

INKUBATOR BAGI KEWIRAUSAHAAN DI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

Suranto¹, Muhtadi², Totok Budi Santosa³

¹Dosen Teknik Industri, Universitas Muhammadiyah Surakarta

²Dosen Farmasi, Universitas Muhammadiyah Surakarta

³Dosen Fisioterapi, Universitas Muhammadiyah Surakarta

Jl. A. Yani Tromol Pos 1 Pabelan Kartasura 57102 Telp 0271 717417

Email: ranto_ums@yahoo.com

Email : sur185@ums.ac.id

Abstrak

IPTEKS Bagi Kewirausahaan (IbK) yang dijalankan di Universitas Muhammadiyah Surakarta (UMS) pada tahun pertama ini bertujuan: (a) mengimplementasikan peran IPTEKS dan mendampingi mahasiswa, alumni menjadi tenant (wirausaha) yang mandiri, (b) penguatan inkubator bisnis yang dimiliki UMS, melalui pelatihan tindakan wirausaha secara langsung, pemberdayaan potensi tenant, dan penguatan kegiatan wirausaha. Program IbK sangat bermanfaat bagi tenant dalam rangka memajukan usaha. Metode pendampingan berbasis potensi, berupa pelatihan, pemetaan potensi usaha, motivasi, fasilitasi bagi 20 tenant dari para praktisi. Program IbK dilaksanakan mulai 20 maret hingga nopember 2016, memilih 20 tenant (wirausaha baru) sesuai kelompok bidang: ketahanan pangan, herbal, peternakan-perikanan, kuliner dan fashion. Hasil seleksi tahun pertama 20 tenant, 10 tenant dibantu dalam pendanaan. Model pendampingan dan pemberdayaan secara doing, empowering, facilitating dan evaluating. Tahapan proses mendapatkan tenant melalui rekrutmen, penggalan potensi/bakat, interview dan finger print (test sidik jari). Materi pelatihan meliputi pendalaman manajemen bisnis, pengelolaan keuangan, online shop marketing, pengenalan pengembangan usaha, manajemen ritel dan franchises. Anggota tenant meliputi mahasiswa PKMK, mahasiswa dan alumni yang merintis usaha baru. Waktu pelaksanaan pelatihan, pemberdayaan, pendampingan selama 3 bulan di kelas dan 4 bulan monitoring dilapangan. Pelaksanaan pendampingan bekerjasama dengan lembaga socialpreneur yang ada di Universitas Muhammadiyah Surakarta dan lembaga usaha yang memiliki kompetensi sesuai bidang, seperti: (a) Sekolah Vokasi, mendukung peralatan berbasis teknologi, pelatihan dan tempat pelatihan (b) LazisMu, mendukung keuangan dalam pelaksanaan pendampingan (c) Talents Center, mendukung pelaksanaan penggalan potensi entrepreneur berbasis bakat, IIBF (Indonesian Islamic Business Forum kota Solo) dan HIPMI (Himpunan Pengusaha Muda kota Sragen). Hasil pendampingan, sesuai observasi selama 7 bulan telah menghasilkan 10 tenant mandiri dari jumlah 20 tenant, artinya ada 10 tenant menjadi wirausaha baru yang mapan, sisanya 10 tenant masih terus merintis dan menggeluti usaha. Harapan ke depan, program IbK yang dijalankan mampu melahirkan wirausaha baru, menciptakan peluang kerja bagi alumni UMS.

Kata kunci: *IbK; tenant; omset; meningkat*

Pendahuluan

Jumlah mahasiswa Universitas Muhammadiyah Surakarta (UMS) yang menekuni dunia wirausaha masih sangat kecil. Pada tahun 2014, mahasiswa yang memiliki usaha sekitar 200 mahasiswa, masih sangat kecil dibanding jumlah keseluruhan mahasiswa Universitas Muhammadiyah Surakarta yang mencapai 24.000 mahasiswa. Hal ini didukung oleh hasil tracer studi pada tahun 2014 terhadap lulusan UMS tahun lulus 2012 menunjukkan bahwa dari 3275 alumni hanya 57% alumni yang bekerja, sisanya meneruskan studi S2 atau, merawat anak dan keluarga atau tidak bekerja. Dari yang bekerja tersebut hanya 2% saja yang menggeluti bidang kewirausahaan. Sebagian besar atau 98% bekerja pada orang lain atau sebagai pegawai. Ironisnya, alumni yang bekerja sebagai pegawai tersebut yang memperoleh gaji di atas 1 juta rupiah per bulan hanyalah sebesar 30%, sebagian besar bergaji di bawah 1 juta rupiah.

Demikian, masih terdapat pengangguran dan prospek lulusan UMS tersebut, sebenarnya telah banyak mendapat perhatian dari beberapa elemen UMS, seperti dilakukan oleh para dosen dan mahasiswa, termasuk secara

kelembagaan terdorong oleh program pemerintah, maupun inisiatif lembaga UMS untuk memberikan bekal tambahan dalam mengembangkan budaya kewirausahaan. Hal ini dilakukan melalui program pengembangan diri, pembelajaran kewirausahaan, pelatihan dan seminar wirausaha, program magang ke industri dan usaha, penambahan materi *soft skill* dan *hard skill* pada mahasiswa. Selain itu UMS tahun 2000 dan kembali aktif tahun 2015, yang mendirikan Pusat Inkubator Wirausaha Bisnis (Inwabi) dan bekerjasama dengan LPPM UMS melakukan kegiatan kemitraan dan pelatihan-pelatihan, pengabdian bagi dosen dan mahasiswa yang banyak melibatkan UMKM.

Dari hasil-hasil kegiatan tersebut telah memberikan *feed back* yang sangat positif terutama menumbuhkan dan mengembangkan jiwa *entrepreneurship* dikalangan mahasiswa UMS, memberikan pengalaman nyata didunia kerja, membuka kesempatan kerja dan memperkuat hubungan kemitraan UMS dengan UKM.

Mewujudkan calon lulusan tenant yang bermental mandiri sebagai pengusaha, dibutuhkan metode, sarana sebagai strategi dan model skenario pembelajaran kewirausahaan yang tepat, hal ini bisa dilakukan pada mata kuliah kewirausahaan secara berlapis disertai peran inkubator. Inkubator Bisnis yang dimiliki UMS digunakan sebagai alat/metode/strategi memberdayakan peserta (tenant) yang masih lemah. Pengembangan model inkubator kewirausahaan dijadikan sebagai model strategi yang meliputi; *doing, empowering, facilitating, evaluating*, menuju berdaya, dan profesional bagi tenant. Inkubator digunakan sebagai alat pada pelatihan (pembelajaran) calon wirausaha baru agar lebih kreatif, berdaya, profesional, mandiri, memiliki mental usaha mandiri.

Pelaksanaan IbK tahun pertama sangat menggembirakan, dari 20 tenant dapat aktif 10 tenant dan 10 tenant tersebut sekarang telah mandiri dan memiliki *omset* penjualan tiap bulan sangat mengagumkan rata-rata 9.5juta/bulan. Omset tertinggi 65juta/bulan dan terendah 1650ribu/bulan. Adapun 10 tenant tersebut bergerak dibidang usaha: fashion, kuliner, jasa penjualan, ternak dan makanan ringan.

Program pendampingan mahasiswa di Universitas Muhammadiyah Surakarta melalui kegiatan IbK dan Inwabi merupakan salah satu upaya kerjasama antara perguruan tinggi dan Kopertis/Dikti yang bertujuan untuk mempersiapkan mahasiswa secara lebih dini memahami permasalahan yang dihadapi dunia usaha dan mengatasi permasalahan tersebut dengan bekal keterampilan dan pengetahuan yang didapat bangku perguruan tinggi. Secara umum mahasiswa mengalami kendala dalam menjalankan usaha, yaitu berkaitan dengan (a) Modal usaha, (b) Ide usaha, (c) Metode dan teknis pendampingan, (d) Tempat pelaksanaan pemberdayaan/pendampingan mahasiswa, dan; (e) Akses penjualan produk. Melalui gencarnya sosialisasi dan promosi yang akan direncanakan, serta dukungan dari LPPM dan UMS mahasiswa banyak yang tertarik *tergerak* untuk berwirausaha.

Program IbK ini diharapkan mampu menjadi solusi ke depan untuk membangun, mendukung dan memberdayakan program wirausaha yang dimiliki oleh Inkubator Wirausaha Bisnis (Inwabi) UMS. Target setiap tahun jumlah tenant 20 orang, Inkubator siap mendampingi calon wirausaha baru, minimal 5 tenant atau 25% bisa tangguh dan mandiri dalam menjalankan usaha, oleh karena itu IbK sangat penting dan layak untuk dilakukan di kampus-kampus.

Tinjauan Pustaka

➤ Inkubator UMS

Universitas Muhammadiyah Surakarta (UMS) merupakan salah satu Perguruan Tinggi Swasta yang telah meraih prestasi dan masuk dalam 50 PTN/PTS terbaik di Indonesia (*50 promising Indonesia universities*) dan terbaik no 8 PTN/PTS versi QS. Dilaporkan UMS berada pada posisi peringkat ke 40-an dari total jumlah PTN/PTS (lebih dari 3000 PT) yang ada di Indonesia. Bidang Penelitian, UMS masuk dalam kategori Utama dalam program Desentralisasi Penelitian Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi. UMS juga memiliki lebih dari 100 Doktor dengan berbagai keahlian dan pengalaman penelitian, dan telah berhasil memperoleh dana Hibah-hibah Penelitian DP2M DIKTI, baik HB, PF, Hibah pekerti, Hibah Pasca dan juga Insentif Ristek, yang tiap tahunnya tidak kurang dari 50 judul telah didanai.

Inkubator UMS berdiri sejak tahun 2000, dan kembali aktif tahun 2015, peran inkubator adalah Abramson (1997), (Faire. 1973) inkubator “*assistance programs targeted to start-up and fledgling firms. They offer access to business and technical assistance provided through in-house expertise and a network of community resources*”. Program inkubator menawarkan akses bisnis dan bantuan teknis melalui keahlian serta jaringan bagi sumber daya masyarakat. Inkubator bisnis diharapkan mempercepat keberhasilan pengembangan usaha melalui serangkaian sumber daya, dukungan bisnis yang diatur oleh manajemen inkubator. Inkubator bertujuan mempercepat pertumbuhan dan keberhasilan usaha melalui serangkaian sumber daya, dukungan bisnis, layanan yang mencakup ruang fisik, modal, pelatihan, layanan umum, dan jaringan (Musa Hubeis. 2009). Tanggung jawab pelaksanaan dan pengembangan IbK ini, akan selalu dikerjasamakan dan disinergikan dengan dengan unit/lembaga yang ada di Universitas Muhammadiyah Surakarta.

➤ Peran dan Fungsi Inkubator

Peran dan fungsi inkubator yang dikembangkan meliputi konsep *Doing, Empowering, Facilitating* dan *Evaluating*. Pelaksanaannya sesuai dengan hasil observasi dan pendekatan sebelumnya terhadap mitra, maka

permasalahan yang dihadapi oleh mahasiswa dan alumni. Inkubator wirausaha berperan dan berfungsi sebagai wadah untuk menjembatani mahasiswa dan alumni dalam karir di bidang wirausaha. Program wirausaha, modal wirausaha, dan metode pengembangan wirausaha serta *networking* (pemasaran) produk dari mahasiswa belum terkoordinir secara optimal. Produk-produk dari tenant yang dihasilkan sejauh ini sebenarnya memiliki keunggulan.

Melalui bimbingan dan pendampingan oleh tim Pelaksana pendampingan kewirausahaan diharapkan memiliki target sesuai tujuan dan keluaran (a) pengembangan bisnis, rintisan usaha baru bagi mahasiswa dan alumni UMS, (b) minimal 5 tenant dari 20 tenant keluaran program IbK bisa sukses dan mapan (mandiri), menjadi wirausahawan mandiri yang dapat membuka kesempatan kerja bagi pemuda, mahasiswa dan masyarakat yang lain (c) perguruan tinggi nantinya mampu memberikan penguatan mental kemandirian bagi calon wirausaha baru dan mampu menyelenggarakan unit layanan bisnis yang profesional, mandiri dan berkelanjutan, berwawasan *knowledge based economy*, (d) pengembangan unit inkubator wirausaha (Inwub) di kampus UMS dapat berjalan lebih baik berkelanjutan, seiring dengan perintisan program pengembangan kewirausahaan melalui kegiatan IbK ini, (e) meningkatkan *skill* tenant baik manajemen, *leadership*, teknologi, produksi, pemasaran, dll, (f) mampu menghasilkan metode yang tepat dalam meningkatkan mental keberdayaan dan kemandirian wirausaha/bisnis tenant dan pengembangan yang berkelanjutan, (g) publikasi ilmiah dalam jurnal/majalah nasional, seminar nasional dan jurnal internasional akan diwujudkan pada setiap tahunnya, (h) memiliki *showroom* usaha keluaran IbK dalam menjual produk-produk yang menjadi oleh-oleh khas UMS, (i) menjadi fasilitator dan pelopor wirausaha di kampus.

Metode Pelaksanaan Pendampingan

Pelaksanaan pendampingan tatap muka dilakukan secara periodik seminggu dua hingga tiga kali (senin dan kamis wajib dan sabtu sebagai evaluasi *outing class* kunjungan usahan selama 2-3 jam dalam tiap kali tatap muka) berisikan pelayanan pendampingan terhadap tenant, berupa: motivasi, konsultasi, pembinaan, pelatihan dan pertemuan anggota. Model pelayanan pertama (*integratif*) lahirnya tenant calon wirausahawan yang telah berdaya. Lahirnya peserta calon wirausahawan yang memiliki pengetahuan kewirausahaan dan mahir dalam bidangnya serta mampu memasarkan produknya.

Kinerja pelaksanaan program dilakukan empat tahapan yaitu **Doing**, dimaksudkan istilah *doing*, adalah melakukan tindakan atau praktik nyata secara langsung. Peserta calon wirausahawan harus praktik melakukan suatu jenis usaha riil, ini sebagai metode pembelajaran. Pelatihan dengan model ini tidak hanya teoritis, tidak hanya sebatas memberikan pemahaman semata kepada tenant, namun peserta (tenant) harus praktik langsung melakukan tindakan membuat usaha, produksi karya dan menjual.

Empowering, inti dari IbK adalah *empowering*, dimaksud dengan *empowering* adalah pemberdayaan. Pemberdayaan bertujuan menjadikan peserta calon wirausaha memiliki daya untuk melakukan usaha atau bisnis nyata. Pemberdayaan dalam hal ini mengkapasitasi peserta calon wirausahawan.

Facilitating adalah kegiatan seorang pendidik/pendamping yang berperan sebagai pendamping/pembimbing, memfasilitasi masalah yang dihadapi tenant dengan cara membantu memberikan solusi agar semua masalah yang dihadapi peserta menjadi lebih mudah untuk di atasi. Seorang pendidik/pendamping dalam program IbK ini berperan sebagai pendamping yang penuh kesabaran, keuletan, kecermatan untuk bersama-sama menyelesaikan masalah. Inti dari fasilitasi adalah menjadikan segala sesuatu masalah lebih mudah untuk di atasi peserta.

Evaluating berisi tentang evaluasi kegiatan, target dari IbK adalah tenant harus mandiri menjadi wirausaha baru. Dikatakan mandiri adalah **berdaya dan profesional**, mampu menjalankan usaha sendiri. Lahirnya wirausaha baru adalah capaian akhir dari IbK ini.

Tahap Pelaksanaan

➤ Persiapan

Program IbK tahun ke -2 ini diharapkan dapat melaksanakan sejumlah kegiatan kreatif yang mampu menghasilkan wirausaha baru lebih mandiri. Tahap persiapan yang dilakukan adalah (a) persiapan jumlah tenant, minimal 20/tahun. Tenant berasal dari program studi yang ada di UMS, diseleksi dengan potensi bakat dan ditambah dari mahasiswa PKM (Program Kreatifitas Mahasiswa Kewirausahaan) dan alumni, (b) Menyiapkan tempat, mitra dengan lembaga rekanan yang memiliki reputasi bidang wirausaha, pendamping, model/strategi pembelajaran, kurikulum/materi, sarana prasarana dan alat pendukung kegiatan kewirausahaan, (c) Setiap tahun peserta minimal 20 mahasiswa dan mendampingi calon wirausaha baru yang akan dikembangkan.

Untuk tahun pertama yang telah dilaksanakan sebagai pelajaran dan motivasi telah menghasilkan (a) Selama 6-8 bulan pelatihan, 20 tenant, telah berhasil 10 tenant yang mandiri (50%/tahun), melebihi target 5 tenant/tahun, (b) Display produk, (c) Publikasi ilmiah dalam jurnal/prosiding nasional, internasional, koran diwujudkan pada setiap tahunnya, (d) Konsep Model pendampingan IbK, (e) Peningkatan omset penjualan dan buku pedoman menjalankan IbK.

➤ Pelaksanaan

Pelaksanaan pendampingan memiliki kriteria sesuai yang diterapkan program inkubator, yaitu: (1) sesuai kondisi mental awal tenant, (2) kualitas dan kuantitas, (3) tepat sasaran dan waktu, (4) materi mudah dimengerti dan dikomunikasikan dengan baik pada tenant, (5) murah dalam pembiayaan.

Penyampaian materi program inkubator tidak sekedar bersifat lisan di kelas, tetapi materi dilakukan dengan tindakan, komunikasi *via sms*, komunikasi *via email*, acara seminar, kuliah umum, diskusi, partisipatif interaktif, *learning by doing* dan dilakukan dengan metode pembelajaran yang Aktif, Inovatif, Kreatif, Efektif, Menyenangkan, Gembira, dan Berbobot (PAIKEM GEMBROT) serta *Learning is fun* merupakan kunci yang diterapkan dalam program pendampingan ini (Faire, 1973).

Pendampingan dilaksanakan dengan memanusiakan manusia (humanisasi), merupakan interaksi antar manusia sehingga terjadi humanisasi (memanusiakan manusia) yang egaliter atau kesederajatan kedudukan, melalui hubungan yang baik, kemitraan (*partnership*), duduk sama rendah dan berdiri sama tinggi, tidak memandang rendah peserta. Peserta dipandang sebagai sistem yang memiliki kekuatan positif dan bermanfaat bagi proses pemecahan masalah (Formica, 2010), (Fransesco, 2006).

Materi pelatihan dan pendampingan 70% praktek dan 30% teori dan diskusi. Adapun materi secara detail sebagai berikut: (1) Materi tahap awal terdiri dari: Motivasi sukses dan motivasi wirausaha, (2) pengetahuan bisnis.

Materi tahap kedua, yaitu (1) Mengenali bakat (melalui tes sidik jari), (2) Menangkap peluang dan ide bisnis, (3) Mengubah bakat menjadi ide bisnis, (4) Memahami bahwa ide usaha terbaik bersumber dari potensi bakat, (5) Wirausaha berbasis bakat akan menghasilkan 4E (*enjoy/gembira, easy/mudah, excellent/unggul, earn/produktif*), (6) Membuat *real business plan* dan studi kelayakan bisnis, (7) Memulai dan menjalankan usaha, *franchise, retail*, (8) Pendampingan dan pelatihan usaha dilapangan, (9) *doing* dalam usaha, (10) stimulasi dana, (11) melaksanakan bisnis dan pendampingan mandiri, *online shop marketing*, ekspor dan *impor*, (12) *monitoring* dan evaluasi bisnis.

➤ Evaluasi

Sistem *monitoring* dan evaluasi keberhasilan tenant dilakukan seminggu sekali pada hari senin atau sabtu (1 atau 2 kali dalam seminggu). Mengevaluasi kegiatan dan perkembangan bisnis oleh tenant, dengan mencatat kapasitas produksi, pemasaran, *omset* penjualan, tenaga kerja yang dilibatkan dan peluang yang dapat dikembangkan. Setiap hari senin dilakukan evaluasi oleh tenaga pendamping/konsultan pada lembaga inkubator bisnis, untuk membantu memecahkan permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh tenant agar diperoleh solusi terbaik dalam pengelolaan dan pengembangan usaha.

Hasil Pendampingan

Pelaksanaan kegiatan IbK, dilakukan dengan tahapan; pelatihan, pemberdayaan, pendampingan dan evaluasi hasil dari para tenant. Lebih detail sebagai berikut:

➤ Tahap I

Kegiatan tahap pertama ini adalah (a) rekrutmen peserta dihasilkan jumlah 66 pendaftar dan yang hadir mengikuti seleksi *interview* dan sidik jari untuk mengetahui mental dan potensi wirausaha 41 peserta dan dihasilkan verifikasi data dan yang diterima menjadi calon tenant 20 peserta, (b) verifikasi data usaha peserta 20 diterima dan dipresentasikan sesuai permasalahan yang dihadapi. Berdasar diskusi 20 peserta tersebut didapatkan bermacam jenis usaha yaitu: 2 orang di bidang *fashion*, 13 orang dibidang kuliner dan herbal, serta 5 orang dibidang peternakan, perikanan dan jasa.

Setelah dikelompokkan dan didiskusikan secara detail, peserta dipilih 20 tenant dipilih 10 tenant yang didanai, sesuai pertimbangan: (a) hasil sidik jari berguna mengetahui potensi wirausaha calon tenant, (b) motivasi wirausaha, (c) *business plan*, (d) teknik pemasaran dan strategi bisnis canvas usahanya.

Dalam kegiatan, 20 tenant wajib mengikuti pelatihan, akan tetapi 10 tenant menjadi perhatian tersendiri karena telah dibiayai/didanai. Adapun materi pelatihan dibuat silabi pelatihan selama 15 kali pertemuan, meliputi konsep *doing, empowering, facilitating* dan *evaluating*. Kegiatan sosialisasi, *interview* dan rekrutmen dilakukan di aula ruang vokasi, jam 09.00-14.00, sesuai gambar-1. Test sidik jari dan *interview*



Gambar-1. Test sidik jari dan interview

➤ Tahap II

Kegiatan tahap kedua memberikan pemahaman, *mindset* wirausaha berbasis bakat/potensi. Karakter dan potensi 20 tenant dapat dibaca berdasar *finger print* dan keakurasian hasil diatas 90%. Materi penyuluhan tentang pengenalan bakat (melalui tes sidik jari), menangkap peluang dan ide bisnis, mengubah bakat menjadi ide bisnis, memahami bahwa ide usaha terbaik bersumber dari potensi bakat, wirausaha berbasis bakat akan menghasilkan 4E (*enjoy/gembira, easy/mudah, excellent/unggul, earn/produktif*).

Berdasarkan analisis sidik jari bahwa 20 orang peserta yang memiliki potensi sesuai bakat bidang wirausaha akan terus dimonitor secara serius dan sungguh-sungguh dalam menjalankan usahanya, hal ini terbukti 20 tenant tampak optimis dalam menjalankan usahanya dengan baik. Hal ini dapat di lihat berdasar indikator (a) tiap pertemuan dalam mengikuti kegiatan, (b) penjualan produk atau hasil produksinya mengalami peningkatan. Kegiatan pelatihan dilakukan sehari jam 09.00-15.00, diruang pelatihan inkubator.

➤ Tahap III

Tahap ketiga setiap peserta mempresentasikan usahanya, menganalisis melalui SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, Treath*) dan bisnis kanvas, dari usaha yang dilakukan. Permasalahan yang timbul tersebut menjadi pekerjaan pendamping dan tenant untuk segera dicari jalan keluarnya. Tahapan ini membutuhkan keterampilan manajemen (pengelolaan usaha) melalui *real business plan*, solusi dan proses pemecahan masalah. Pendamping memberikan *training* motivasi dan pengetahuan bisnis serta *coaching* teknis memulai bisnis. Dilanjutkan magang bagi yang mendalami usaha tertentu agar mampu *learning by doing* terutama menyusun rencana bisnis. Stimulasi dana muncul pada tahap ketiga dan menjadi permasalahan yang belum bisa terpecahkan secara akurat. Pelaksanaan pertemuan ini dilakukan sehari jam 09.00-15.00, diruang pelatihan inkubator. Sesuai gambar-2. Pendampingan di kelas oleh Instruktur Mitra UMS



Gambar-2. Pelatihan tim dari instruktur mitra UMS

➤ Tahap IV

Berdasarkan SWOT analisis yang dipaparkan dari setiap usahanya dilakukan pendampingan dan solusi agar usaha berjalan lebih lancar. Berdasar analisis solusi yang lebih tepat dari permasalahan adalah mempelajari *online shop marketing internet*, karena lebih dari 50% peserta mengalami kesulitan bagaimana cara menjual produknya. Baik produk karya sendiri atau karya oranglain tetapi tenant sebagai *marketing* secara *off* dan *online*. Pertemuan pelatihan *on line shop* dilakukan selama 2 sesi dengan pertemuan 4 kali ditambah *choacing by telephon* dan setiap pertemuan sekitar 3 jam (jam 09.00-12.00 dan 12.00-15.00). Adapun materi *on line shop* meliputi 9 item, semisal *whatsapp, twitter, line, path, instagram* dan *facebook*, dll. Sebelum mengenal *on line shop* setiap peserta mempresentasikan omsetnya masing-masing dan setiap habis pelatihan *on line shop* perilaku peserta dalam menjalankan/menjualkan produknya di nilai besarnya *omset* penjualan. Setiap awal pertemuan, tiap peserta/tenant bergantian *sharing* permasalahan yang dihadapi, dan mempresentasikan *omset*nya. Setiap pelatihan selama 6 jam dan pertemuan periodenya berjarak satu minggu 1-2 kali. Selama bulan ramadhon peserta tidak ada kegiatan pelatihan, tetapi pendampingan melalua sms, WA dan telephon agar lebih memaksimal terhadap produk usahanya dalam meningkatkan *omset* penjualan maupun membangun akses penjualan.

➤ Tahap V

Peserta melakukan pelatihan internet melalui penjualan dunia maya, *online shop marketing* selama 4 sesi dalam 2 hari, pertemuan perdana membahas pentingnya *online shop* dan pengamatan/observasi setelah mengikuti pelatihan *online shop marketing*. Setiap peserta memiliki produk yang dijual dan mampu memanfaatkan sosial media dengan baik. Mulai dari *Facebook, Twitter, Line, Instagram*, dll. Penguasaan sosial media sebagai media untuk menjual produknya agar mengalami kenaikan omset penjualan. Selama pertemuan 1-8 kali pertemuan diatas 50% peserta mengakui pentingnya pendampingan dan pentingnya penjualan melalui dunia maya "*online shop*" terbukti *omset* penjualan mengalami kenaikan, bahkan diajarkan pula pengenalan "ekspor-impor". Dari sinilah terlihat *trend* mental kewirausahaan berdasar volume (*omset*) penjualan. Tim pendamping mencatat dan memberikan evaluasi setiap pertemuan, dan dilakukan pada pertemuan 9 hingga 12. Sedangkan pertemuan 13-15 selalu melakukan pendampingan 2x ke lapangan dan evaluasi pendampingan. Gambar-3. Pendampingan lapangan oleh Tim IbK.



Gambar-3. Pendampingan tim IbK

➤ Tahap VI

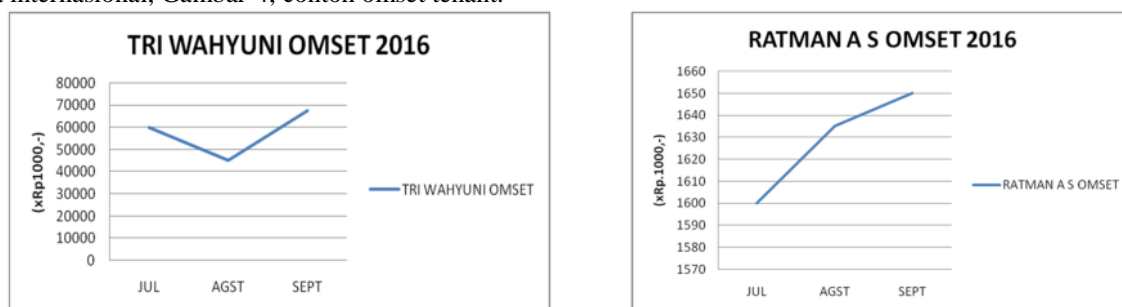
Tahap ini digunakan untuk mengobservasi perilaku atau kecenderungan tenant yang dilihat dan dievaluasi *trend omsetnya*, apakah mengalami kenaikan, *stagnan* atau penurunan. Peserta juga membuat komentar, catatan dan hasil akhir kegiatan yang telah dilaksanakan.

➤ Tahap VII

Peserta di evaluasi melalui berbagai kegiatan yang dilakukan, yaitu: membuat *real business plan (doing)*, memulai dan menjalankan usaha miliknya (*empowering*), pendampingan usaha (*facilitating*) dan motivasi sukses wirausaha (*evaluating*), selain pertemuan kunjungan lapangan dan pengembangan produk, maupun rencana pembelian alat-alat produksi.

➤ Tahap VIII

Hasil pendampingan tenant melalui inkubator secara keseluruhan sangat memuaskan dan mampu meningkatkan mental usaha tenant. Hasil kegiatan IbK di desiminasikan dalam seminar nasional dan jurnal nasional serta internasional, Gambar-4, contoh omset tenant.



Gambar 4. Contoh Omset Tenant

Kesimpulan

- Kegiatan IbK yang dijalankan melalui Inkubator dan pendampingan dengan konsep *Doing* (tindakan langsung wirausaha), *Empowering* (pemberdayaan langsung peserta), *facilitating* (memfasilitasi peserta untuk usaha), dan *Evaluating* (mengevaluasi kegiatan yang telah dijalankan oleh peserta), di inkubasi selama 6-8 bulan telah memberikan hasil tenant mandiri 10 tenant, melebihi target hanya 5 tenan mandiri dari 20 tenant, artinya 50% telah berhasil menjadi tenant mandiri.
- Melalui IbK muncul pengusaha muda dari mahasiswa maupun alumni UMS, jumlah pendaftar/peserta (tenant) cukup antusias dan setelah mendapatkan materi motivasi wirausaha, *real business plan* dan

marketing produk melalui *on line* dan *off line shop marketing*, hasilnya sangat menggembirakan, *omset* penjualan tenant mengalami kenaikan. Omset tertinggi 65juta/bulan dan omset terendah 1650ribu/bulan, dirata-rata dari 10 tenant yang dibiayai 9.5juta/bulan.

- Pelatihan di fokuskan pada proses pengembangan usaha, dengan melakukan pelatihan manajemen *retail* dan *franchise* telah membuka wawasan untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha yang dikelola, hal ini menambah semangat dalam meningkatkan *omset* setiap tenant
- Teknologi sosial media yang dikenalkan pada tenant mampu memberikan wawasan dan pengetahuan tersendiri bagi tenant dalam rangka peningkatan *hard* dan *soft skill* wirausaha tenant

Saran

- Wirausaha tidak harus membutuhkan modal yang besar, wirausaha bisa dilakukan dengan menjual produk, baik yang diproduksi sendiri atau produk yang dihasilkan orang lain
- Optimalkan peran *networking* dan dunia maya, karena kesuksesan usaha kuncinya pada *marketing* (penjualan).
- Penambahan jam (waktu) pelatihan dan penambahan materi agar tenant mampu memaksimalkan kemampuan dan menjual produknya di berbagai daerah lain.

Daftar Pustaka

- Faire. 1973. *Knowledge-driven entrepreneurship: the key to social and economic transformation*. Springer. New York Dordrecht Heidelberg London.
- Fayolle.,Alain. 2006. *Handbook of research in entrepreneurship education: international perspectives*. Massachusetts Northampton USA. Edward Elgar Publishing Inc.
- Formica. Piero.,Thomas Andersson, Martin G. Curley.,2010. *Knowledge-Driven Entrepreneurship: The Key to Social and Economic Transformation*. Springer. New York Dordrecht Heidelberg London.
- Fransesco. Perrini. 2006. *The new social entrepreneurship: what awaits social entrepreneurial ventures?*. UK: Edward Edgar Publishing, London.
- Muhtadi, 2015. *Pengembangan Kewirausahaan Berbasis Program Mahasiswa Wirausaha Di Universitas Muhammadiyah Surakarta*, Laporan Pengabdian Masyarakat. LPPM UMS. Surakarta.
- Musa Hubeis. 2009. *Prospek usaha kecil dalam wadah inkubator*. Jakarta. PT. Ghalia Indah.