

## Penerapan Manajemen Kegiatan dalam Program Kewirausahaan Mahasiswa (PKM): Studi Kualitatif Usaha Kuliner Nasrankot (Nasi Koran Cokot)

Muhamad Faruk Mujahidin, Fathur Rosi, Anastasya Estiningtyas Dewati, Dilla Jenita Putri, Olivia Regina Eka Ramadhani, Farhan Revangga Mahendra Putra

Fakultas Ilmu Ekonomi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

[muhamadfarukmujahidin@gmail.com](mailto:muhamadfarukmujahidin@gmail.com), [fathur.rosi@sti.mahardhika.ac.id](mailto:fathur.rosi@sti.mahardhika.ac.id), [anastasyaed96@gmail.com](mailto:anastasyaed96@gmail.com),  
[dillajenitaputri@gmail.com](mailto:dillajenitaputri@gmail.com), [olivia.rer@gmail.com](mailto:olivia.rer@gmail.com), [farhanrevangga18@gmail.com](mailto:farhanrevangga18@gmail.com)

### **Abstrak**

*Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan manajemen kegiatan dalam Program Kewirausahaan Mahasiswa (PKM) pada usaha kuliner Nasrankot (Nasi Koran Cokot). Fokus penelitian diarahkan pada bagaimana fungsi manajemen diterapkan oleh mahasiswa dalam mengelola usaha kuliner sebagai bagian dari pengembangan kompetensi kewirausahaan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus guna memperoleh pemahaman yang mendalam dan komprehensif mengenai proses pengelolaan usaha. Data diperoleh melalui studi dokumentasi yang meliputi laporan akhir PKM, catatan penjualan, serta dokumentasi pendukung lainnya, yang kemudian diperkuat dengan kajian literatur terkait konsep manajemen dan kewirausahaan. Analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan manajemen kegiatan pada usaha Nasrankot dilaksanakan secara terstruktur melalui tahapan perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. Tahap perencanaan mencakup perumusan konsep produk, penentuan target pasar, pengelolaan sumber daya, serta penyusunan strategi pemasaran yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Tahap pelaksanaan dilakukan melalui penjualan langsung dan penerapan sistem pemesanan daring (preorder) untuk meningkatkan efisiensi produksi dan distribusi. Tahap evaluasi menunjukkan bahwa sistem preorder efektif dalam mengendalikan jumlah produksi, meningkatkan efisiensi operasional, serta meminimalkan risiko kerugian akibat produk tidak terjual. Selain itu, penerapan manajemen kegiatan yang terstruktur juga berkontribusi terhadap peningkatan kemampuan manajerial mahasiswa, khususnya dalam pengambilan keputusan, kerja sama tim, dan pengelolaan usaha. Dengan demikian, penelitian ini menyimpulkan bahwa manajemen kegiatan yang baik berperan penting dalam mendukung keberlanjutan usaha kuliner mahasiswa serta kesiapan menghadapi dinamika dan persaingan pasar.*

*Kata kunci: Manajemen Kegiatan, Kewirausahaan Mahasiswa, PKM, Usaha Kuliner, Studi Kualitatif*

### **1. Latar Belakang**

Seiring berkembangnya ekonomi kreatif dan meningkatnya minat generasi muda terhadap kegiatan wirausaha, perguruan tinggi memiliki peran penting dalam menciptakan iklim yang kondusif bagi tumbuhnya usaha rintisan berbasis mahasiswa. Dukungan institusional melalui program kewirausahaan menjadi sarana strategis untuk menghubungkan pengetahuan akademik dengan praktik bisnis yang aplikatif. Dalam konteks ini, keberadaan program kewirausahaan tidak hanya berorientasi pada pencapaian output usaha, tetapi juga pada proses pembelajaran yang menekankan penguasaan keterampilan manajerial, kepemimpinan, dan pemecahan masalah.

Kewirausahaan di lingkungan perguruan tinggi memiliki peran strategis dalam menyiapkan sumber daya manusia yang adaptif, inovatif, dan berdaya saing tinggi. Perguruan tinggi tidak hanya berfungsi sebagai lembaga penghasil lulusan dengan kompetensi akademik, tetapi juga sebagai wadah pengembangan keterampilan praktis yang relevan dengan kebutuhan dunia kerja dan dunia usaha. Dalam konteks tersebut, pendidikan kewirausahaan menjadi salah satu instrumen penting untuk menumbuhkan jiwa mandiri, kreativitas, serta kemampuan pengambilan keputusan mahasiswa.

Program Kewirausahaan Mahasiswa (PKM) merupakan salah satu kebijakan strategis yang dirancang untuk memberikan pengalaman langsung kepada mahasiswa dalam merancang, menjalankan, dan mengevaluasi suatu

kegiatan usaha. Melalui PKM, mahasiswa didorong untuk menerapkan konsep dan teori manajemen yang diperoleh di bangku perkuliahan ke dalam praktik nyata. Keberhasilan program ini sangat dipengaruhi oleh kemampuan mahasiswa dalam menerapkan manajemen kegiatan secara terstruktur dan berkelanjutan.

Temuan-temuan empiris dari berbagai studi sebelumnya menunjukkan bahwa keberhasilan kegiatan kewirausahaan mahasiswa sangat dipengaruhi oleh kualitas penerapan manajemen kegiatan dan pendampingan yang sistematis. Kegiatan pengabdian masyarakat pada usaha mikro Jaemur Crispy yang dikelola mahasiswa menunjukkan bahwa keterbatasan pengetahuan manajerial dan pemasaran dapat menjadi hambatan utama dalam pengembangan usaha. Melalui pendekatan partisipatif berupa pelatihan, diskusi kelompok, dan pendampingan intensif, terjadi peningkatan penjualan yang signifikan serta perbaikan dalam pengelolaan usaha. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa penerapan manajemen kegiatan yang terarah mampu meningkatkan kinerja usaha sekaligus menumbuhkan kesadaran dan kepemimpinan kewirausahaan di kalangan mahasiswa (Suryani et al., 2024).

Hasil serupa juga ditunjukkan dalam implementasi Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan (PKM-K) pada usaha “Black Hot (Dodol Jahe)” yang dilaksanakan secara virtual. Studi tersebut menegaskan bahwa penerapan tahapan manajemen kegiatan yang sistematis, mulai dari perencanaan, desain produk, produksi, pemasaran, hingga evaluasi, berkontribusi terhadap meningkatnya minat masyarakat dan capaian penjualan melalui sistem *preorder*. Keberhasilan usaha ini tidak hanya terletak pada inovasi produk berbasis potensi lokal, tetapi juga pada kemampuan mahasiswa dalam mengelola kegiatan usaha secara terstruktur meskipun dilakukan dalam keterbatasan kondisi dan media (Sahbana et al., 2023).

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa program kewirausahaan mahasiswa memiliki potensi besar dalam meningkatkan kapasitas manajerial dan keberhasilan usaha apabila didukung oleh penerapan manajemen kegiatan yang konsisten dan adaptif. Sebagian besar kajian sebelumnya masih berfokus pada hasil pendampingan atau capaian output usaha, sementara analisis mendalam mengenai bagaimana manajemen kegiatan diterapkan secara nyata dalam praktik usaha mahasiswa masih relatif terbatas. Sehingga, penelitian ini menjadi penting untuk mengkaji secara lebih rinci penerapan manajemen kegiatan dalam Program Kewirausahaan Mahasiswa pada usaha kuliner Nasrankot, guna memberikan kontribusi empiris dalam pengembangan model pengelolaan kewirausahaan mahasiswa yang berkelanjutan di lingkungan perguruan tinggi.

Pada sektor usaha kuliner, tingkat persaingan yang tinggi serta perubahan selera konsumen yang cepat menuntut pelaku usaha untuk mampu berinovasi dan mengelola usahanya secara efisien. Mahasiswa sebagai pelaku usaha pemula sering kali menghadapi berbagai keterbatasan, seperti keterbatasan modal, pengalaman, serta sistem manajerial yang belum matang. Kondisi tersebut menjadikan penerapan fungsi manajemen, khususnya manajemen kegiatan, sebagai faktor kunci dalam menjaga keberlangsungan usaha.

Usaha kuliner Nasrankot (Nasi Koran Cokot) merupakan salah satu bentuk implementasi kegiatan kewirausahaan mahasiswa dalam Program Kewirausahaan Mahasiswa. Usaha ini mengusung konsep makanan siap saji dengan kemasan unik berbahan kertas menyerupai koran yang menjadi identitas produk. Meskipun dijalankan dalam skala usaha kecil, Nasrankot memiliki potensi untuk berkembang apabila dikelola dengan manajemen kegiatan yang baik. Maka, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis penerapan manajemen kegiatan dalam PKM pada usaha kuliner Nasrankot, serta mengidentifikasi implikasinya terhadap keberlanjutan usaha dan pengembangan kompetensi mahasiswa.

Di sisi lain, masih terdapat tantangan dalam implementasi kegiatan kewirausahaan mahasiswa, khususnya terkait konsistensi penerapan manajemen kegiatan dalam menjalankan usaha. Banyak usaha mahasiswa yang belum mampu bertahan dalam jangka panjang akibat lemahnya perencanaan, kurang optimalnya pelaksanaan kegiatan usaha, serta minimnya evaluasi yang sistematis. Kondisi tersebut menunjukkan adanya kebutuhan untuk mengkaji secara lebih mendalam praktik pengelolaan usaha mahasiswa agar dapat diidentifikasi faktor-faktor yang mendukung keberhasilan maupun hambatan dalam pelaksanaan program kewirausahaan. Oleh karena itu, penelitian mengenai penerapan manajemen kegiatan pada usaha mahasiswa menjadi relevan untuk memberikan kontribusi empiris bagi pengembangan model kewirausahaan di lingkungan perguruan tinggi.

## 2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan menggambarkan secara mendalam penerapan manajemen kegiatan dalam Program Kewirausahaan Mahasiswa pada usaha kuliner Nasrankot.

Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini berfokus pada pemahaman proses, makna, serta dinamika pengelolaan kegiatan usaha mahasiswa berdasarkan data dan dokumen yang tersedia (Sugiyono, 2019). Melalui pendekatan ini, peneliti dapat menganalisis fenomena secara komprehensif sesuai dengan konteks yang diteliti.

Objek penelitian ini adalah kegiatan kewirausahaan mahasiswa yang dilaksanakan melalui Program Kewirausahaan Mahasiswa pada usaha kuliner Nasrankot (Nasi Koran Cokot). Fokus penelitian diarahkan pada penerapan manajemen kegiatan yang mencakup tahapan perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi dalam pengelolaan usaha mahasiswa. Ketiga tahapan tersebut dianalisis untuk memperoleh gambaran mengenai efektivitas pengelolaan kegiatan usaha yang dijalankan.

Sumber data dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui studi dokumentasi terhadap laporan akhir kegiatan Program Kewirausahaan Mahasiswa yang memuat informasi mengenai perencanaan usaha, pelaksanaan kegiatan, serta hasil dan evaluasi usaha. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari berbagai sumber literatur yang relevan, seperti buku teks manajemen, jurnal ilmiah, serta dokumen pendukung yang berkaitan dengan kewirausahaan dan pengelolaan usaha mahasiswa (Sugiyono, 2019).

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi dokumentasi. Teknik ini dilakukan dengan menelaah dan mengkaji dokumen-dokumen yang berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan kewirausahaan mahasiswa pada usaha Nasrankot. Dokumen yang dianalisis meliputi laporan kegiatan, data penjualan, hasil evaluasi usaha, serta dokumentasi pendukung lainnya yang relevan dengan fokus penelitian.

Analisis data dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Tahap reduksi data dilakukan dengan menyeleksi dan menyederhanakan data yang relevan sesuai dengan fokus penelitian. Selanjutnya, data disajikan secara sistematis dalam bentuk narasi deskriptif agar mudah dipahami. Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan yang dilakukan berdasarkan hasil analisis data untuk memperoleh gambaran menyeluruh mengenai penerapan manajemen kegiatan dalam Program Kewirausahaan Mahasiswa (Miles & Huberman dalam Sugiyono, 2019).

Untuk menjaga keabsahan dan ketepatan hasil penelitian, dilakukan proses penelaahan data secara cermat dengan menyesuaikan data yang diperoleh terhadap fokus dan tujuan penelitian. Setiap dokumen yang dianalisis diperiksa konsistensinya guna memastikan bahwa informasi yang digunakan benar-benar merepresentasikan kondisi pengelolaan usaha Nasrankot selama pelaksanaan Program Kewirausahaan Mahasiswa. Proses ini dilakukan agar hasil analisis tidak hanya bersifat deskriptif, tetapi juga mampu menggambarkan keterkaitan antar tahapan manajemen kegiatan yang diterapkan oleh mahasiswa pelaku usaha.

Selain itu, penelitian ini menggunakan pendekatan analisis tematik untuk mengelompokkan data berdasarkan aspek-aspek utama manajemen kegiatan, yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. Data yang telah dikelompokkan kemudian diinterpretasikan secara mendalam untuk memahami pola pengambilan keputusan dan strategi pengelolaan usaha yang diterapkan. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk mengidentifikasi praktik manajerial yang efektif serta tantangan yang dihadapi dalam pelaksanaan kegiatan usaha, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai penerapan manajemen kegiatan dalam kewirausahaan mahasiswa.

### 3. Hasil dan Diskusi

#### 3.1. Penerapan Manajemen Kegiatan dalam Program Kewirausahaan Mahasiswa

Hasil penelitian mengindikasikan bahwa pengelolaan usaha Nasrankot dilaksanakan melalui penerapan fungsi manajemen yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi secara terintegrasi. Ketiga tahapan tersebut membentuk suatu siklus pengelolaan kegiatan usaha yang berkesinambungan dan saling memengaruhi dalam praktik kewirausahaan mahasiswa. Perencanaan menjadi landasan utama dalam pelaksanaan kegiatan, sedangkan evaluasi berfungsi sebagai instrumen pengendalian dan perbaikan terhadap proses usaha yang telah dijalankan. Pola ini selaras dengan konsep fungsi manajemen yang menekankan pentingnya perencanaan, implementasi, dan evaluasi sebagai unsur fundamental dalam mencapai efektivitas dan efisiensi kegiatan usaha (Kotler & Keller, 2016).

Pada tahap perencanaan, pengelola usaha Nasrankot melakukan perumusan konsep produk dengan mempertimbangkan karakteristik pasar sasaran dan kondisi sumber daya yang dimiliki. Konsep produk dikembangkan dengan menonjolkan keunikan desain kemasan berbahan kertas menyerupai koran sebagai identitas usaha yang membedakan Nasrankot dari produk kuliner sejenis. Penetapan segmen konsumen sasaran diarahkan pada pelajar, mahasiswa, dan pekerja muda yang membutuhkan makanan praktis, ekonomis, dan mudah diakses. Selain itu, perencanaan juga mencakup penyusunan strategi pemasaran, penetapan harga, serta estimasi biaya produksi yang disesuaikan dengan kemampuan modal usaha mahasiswa. Hal ini menunjukkan adanya pendekatan perencanaan yang bersifat rasional dan kontekstual, meskipun dijalankan dalam skala usaha yang relatif kecil.

Pelaksanaan kegiatan usaha Nasrankot dilakukan melalui dua mekanisme penjualan, yaitu penjualan secara langsung dan pemesanan daring berbasis *preorder*. Penjualan langsung dimanfaatkan pada waktu dan lokasi tertentu yang memungkinkan terjadinya interaksi langsung dengan konsumen. Interaksi ini memberikan nilai tambah berupa umpan balik langsung mengenai kualitas produk, preferensi konsumen, serta potensi pengembangan usaha. Di sisi lain, penerapan sistem *preorder* berfungsi sebagai strategi pengendalian produksi dan manajemen operasional. Jumlah produk yang dihasilkan disesuaikan dengan jumlah pesanan yang telah masuk, sehingga proses produksi dapat dilakukan secara lebih terencana dan efisien.

Tahap evaluasi dilakukan dengan meninjau capaian penjualan, efektivitas metode pemasaran, serta kesesuaian antara perencanaan dan pelaksanaan kegiatan usaha. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa sistem *preorder* lebih efektif dibandingkan penjualan langsung, terutama dalam hal pengendalian volume produksi, efisiensi penggunaan bahan baku, dan pengurangan risiko produk tidak terjual. Temuan ini mengindikasikan bahwa mahasiswa mampu menerapkan prinsip manajemen kegiatan yang adaptif terhadap kondisi pasar dan keterbatasan sumber daya. Dengan demikian, penerapan manajemen kegiatan yang terstruktur dan fleksibel menjadi faktor strategis dalam menjaga keberlanjutan usaha kewirausahaan mahasiswa serta mendukung pencapaian tujuan Program Kewirausahaan Mahasiswa.

kombinasi antara penjualan langsung dan sistem *preorder* mencerminkan adanya upaya diversifikasi strategi usaha yang relevan dengan karakteristik kewirausahaan mahasiswa. Penjualan langsung tidak hanya berorientasi pada pencapaian target pendapatan jangka pendek, tetapi juga berfungsi sebagai sarana membangun brand awareness dan loyalitas konsumen melalui pengalaman pembelian yang bersifat personal. Sementara itu, sistem *preorder* memperkuat aspek perencanaan dan pengendalian usaha dengan meminimalkan ketidakpastian permintaan serta menekan biaya operasional. Sinergi kedua mekanisme tersebut menunjukkan bahwa pengelolaan usaha Nasrankot tidak bersifat statis, melainkan berkembang secara dinamis melalui proses pembelajaran berkelanjutan. Hal ini menegaskan bahwa penerapan manajemen kegiatan yang terintegrasi mampu meningkatkan ketahanan usaha mahasiswa dalam menghadapi perubahan kondisi pasar serta memperkuat posisi usaha sebagai bagian dari implementasi nyata Program Kewirausahaan Mahasiswa.

### **3.2. Respon Konsumen dan Dinamika Penjualan**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa respon konsumen terhadap produk Nasrankot cenderung positif, terutama pada aspek konsep produk, penyajian, dan desain kemasan. Kemasan yang digunakan tidak hanya berfungsi sebagai pelindung produk, tetapi juga sebagai media komunikasi visual yang merepresentasikan identitas usaha. Desain kemasan yang unik, menarik, dan mudah dikenali mampu menciptakan diferensiasi produk di tengah persaingan usaha kuliner yang semakin ketat. Dalam perspektif pemasaran, kemasan menjadi salah satu elemen penting dalam membangun persepsi awal konsumen terhadap kualitas produk, sehingga dapat memengaruhi keputusan pembelian secara signifikan. Antusiasme konsumen yang terlihat selama proses penjualan, disertai dengan komentar dan umpan balik positif, menunjukkan bahwa konsep Nasrankot berhasil menarik perhatian dan memenuhi ekspektasi pasar sasaran.

Selain kemasan, respon konsumen juga dipengaruhi oleh aspek fungsional produk, seperti kemudahan akses, kepraktisan, serta kesesuaian harga dengan daya beli target pasar. Produk Nasrankot dinilai relevan dengan kebutuhan konsumen, khususnya mahasiswa dan masyarakat sekitar, yang cenderung mengutamakan makanan praktis, cepat saji, dan terjangkau. Harga yang ditetapkan dianggap proporsional dengan kualitas rasa, porsi, dan penyajian produk, sehingga memberikan nilai tambah (value for money) bagi konsumen. Respon ini menunjukkan bahwa strategi penetapan harga yang diterapkan telah sesuai dengan karakteristik pasar dan mampu mendorong minat beli konsumen.

Interaksi langsung antara pengelola usaha dan konsumen selama kegiatan penjualan juga memberikan kontribusi penting dalam proses evaluasi dan pengembangan produk. Umpan balik yang diterima, baik berupa saran maupun kritik, menjadi sumber informasi empiris bagi mahasiswa untuk melakukan perbaikan berkelanjutan. Masukan konsumen terkait rasa, tingkat kepedasan, porsi, serta tampilan produk digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan manajerial. Hal ini menunjukkan bahwa keterlibatan konsumen tidak hanya berperan sebagai pembeli, tetapi juga sebagai mitra evaluatif dalam pengembangan usaha mahasiswa.

Dari sisi penjualan, dinamika pendapatan usaha Nasrankot menunjukkan fluktuasi yang dipengaruhi oleh berbagai faktor, yaitu:

1. Metode Penjualan

Metode penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap stabilitas pendapatan usaha. Penjualan secara langsung (offline) sangat bergantung pada kehadiran fisik konsumen di lokasi penjualan, sehingga jumlah transaksi dapat berubah-ubah setiap harinya. Keterbatasan jangkauan pasar serta ketergantungan pada interaksi tatap muka menyebabkan volume penjualan sulit diprediksi. Sebaliknya, metode penjualan daring berbasis preorder cenderung memberikan kepastian jumlah pesanan, sehingga pendapatan lebih terencana dan risiko kerugian akibat produk tidak terjual dapat ditekan.

2. Waktu Operasional Penjualan

Waktu pelaksanaan penjualan turut menentukan tingkat permintaan konsumen. Penjualan yang dilakukan pada jam-jam tertentu, seperti jam istirahat atau waktu pulang aktivitas, umumnya menghasilkan volume penjualan yang lebih tinggi. Namun, apabila waktu operasional tidak sesuai dengan pola aktivitas konsumen, maka potensi penjualan menjadi rendah. Ketidakstabilan dalam menentukan waktu operasional dapat menyebabkan ketidakseimbangan antara jumlah produksi dan tingkat permintaan pasar.

3. Lokasi dan Tingkat Keramaian

Lokasi penjualan menjadi faktor eksternal yang sangat memengaruhi jumlah pembeli. Penjualan di area dengan tingkat mobilitas dan keramaian tinggi cenderung meningkatkan peluang terjadinya transaksi. Sebaliknya, lokasi yang sepi atau kurang strategis menyebabkan penurunan jumlah konsumen yang datang. Perubahan tingkat keramaian dari hari ke hari juga berkontribusi terhadap fluktuasi pendapatan usaha.

4. Kondisi Lingkungan dan Cuaca

Faktor lingkungan, khususnya kondisi cuaca, turut memengaruhi perilaku konsumen. Cuaca buruk, seperti hujan atau panas ekstrem, dapat mengurangi minat konsumen untuk melakukan pembelian secara langsung. Hal ini berdampak pada menurunnya jumlah transaksi harian dan menyebabkan pendapatan usaha menjadi tidak stabil. Ketergantungan terhadap kondisi cuaca menunjukkan tingginya risiko pada penjualan offline yang tidak sepenuhnya dapat dikendalikan oleh pengelola usaha.

5. Aktivitas dan Perilaku Konsumen

Dinamika aktivitas konsumen, seperti jadwal perkuliahan, kegiatan kampus, atau agenda tertentu di sekitar lokasi penjualan, memengaruhi tingkat permintaan produk. Pada periode dengan aktivitas konsumen yang tinggi, penjualan cenderung meningkat, sedangkan pada periode yang relatif sepi, penjualan mengalami penurunan. Variasi perilaku konsumen ini menyebabkan jumlah penjualan harian sulit diprediksi secara konsisten.

Sebaliknya, penerapan sistem penjualan daring berbasis preorder menunjukkan pola penjualan yang lebih terencana dan stabil. Sistem preorder memungkinkan pengelola usaha untuk mengetahui jumlah permintaan secara pasti sebelum proses produksi dilakukan. Dengan demikian, risiko kelebihan atau kekurangan produksi dapat diminimalkan, sehingga efisiensi biaya dan penggunaan sumber daya dapat ditingkatkan. Selain itu, sistem ini memberikan fleksibilitas dalam pengaturan waktu produksi dan distribusi, yang sangat relevan bagi usaha mahasiswa dengan keterbatasan modal, tenaga kerja, dan waktu operasional.

Perbandingan antara penjualan langsung dan penjualan daring menunjukkan bahwa kedua metode memiliki keunggulan dan fungsi yang saling melengkapi. Penjualan langsung berperan sebagai sarana promosi, pengenalan produk, serta media untuk membangun hubungan emosional dengan konsumen. Interaksi tatap muka memungkinkan pengelola usaha memperoleh respon spontan dari konsumen, yang sulit diperoleh melalui

penjualan daring. Sementara itu, sistem preorder berfungsi sebagai strategi utama dalam menjaga efisiensi operasional dan keberlanjutan usaha, karena mampu memberikan kepastian permintaan dan pendapatan.

Sehingga, temuan ini menegaskan bahwa fleksibilitas dan kemampuan adaptasi dalam mengelola respon konsumen serta mengombinasikan berbagai metode penjualan merupakan faktor kunci dalam keberhasilan usaha kewirausahaan mahasiswa. Pengelolaan dinamika penjualan yang responsif terhadap kondisi pasar tidak hanya mendukung keberlangsungan usaha Nasrankot, tetapi juga memperkuat kemampuan manajerial mahasiswa dalam menghadapi ketidakpastian dan perubahan lingkungan usaha secara berkelanjutan.

### **3.3. Implikasi Manajerial bagi Usaha Mahasiswa**

Penerapan manajemen kegiatan dalam Program Kewirausahaan Mahasiswa memberikan implikasi manajerial yang signifikan terhadap pengelolaan usaha kuliner Nasrankot. Keterlibatan mahasiswa secara aktif dalam setiap tahapan kegiatan usaha, mulai dari perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi, mendorong terbentuknya proses pembelajaran berbasis pengalaman (*experiential learning*). Proses ini memungkinkan mahasiswa untuk menginternalisasi konsep manajemen usaha secara lebih mendalam, karena pembelajaran tidak hanya bersifat konseptual, tetapi juga dihadapkan langsung pada tantangan nyata seperti keterbatasan modal, pengelolaan waktu, serta dinamika preferensi konsumen.

Implikasi manajerial pertama terlihat pada peningkatan kapasitas mahasiswa dalam perencanaan strategis usaha. Mahasiswa menjadi lebih cermat dalam merumuskan konsep produk yang memiliki nilai pembeda, menentukan segmentasi pasar yang realistik, serta menyusun strategi pemasaran yang sesuai dengan karakteristik konsumen sasaran. Kemampuan ini menunjukkan berkembangnya pola pikir manajerial yang sistematis dan berbasis analisis, yang menjadi fondasi penting dalam pengembangan usaha kecil dan menengah. Perencanaan yang lebih matang juga membantu mahasiswa dalam mengidentifikasi potensi risiko usaha sejak awal serta merancang langkah antisipatif untuk meminimalkan dampak yang mungkin timbul.

Implikasi selanjutnya berkaitan dengan penguatan kemampuan pengelolaan operasional usaha. Melalui pelaksanaan kegiatan usaha secara langsung, mahasiswa memperoleh pengalaman dalam mengatur alur produksi, distribusi, dan penjualan secara efisien. Penerapan sistem *preorder* sebagai strategi operasional mencerminkan kesadaran mahasiswa terhadap pentingnya pengendalian volume produksi, efisiensi penggunaan bahan baku, serta pengelolaan biaya operasional. Pengalaman ini memberikan pemahaman praktis mengenai manajemen operasional yang aplikatif, terutama dalam konteks usaha berskala kecil yang menuntut ketepatan perencanaan dan disiplin pelaksanaan agar tetap berkelanjutan.

Aspek evaluasi kegiatan usaha juga memiliki implikasi manajerial yang krusial. Mahasiswa dilatih untuk menilai kinerja usaha berdasarkan indikator-indikator sederhana namun relevan, seperti capaian penjualan, respon dan kepuasan konsumen, serta efektivitas metode pemasaran yang digunakan. Kemampuan melakukan evaluasi secara berkala mendorong mahasiswa untuk bersikap reflektif terhadap hasil usaha yang telah dicapai dan adaptif dalam merespons perubahan kondisi pasar. Penyesuaian strategi usaha berdasarkan hasil evaluasi tersebut mencerminkan penerapan prinsip manajemen kegiatan yang berorientasi pada perbaikan berkelanjutan (*continuous improvement*).

Sehingga, penerapan manajemen kegiatan yang terstruktur dalam Program Kewirausahaan Mahasiswa tidak hanya berdampak pada keberlangsungan usaha Nasrankot, tetapi juga berkontribusi pada pengembangan kompetensi kewirausahaan mahasiswa secara holistik. Implikasi manajerial yang dihasilkan menunjukkan bahwa program kewirausahaan di perguruan tinggi memiliki peran strategis sebagai sarana pembentukan kemampuan manajerial, penguatan sikap profesional, serta peningkatan kesiapan mahasiswa dalam menghadapi dunia usaha secara mandiri dan berkelanjutan.

## **4. Kesimpulan**

Penerapan manajemen kegiatan dalam program kewirausahaan mahasiswa pada usaha kuliner Nasrankot telah berjalan secara cukup terstruktur. Penerapan manajemen kegiatan meliputi tahapan perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi yang dilakukan secara bertahap sesuai dengan kondisi dan kemampuan usaha mahasiswa. Tahap perencanaan dilakukan melalui penentuan konsep produk, sasaran pasar, serta strategi pemasaran yang relevan dengan kebutuhan konsumen. Tahap pelaksanaan kegiatan usaha dijalankan melalui kombinasi penjualan secara langsung dan sistem pemesanan daring. Sementara itu, tahap evaluasi menunjukkan bahwa sistem pemesanan

daring (preorder) lebih efektif dalam mengendalikan jumlah produksi dan meminimalkan risiko produk tidak terjual dibandingkan penjualan secara langsung. Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan manajemen kegiatan yang terstruktur dalam PKM berperan penting dalam mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha kuliner mahasiswa. Program kewirausahaan tidak hanya menjadi sarana praktik usaha, tetapi juga menjadi media pembelajaran manajerial yang memberikan pengalaman nyata bagi mahasiswa. Hasil penelitian ini menegaskan bahwa pengalaman mahasiswa dalam menjalankan usaha melalui Program Kewirausahaan Mahasiswa memberikan pembelajaran yang bersifat aplikatif dan kontekstual. Keterlibatan langsung mahasiswa dalam setiap tahapan pengelolaan usaha memungkinkan terbentuknya pemahaman yang lebih utuh mengenai pentingnya pengambilan keputusan berbasis perencanaan dan evaluasi. Hal tersebut menunjukkan bahwa kegiatan kewirausahaan mahasiswa tidak hanya berorientasi pada capaian ekonomi jangka pendek, tetapi juga pada pengembangan kapasitas mahasiswa dalam mengelola usaha secara profesional. Selain itu, temuan penelitian ini mengindikasikan bahwa keberlanjutan usaha mahasiswa sangat dipengaruhi oleh kemampuan adaptasi terhadap kondisi pasar dan efektivitas pengendalian kegiatan usaha. Penerapan sistem manajemen kegiatan yang konsisten mendorong mahasiswa untuk lebih responsif terhadap perubahan permintaan konsumen serta lebih cermat dalam mengelola risiko usaha. Oleh karena itu, penguatan aspek manajerial dalam Program Kewirausahaan Mahasiswa menjadi penting untuk memastikan bahwa usaha mahasiswa dapat berkembang secara berkelanjutan dan memiliki daya saing di tengah persaingan usaha yang semakin ketat.

## Referensi

1. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson.
2. Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
3. Tjiptono, F. (2019). *Strategi Pemasaran*. Andi.
4. Rangkuti, F. (2018). *Strategi Promosi yang Kreatif*. Gramedia.
5. Setiawan, B., & Hidayat, R. (2019). Peran inovasi produk terhadap daya saing UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*.
6. Sari, D. P., & Nugroho, A. (2020). Analisis minat beli konsumen. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*.
7. Kasmir. (2018). *Kewirausahaan*. Rajawali Pers.
8. Alma, B. (2017). *Kewirausahaan*. Alfabeta.
9. Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. (2018). *Essentials of Entrepreneurship*. Pearson.
10. Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). *Entrepreneurship*. McGraw-Hill.
11. Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2014). *Qualitative Data Analysis*. Sage.
12. Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi. (2023). *Panduan PKM*.
13. Muninggar et al. (2024). Pendampingan kewirausahaan. *Jurnal Hilirisasi Penelitian Masyarakat*.
14. Kamila, S. N., & Anas, M. (2025). Strategi pemasaran produk nasi cokot. *Jurnal EMA*.
15. Porter, M. E. (2008). *Competitive Strategy*. Free Press.
16. Sahbana, Y. A., Pratiwi, E., Syafitri, E., & Sari, P. (2023). IMPLEMENTASI KEGIATAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA BIDANG KEWIRAUSAHAAN (PKM-K)“BLACK HOT (DODOL JAHE)”. *Jurnal Ilmu Manajemen Retail Universitas Muhammadiyah Sukabumi*, 4(2), 61-67.
17. Suryani, P., Daurrohmah, E. W., Gaol, L. L., Puspitasari, N. F. D., Robiansyah, A., Rahmawati, A., ... & Oktari, V. (2024). Mendorong Kewirausahaan Mahasiswa: Program Pendampingan Pengembangan Usaha ‘Jaemur Crispy’. *AJAD: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 4(3), 658-665.
18. Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi. Panduan Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K). 2024.
19. E. Suhartanto, Student Entrepreneurship in Indonesia – 2023 GUESSS Report. Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESSS) – Indonesia Report, 2023.
20. Yasir Rashid, Ammar Rashid, Muhammad Akib Warraich, Sana Sameen Sabir, dan Ansar Waseem. Case Study Method: A Step-by-Step Guide for Business Researchers.