

Peningkatan Kreativitas dan Keterampilan Kewirausahaan Mahasiswa melalui Produk DIY Mirror Keychain

Harmita Lestari ^{1*}, Erika Ainun Zakinah Ikhsan ², Farhah Utami ³,
Wira Hadi Kusuma ⁴, Kartini ⁵

¹⁻⁵ Universitas Negeri Makassar

* harmita.lestari@unm.ac.id

Abstrak

Meningkatnya minat remaja dan mahasiswa terhadap produk dekorasi estetik membuka peluang pengembangan usaha kreatif berbasis *handmade*. Kegiatan pengabdian ini bertujuan meningkatkan kreativitas dan keterampilan kewirausahaan mahasiswa melalui pembuatan *DIY Mirror Keychain* berbasis pemanfaatan bahan bekas pakai menjadi produk bernilai ekonomi. Sasaran dari kegiatan pengabdian ini adalah mahasiswa Program Studi Teknik Sipil Bangunan Gedung Universitas Negeri Makassar melalui tahapan pemberian teori, pendampingan produksi, promosi digital, dan pemasaran produk melalui pameran kewirausahaan. Evaluasi dilakukan melalui observasi, dokumentasi, penilaian produk, dan kuesioner skala Likert. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mahasiswa berhasil menghasilkan 40 produk *DIY Mirror Keychain* dengan desain kreatif dan estetik, di mana 35 produk terjual pada kegiatan pameran dan 7 produk dipesan secara daring setelah pameran. Hasil evaluasi menunjukkan seluruh indikator memperoleh kategori sangat setuju dengan rata-rata skor 3,4–3,8. Kegiatan ini mampu meningkatkan kreativitas, keterampilan produksi, kemampuan promosi digital, serta minat berwirausaha mahasiswa. Kegiatan pendampingan berbasis praktik ini efektif dalam meningkatkan keterampilan kewirausahaan mahasiswa melalui pengembangan produk kreatif berbasis bahan bekas pakai yang memiliki nilai estetika dan nilai ekonomi.

Kata Kunci: produk kreatif, kewirausahaan mahasiswa, keychain, promosi digital, ekonomi kreatif

Pendahuluan

Gaya hidup Generasi Z saat ini sangat dipengaruhi oleh pola konsumsi simbolis, di mana pemilihan produk dekorasi dan aksesoris tidak lagi sekadar memenuhi fungsi dasar, melainkan menjadi instrumen untuk membangun identitas personal dan memperoleh validasi sosial (Noni dkk., 2026). Selain untuk keindahan visual, penggunaan elemen dekoratif yang estetik di ruang pribadi juga diyakini dapat membantu menjaga keseimbangan emosional dan mengurangi tingkat stres (Winata & Iswanto, 2020). Masyarakat modern menunjukkan tanggapan yang sangat positif terhadap produk kerajinan tangan hasil inovasi kreatif, dengan tingkat ketertarikan pasar mencapai 79% (Karmeli dkk., 2019). Di kalangan mahasiswa, kebutuhan akan aksesoris yang mengombinasikan nilai seni dengan kepraktisan portabel terus tumbuh, seiring dengan

keinginan untuk tampil beda dan autentik (Fadilah, 2025). Pemanfaatan limbah pertanian maupun anorganik menjadi dekorasi rumah, seperti tanaman hias dekoratif, terbukti mampu meningkatkan pendapatan sekaligus memenuhi standar estetika yang diinginkan konsumen muda (Mirosea dkk., 2025).

Kondisi tersebut membuka peluang pengembangan produk kreatif yang tidak hanya memiliki nilai estetika, tetapi juga dapat diproduksi dengan biaya yang lebih terjangkau melalui pemanfaatan bahan bekas pakai. Guna menanggulangi penumpukan sampah sekaligus menciptakan peluang ekonomi baru, program pengabdian ini mengusung pembuatan *DIY Mirror Keychain* berupa gantungan kunci dari cermin yang dihias dengan beragam kreasi dan memiliki nilai estetika. Program ini disusun melalui serangkaian tahapan sistematis yang diawali dengan sosialisasi mengenai dampak buruk limbah anorganik serta pengenalan konsep daur ulang atau 4R (*Reduce, Reuse, Recycle, dan Replace*). Penerapan proses *upcycling* telah terbukti secara ilmiah mampu mengubah material yang tidak bernilai menjadi komoditas kreatif dengan harga jual yang tinggi (Mirosea dkk., 2025).

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa aktivitas kerajinan tangan berbasis daur ulang sangat efektif dalam menstimulasi kreativitas dan keterampilan motorik halus peserta (Rahmawati, 2022). Integrasi antara kreativitas dan prinsip keberlanjutan lingkungan menghasilkan produk fungsional yang memiliki daya tarik tinggi bagi pasar generasi milenial dan Gen Z (Nurul & Su'eb, 2025). Dari sisi kebijakan, pemerintah telah menetapkan subsektor kriya sebagai pilar utama ekonomi nasional karena kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja lokal (Chusumastuti dkk., 2024). Transformasi menuju digitalisasi dalam pemasaran juga terbukti mampu mendorong pendapatan pelaku UMKM kreatif antara 30% hingga 50% (Ngabalin, 2023). Keandalan teknologi sederhana dalam mengolah kawat bulu menjadi gantungan kunci juga menjadi strategi jitu dalam meningkatkan daya saing UMKM di pasar lokal (Ramadani dkk., 2025).

Dalam konteks pengembangan potensi generasi muda, kewirausahaan dipandang sebagai solusi fundamental untuk menekan angka pengangguran sekaligus memacu pertumbuhan ekonomi nasional (Zahra dkk., 2024). Mahasiswa memiliki kapasitas kreatif untuk menciptakan inovasi bisnis, namun diperlukan model inkubasi bisnis yang mampu mengoptimalkan ide-ide tersebut melalui bimbingan dan pelatihan yang terstruktur di lingkungan kampus (Zahra dkk., 2024). Perguruan tinggi harus berperan aktif menyediakan wadah yang membekali mahasiswa dengan kemampuan manajemen startup agar mereka siap bersaing di era digital 4.0 (Kusuma dkk., 2024). Melalui program pendampingan yang intensif, mahasiswa tidak hanya mendapatkan landasan teoretis, tetapi juga pengalaman praktis "*learning by doing*" yang mencakup penyusunan rencana bisnis hingga strategi pemasaran (Kusuma dkk., 2024). Lebih lanjut, dukungan pendampingan yang menyeluruh terbukti mampu menjembatani kesenjangan antara teori dengan praktik di lapangan, yang pada akhirnya secara signifikan meningkatkan kepercayaan diri serta keterampilan manajerial wirausaha muda (Noriska dkk., 2025).

Pengabdian ini penting dilakukan karena meningkatnya minat masyarakat, khususnya remaja dan mahasiswa, terhadap produk dekorasi yang estetik dan terjangkau membuka peluang besar bagi pengembangan usaha kreatif berbasis *handmade*, seperti *DIY Mirror Keychain*. Tingginya harga produk dekorasi serupa di pasaran mendorong perlunya inovasi produk yang memiliki nilai estetika tinggi namun tetap ekonomis. Selain itu,

perkembangan industri kerajinan di Indonesia menunjukkan bahwa usaha kreatif memiliki prospek pasar yang menjanjikan. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini membahas latar belakang usaha *DIY Mirror Keychain*, potensi dan peluang pasar, bahan dan proses pembuatan, target konsumen, strategi pemasaran digital melalui media sosial, serta manfaat ekonomi dan sosial yang dapat dihasilkan sehingga diharapkan mampu memberikan gambaran mengenai peluang usaha kreatif yang inovatif, terjangkau, dan bernilai jual di masyarakat.

Kegiatan pengabdian melalui produk *DIY Mirror Keychain* bertujuan menghasilkan produk yang memiliki nilai jual dan mampu menarik minat konsumen melalui desain yang kreatif dan estetik. Selain itu, usaha ini bertujuan mengembangkan kreativitas serta jiwa kewirausahaan mahasiswa dalam menciptakan inovasi produk, mengelola pemasaran, dan memahami proses bisnis secara langsung. Usaha ini juga diharapkan dapat menciptakan peluang usaha baru yang berpotensi menjadi sumber pendapatan serta membuka kesempatan kerja, baik secara individu maupun kelompok.

Metode Pelaksanaan

Tempat dan Waktu Pelaksanaan

Kegiatan pendampingan kewirausahaan ini dilaksanakan di Program Studi Teknik Sipil Bangunan Gedung, Universitas Negeri Makassar (UNM), sebagai tempat pelaksanaan proses pendampingan dalam pembuatan produk serta pengembangan kreativitas mahasiswa. Sementara itu, kegiatan pameran dan pemasaran produk dilaksanakan di Aula Dekanat Fakultas Teknik UNM. Kegiatan ini dilaksanakan dalam beberapa tahapan, yaitu pendampingan pembuatan produk pada tanggal 23 Januari sampai 24 April 2026, pendampingan promosi dan pemasaran pada tanggal 25 April sampai 5 Mei 2026, serta pelaksanaan pameran dan penjualan produk pada tanggal 6 Mei 2026. Kegiatan dilakukan secara bertahap mulai dari proses produksi, pengemasan, promosi, hingga pemasaran produk kepada konsumen.



Gambar 1. Lokasi Aula Dekanat Fakultas Teknik Universitas Negeri Makassar

Sasaran Kegiatan

Sasaran kegiatan ini adalah mahasiswa Program Studi Teknik Sipil Bangunan Gedung Universitas Negeri Makassar angkatan 2025 yang mengikuti mata kuliah Kewirausahaan. Kelompok inti kegiatan berperan sebagai *pilot project* dalam pengembangan produk

kreatif berbasis pemanfaatan bahan bekas pakai. Pemilihan sasaran dilakukan karena mahasiswa memiliki potensi kreativitas dan semangat inovasi yang dapat dikembangkan melalui kegiatan kewirausahaan berbasis produk kreatif. Dalam kegiatan pengabdian ini, dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan berperan sebagai pendamping yang membimbing mahasiswa mulai dari proses pengembangan ide usaha, pembuatan produk, strategi promosi, hingga proses pemasaran dan penjualan produk secara langsung.

Tahap Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu persiapan, pendampingan produksi, pendampingan promosi, dan pemasaran produk. Pada tahap persiapan, mahasiswa diberikan arahan mengenai konsep usaha, pemilihan bahan, alat, serta desain produk *DIY Mirror Keychain*. Tahap berikutnya adalah pendampingan produksi, yaitu mahasiswa didampingi secara langsung dalam proses pembuatan produk mulai dari persiapan bahan, hingga tahap finalisasi dan pengemasan produk. Selanjutnya, dilakukan pendampingan promosi melalui media sosial untuk memperkenalkan produk kepada konsumen. Tahap akhir berupa pemasaran dan penjualan produk melalui kegiatan pameran di Aula Dekanat Fakultas Teknik UNM sebagai bentuk implementasi praktik kewirausahaan mahasiswa.



Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan Pendampingan *DIY Mirror Keychain*



Gambar 3. Tahapan Proses Produksi *DIY Mirror Keychain*

Indikator Keberhasilan

Indikator keberhasilan kegiatan ini akan diukur dengan dihasilkannya produk *DIY Mirror Keychain* yang memiliki nilai estetika dan nilai jual. Selain itu, keberhasilan kegiatan juga diukur dari kemampuan mahasiswa dalam mengembangkan kreativitas, melakukan promosi produk, serta melaksanakan pemasaran secara langsung maupun melalui media sosial. Indikator lainnya adalah nilai ekonomi kreatif yang dihasilkan melalui penjualan produk pada kegiatan pameran.

Metode Evaluasi

Metode evaluasi dilakukan dengan mengamati proses pelaksanaan kegiatan mulai dari tahap produksi hingga pemasaran produk serta melalui evaluasi secara langsung kepada mahasiswa sasaran. Evaluasi dilakukan melalui penilaian terhadap kualitas produk yang dihasilkan, kreativitas desain, serta kemampuan mahasiswa dalam melakukan promosi dan penjualan. Selain itu, evaluasi keberhasilan kegiatan juga diukur berdasarkan jumlah produk yang berhasil terjual pada saat pameran berlangsung dan tanggapan konsumen terhadap produk yang dipasarkan. Hasil evaluasi tersebut digunakan sebagai bahan perbaikan dan pengembangan kegiatan kewirausahaan selanjutnya.

Hasil dan Pembahasan

Produk DIY Mirror Keychain

Program pendampingan kewirausahaan *DIY Mirror Keychain* telah dilaksanakan kepada mahasiswa Program Studi Teknik Sipil Bangunan Gedung Universitas Negeri Makassar melalui beberapa tahapan kegiatan, mulai dari pemberian teori kewirausahaan, pendampingan penentuan produk, pemilihan alat dan bahan, proses produksi, hingga pemasaran produk melalui pameran. Kegiatan pendampingan berjalan sesuai dengan tahapan yang telah direncanakan mulai dari proses produksi, promosi digital, hingga pemasaran produk pada kegiatan pameran kewirausahaan.

Pada tahap produksi, mahasiswa berhasil membuat berbagai variasi *DIY Mirror Keychain* dengan desain kreatif dan estetik menggunakan bahan seperti *foam clay*, kawat bulu, pita, manik-manik, serta potongan kaca atau cermin bekas yang masih layak pakai. Pemanfaatan bahan bekas tersebut menjadi bentuk *reuse* yang memiliki nilai guna dan nilai ekonomi karena diolah kembali menjadi produk dekoratif yang bernilai jual. Produk yang dihasilkan memiliki bentuk, warna, dan desain yang beragam sehingga menarik minat konsumen, khususnya remaja dan mahasiswa pencinta produk *handmade*. Selain itu, mahasiswa juga mampu membuat kemasan yang lebih kreatif untuk meningkatkan nilai jual produk di pasaran. Hasil produk dan kemasan dapat dilihat pada Gambar 4.

Kegiatan pendampingan *DIY Mirror Keychain* menunjukkan bahwa pelatihan berbasis praktik (*learning by doing*) mampu meningkatkan kreativitas dan keterampilan kewirausahaan mahasiswa. Melalui keterlibatan langsung dalam proses produksi, mahasiswa dapat memahami tahapan pembuatan produk secara lebih aplikatif, mulai dari persiapan bahan hingga proses penyelesaian dan pengemasan. Pendekatan ini juga membantu mahasiswa dalam mengembangkan ide kreatif serta kemampuan penyelesaian masalah selama proses produksi berlangsung.

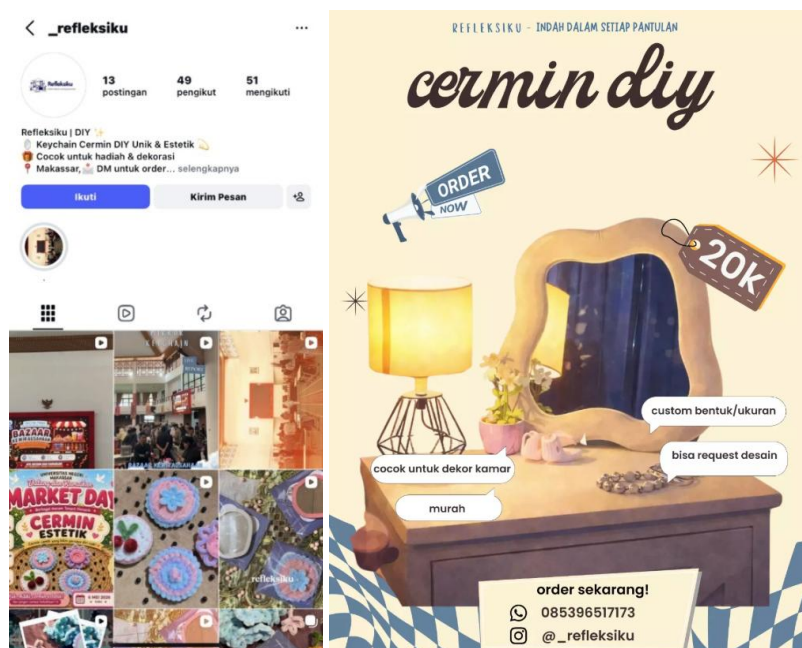


Gambar 4. Pengemasan Produk DIY Mirror Keychain

Produk yang dihasilkan dalam kegiatan ini memiliki nilai estetika dan nilai jual karena menggunakan desain yang kreatif serta mengikuti tren dekorasi estetik yang diminati oleh remaja dan mahasiswa. Penggunaan bahan seperti clay dan kawat bulu memberikan fleksibilitas dalam menciptakan berbagai bentuk dekorasi sehingga produk dapat dibuat secara variatif dan kustom sesuai keinginan konsumen. Hal tersebut sesuai dengan konsep usaha pada proposal yang menekankan kreativitas produk *handmade* sebagai daya tarik utama usaha.

Tahap Promosi

Pada tahap promosi, mahasiswa berhasil memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran produk *DIY Mirror Keychain* melalui platform Instagram dan WhatsApp. Mahasiswa membuat berbagai konten promosi berupa poster, video *coming soon*, foto produk, serta unggahan mengenai proses pembuatan dan hasil produk untuk menarik minat konsumen.



Gambar 5. Kegiatan Promosi dan Pemasaran Produk melalui Media Sosial.

Selain itu, mahasiswa juga mulai membuka layanan *open order* dan memasarkan produk secara langsung melalui media sosial sebelum pelaksanaan pameran kewirausahaan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa promosi digital membantu mahasiswa dalam memperkenalkan produk kepada calon konsumen secara lebih luas serta meningkatkan kemampuan komunikasi pemasaran dan promosi produk kreatif berbasis media sosial. Selain promosi digital, mahasiswa juga melakukan promosi secara langsung kepada teman, mahasiswa, dan masyarakat sekitar kampus, sehingga produk lebih mudah dikenal oleh calon pembeli.

Tahap Pemasaran

Tahap pemasaran produk dilaksanakan melalui kegiatan Pameran Kewirausahaan Program Studi Teknik Sipil Bangunan Gedung Fakultas Teknik Universitas Negeri Makassar yang diselenggarakan pada hari Rabu, 6 Mei 2026. Kegiatan pameran diikuti oleh berbagai kelompok mahasiswa yang menampilkan hasil produk kewirausahaan dan kreativitas masing-masing. Pengunjung pameran berasal dari berbagai kalangan, mulai dari mahasiswa di lingkungan Fakultas Teknik UNM, dosen, staf, pimpinan kampus, hingga mahasiswa dari luar Fakultas Teknik dan luar Universitas Negeri Makassar. Pada kegiatan tersebut, mahasiswa memasarkan produk *DIY Mirror Keychain* secara langsung kepada pengunjung sehingga memberikan pengalaman nyata dalam melakukan promosi, komunikasi pemasaran, pelayanan konsumen, serta proses penjualan produk secara langsung.



Gambar 6. Kegiatan Pemasaran dan Penjualan Produk *DIY Mirror Keychain* pada Pameran Kewirausahaan Program Studi Teknik Sipil Bangunan Gedung Fakultas Teknik UNM

Pelaksanaan pameran memberikan dampak positif terhadap pengembangan keterampilan kewirausahaan mahasiswa. Melalui kegiatan ini, mahasiswa tidak hanya belajar menjual produk, tetapi juga memahami cara menarik minat konsumen melalui tampilan produk, pengemasan, dan teknik promosi secara langsung. Selain itu, kegiatan pameran menjadi media evaluasi terhadap minat konsumen terhadap produk yang dihasilkan. Tanggapan pengunjung terhadap produk *DIY Mirror Keychain* menunjukkan bahwa produk dengan desain estetik dan harga terjangkau memiliki daya tarik yang cukup baik di kalangan mahasiswa dan remaja.

Kegiatan pameran juga menjadi wadah bagi mahasiswa untuk menumbuhkan rasa percaya diri, kemampuan bekerja sama dalam tim, serta pengalaman praktik kewirausahaan secara langsung. Dengan adanya kegiatan ini, mahasiswa dapat memahami proses usaha secara lebih aplikatif mulai dari tahap produksi, promosi, hingga pemasaran produk kepada konsumen.

Indikator Keberhasilan

Selain itu, keberhasilan kegiatan juga diukur berdasarkan jumlah produk yang berhasil diproduksi dan terjual pada kegiatan pameran kewirausahaan. Sebanyak 87,5% produk berhasil terjual pada kegiatan pameran. Tingginya jumlah produk yang berhasil terjual pada kegiatan pameran menunjukkan bahwa produk *DIY Mirror Keychain* memiliki daya tarik yang cukup baik di kalangan mahasiswa dan remaja. Selain itu, adanya pemesanan produk secara online menunjukkan bahwa strategi promosi digital melalui media sosial mampu membantu memperluas jangkauan pemasaran produk.

Hasil pelaksanaan kegiatan menunjukkan bahwa mahasiswa mampu menghasilkan produk *DIY Mirror Keychain* yang memiliki nilai estetika dan nilai jual melalui proses produksi, promosi, dan pemasaran yang telah dilakukan. Keberhasilan kegiatan tidak hanya terlihat dari produk yang berhasil dibuat, tetapi juga dari minat pengunjung terhadap produk yang dipasarkan pada kegiatan pameran kewirausahaan. Selain itu, kegiatan ini memberikan pengalaman langsung kepada mahasiswa dalam melakukan promosi, pelayanan konsumen, dan penjualan produk. Hasil produksi, penjualan produk, dan jumlah pengunjung selama kegiatan pameran dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Produksi dan Penjualan Produk

Uraian	Jumlah
Produksi awal sebelum pameran	5 buah
Total produk yang diproduksi	40 buah
Produk yang terjual saat pameran	35 buah
Pemesanan online (<i>open order</i>)	7 pesanan
Jumlah pengunjung	28 orang

Dari aspek ekonomi kreatif, kegiatan ini memberikan pengalaman nyata kepada mahasiswa dalam mengelola usaha sederhana. Mahasiswa belajar menentukan harga jual, membuat kemasan produk, melakukan promosi digital, hingga memasarkan produk secara langsung pada kegiatan pameran. Strategi promosi melalui media sosial terbukti membantu memperkenalkan produk kepada calon konsumen dengan lebih luas. Selain

itu, kegiatan pameran juga menjadi media pembelajaran bagi mahasiswa dalam melatih komunikasi pemasaran dan pelayanan kepada konsumen.

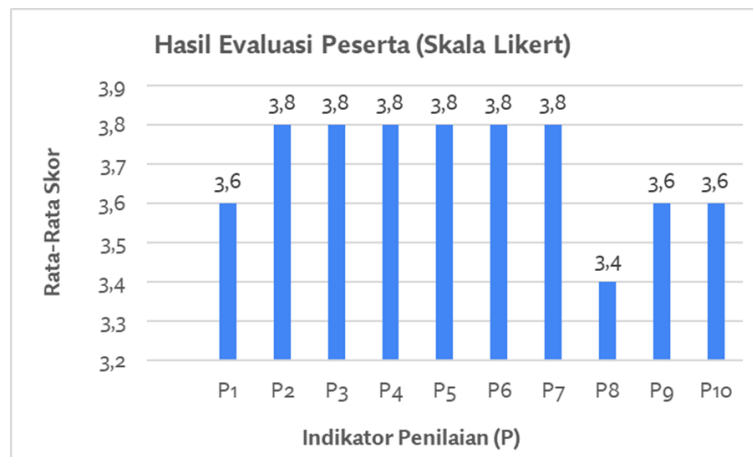
Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan dilakukan melalui observasi langsung, dokumentasi, penilaian hasil produk, serta pengisian kuesioner menggunakan skala Likert. Instrumen evaluasi menggunakan skala Likert 4 poin yang terdiri atas 10 indikator penilaian. Evaluasi difokuskan pada aspek pemahaman kewirausahaan, proses produksi, kreativitas desain, pengemasan produk, promosi digital, strategi pemasaran, kepercayaan diri, dan minat berwirausaha mahasiswa setelah mengikuti kegiatan pendampingan. Hasil evaluasi kegiatan dapat dilihat pada Tabel 2. Berdasarkan hasil analisis, seluruh indikator memperoleh kategori sangat setuju dengan rata-rata skor berada pada rentang 3,4–3,8. Skor tertinggi diperoleh pada indikator pemanfaatan bahan bekas, proses pembuatan produk, kreativitas desain, pengemasan, promosi media sosial, dan strategi pemasaran dengan nilai 3,8. Hasil tersebut menunjukkan bahwa kegiatan pendampingan mampu meningkatkan kreativitas, keterampilan produksi, kemampuan promosi digital, serta minat berwirausaha mahasiswa melalui pemanfaatan bahan bekas menjadi produk yang bernilai ekonomi.

Tabel 2. Hasil Evaluasi Kegiatan Pendampingan Kewirausahaan DIY Mirror Keychain

Kode	Indikator Penilaian	Rata-rata Skor	Kategori
P1	Pemahaman konsep kewirausahaan	3,6	Sangat setuju
P2	Pemanfaatan bahan bekas menjadi produk bernilai jual	3,8	Sangat setuju
P3	Pemahaman proses pembuatan DIY Mirror Keychain	3,8	Sangat setuju
P4	Kreativitas desain produk	3,8	Sangat setuju
P5	Pengemasan produk	3,8	Sangat setuju
P6	Promosi produk melalui media sosial	3,8	Sangat setuju
P7	Strategi pemasaran produk	3,8	Sangat setuju
P8	Kepercayaan diri dalam berwirausaha	3,4	Sangat setuju
P9	Minat mengembangkan usaha kreatif	3,6	Sangat setuju
P10	Manfaat kegiatan pendampingan bagi peserta	3,6	Sangat setuju

Sementara itu, indikator kepercayaan diri dalam berwirausaha memperoleh skor terendah, namun masih berada pada kategori sangat setuju. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sebagian mahasiswa masih memerlukan pengalaman dan latihan yang lebih intensif dalam menghadapi proses pemasaran dan interaksi langsung dengan konsumen. Meskipun demikian, hasil evaluasi secara keseluruhan menunjukkan bahwa kegiatan pendampingan mampu meningkatkan keterampilan mahasiswa dalam mengembangkan dan memasarkan produk kreatif.



Gambar 7. Diagram Batang Hasil Evaluasi Peserta (Skala Likert)

Gambar 7 memperlihatkan bahwa nilai pada setiap indikator relatif tinggi dan merata, sehingga kegiatan pendampingan dapat dikategorikan berhasil dalam mendukung pengembangan kreativitas dan keterampilan kewirausahaan mahasiswa. Berdasarkan hasil evaluasi akhir, kegiatan ini memberikan manfaat dalam meningkatkan pemahaman kewirausahaan dan pengalaman praktik usaha mahasiswa. Selain menghasilkan produk kreatif yang memiliki nilai jual, kegiatan pendampingan juga mendorong mahasiswa untuk lebih percaya diri dalam melakukan promosi dan pemasaran produk secara langsung maupun melalui media sosial.

Kesimpulan

Kegiatan pendampingan kewirausahaan melalui pembuatan *DIY Mirror Keychain* berhasil meningkatkan kreativitas, keterampilan produksi, dan kemampuan pemasaran mahasiswa melalui pemanfaatan bahan bekas pakai menjadi produk bernilai ekonomi. Kegiatan ini menghasilkan 40 produk *DIY Mirror Keychain* dengan tingkat penjualan mencapai 87,5% pada kegiatan pameran kewirausahaan. Selain itu, metode pembelajaran berbasis praktik efektif dalam menumbuhkan minat berwirausaha mahasiswa. Program serupa disarankan untuk dikembangkan dengan inovasi desain produk dan pemanfaatan pemasaran digital yang lebih luas.

Ucapan Terimakasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Program Studi Teknik Sipil Bangunan Gedung Universitas Negeri Makassar yang telah memberikan dukungan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Dekan Fakultas Teknik Universitas Negeri Makassar yang telah memberikan izin penggunaan Aula Dekanat Fakultas Teknik sebagai lokasi pelaksanaan pameran kewirausahaan. Selain itu, penulis mengapresiasi seluruh mahasiswa yang telah berpartisipasi aktif dalam kegiatan pendampingan kewirausahaan *DIY Mirror Keychain* serta seluruh pihak yang telah membantu pelaksanaan kegiatan mulai dari proses produksi, promosi, hingga pemasaran produk sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik.

Referensi

- Chusumastuti, D., Kartika, D. G., Jumiati, E., Zaini, M., Faradilla, D., Hasanah, H., Yuliantina, D., Nandiroh, U., Meirianto, W., Hasaruddin, H., & dkk. (2024). *Konsep ekonomi kreatif*. PT Mafy Media Literasi Indonesia.
- Fadilah, D. A. (2025). Zine lipat: Desain buku sketsa alternatif untuk seniman modern. *JPNM: Jurnal Pustaka Nusantara Multidisiplin*, 3(2).
<https://doi.org/10.59945/jpnm.v3i2.550>
- Karmeli, E., Sucihati, R. N., Sumbawati, N. K., Nopianti, V. D., & Pratama, O. S. (2019). Pelatihan Pengolahan Limbah Plastik Menjadi Bunga Imitasi Sebagai Bekal Wirausaha Masyarakat. *Jurnal Pengembangan Masyarakat Lokal*, 2(1), 50–54.
<https://doi.org/10.58406/jpml.v2i1.800>
- Mirosea, N., Surianti, Basru, A. M. F. R., Pebrianti, V. O., & Mutmainnah. (2025). Ekonomi kreatif untuk meningkatkan nilai ekonomis dari reuse plastik kemasan dan upcycling limbah kayu berbasis pemberdayaan masyarakat di Desa Tanea Kabupaten Konawe Selatan. *Journal of Community Empowerment*, 4(3), 1209–1214.
<https://journal.ummat.ac.id/index.php/jce>
- Ngabalin, A. M. (2023). Digital marketing sebagai strategi pemasaran perikanan di Desa Sathean. *Journal of Economics and Business UBS*, 12(6), 3889–3894.
<https://doi.org/10.52644/joeb.v12i6.1376>
- Noni, A. A., Sasi, T. S. A., Seran, G. T., & Lian, Y. P. (2026). Perilaku konsumtif generasi Z di Kota Kupang: Pengaruh pendapatan, media sosial, dan gaya hidup. *Trending: Jurnal Manajemen dan Ekonomi*, 4(1), 178–188. <https://doi.org/10.30640/trending.v4i1.5758>
- Noriska, N. K. S., Puspitasari, A., Sulistyowati, V., Pusparisti, M., & Amborowati, A. (2025). Penguatan Wirausaha Muda melalui Program Inkubasi Bisnis Youth Entrepreneur Prodi Manajemen Bisnis di Kota Surakarta. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 5(1), 81–90. <https://doi.org/10.54082/jamsi.1555>
- Nurul, M., & Su'eb, M. (2025). Peningkatan keterampilan kerajinan tangan sebagai strategi pemberdayaan ekonomi masyarakat urban berbasis kearifan lokal. *AI MURTADO: Journal of Social Innovation and Community Service*, 2(1).
- Rahmawati, D. (2022). Pengembangan kreativitas melalui kerajinan tangan berbahan limbah plastik pada siswa SD. *Jurnal Pendidikan Kreatif*, 3(4), 221–230.
<https://doi.org/10.29407/dedikasi.v5i2.27553>
- Ramadani, Z. F., Putri, D. M., Nafisah, A. H., Olyvviane, J., Andarini, S., & Kusumasari, I. R. (2025). Perencanaan dan Pengembangan Portofolio Produk Gantungan Kunci Kawat Bulu sebagai Strategi Peningkatan Daya Saing pada UMKM Kreatif. *Jurnal Pemberdayaan Ekonomi Dan Masyarakat*, 2(3), 13.
<https://doi.org/10.47134/jpem.v2i3.717>
- Roslinda, E., Widiastuti, T., Citra, D., & dkk. (2022). Pemanfaatan sampah plastik kemasan dan perca untuk kreatifitas ekonomis kelompok PKK. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 29–37.
<http://journal.unilak.ac.id/index.php/dinamisia/article/view/8443>
- Winata, S. A., & Iswanto, R. (2020). Inovasi Produk Home Decor JIIB Sebagai Sarana Penghias Ruangan dan Relaksasi. *Jurnal Vicidi*, 8(1).
<https://doi.org/10.37715/vicidi.v8i1.1133>

Zahra, N. a. A., Fatin, K. M., Ardhanila, I. A., Suheri, F. M. P., Zaisti, F. A., Kurniawan, L. V., & Yanus, J. D. (2024). Inkubasi Bisnis untuk Mahasiswa UNNES: Mendorong Lahirnya Wirausahawan Muda yang Inovatif dan Berdaya Saing. *Jurnal Potensial*, 3(2). 162–177. <https://jurnalilmiah.org/journal/index.php/potensial/article/view/867>