purwanti, A. R. S., ... Devi, W. S. G. R. (2021). *Entrepreneurial Mindsets & Skill* (Cetakan Pe; H. Wijoyo & A. Ariyanto, eds.). Solok, Sumatra Barat: Insan Cendekia Mandiri.
- Dweck, C. S. (2006). *Mindset the new psychology of success* (1st ed., Vol. 148). New York.
- Heinonen, J., & Poikkijoki, S. A. (2006). An entrepreneurial-directed approach to entrepreneurship education: Mission impossible? *Journal of Management Development*, 25(1), 80–94. <https://doi.org/10.1108/02621710610637981>
- Lumbantoruan, R. S., Mulyana, N., & Santoso, M. B. (2021). Bandung Creative City Forum (Bccf) Sebagai Penggerak Generasi Milenial Dalam Menciptakan Perubahan Di Kota Bandung. *Share : Social Work Journal*, 10(2), 127. <https://doi.org/10.24198/share.v10i2.30637>
- Ngek Brownhilder Neneh. (2012). An exploratory study on entrepreneurial mindset in the small and medium enterprise (SME) sector: A South African perspective on fostering small and medium enterprise (SME) success. *African Journal of Business Management*, 6(9), 3364–3372. <https://doi.org/10.5897/ajbm10.1631>
- Simanjutak, T. (2012). Book Review: Book Review. In *Systematic Entomology* (Cetakan I). Metanoia Publishing, 2012.
- Sitepu, S. B. (2018). Pendekatan Entrepreneurial Individual untuk Menciptakan Behaviours Entrepreneurship. *Asian Journal of Entrepreneurship and Family Business*, 1(2), 107–122.