

IPTEKS BAGI KEWIRAUSAHAAN (IbK) MENGHASILKAN CALON WIRAUSAHA BARU DI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA

Suranto¹, Eko Setiawan², Totok Budi Santosa³

¹ Pusat Studi Logistik dan Optimisasi Industri (PUSLOGIN), Universitas Muhammadiyah Surakarta

^{1,2} Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Surakarta

Jl. A Yani Tromol Pos 1 Pabelan Kartasura Surakarta

Email: ranto_ums@yahoo.com atau sur185@ums.ac.id

ABSTRAKSI

IPTEKS (Ilmu Pengetahuan Teknologi dan Seni) bagi Kewirausahaan (IbK) yang dilaksanakan pada tahun ke-2 ini mengalami antusias perkembangan peminat (peserta) yang cukup besar. IPTEKS yang dilaksanakan bertujuan (a) mengimplementasikan IPTEKS dalam rangka menghasilkan mahasiswa mandiri dalam wirausaha, (b) penguatan mental dan karakter bisnis yang dimiliki mahasiswa UMS, melalui pelatihan tindakan wirausaha secara langsung, pemberdayaan potensi tenant, dan penguatan kegiatan wirausaha. Program IbK yang diselenggarakan tahun ke-2 ini sangat bermanfaat bagi tenant dalam rangka memajukan usaha dan mencetak usaha baru. Metode pendampingan berbasis potensi, berupa pelatihan, pemetaan potensi usaha, motivasi usaha, fasilitasi bagi 10 tenant dari para praktisi. Program IbK dilaksanakan akan memilih 10 tenant (wirausaha baru) sesuai kelompok bidang: ketahanan pangan, herbal, peternakan-perikanan, kuliner dan fashion. Hasil seleksi tahun pertama 20 tenant, 10 tenant dibantu dalam pendampingan hingga pendanaan dan hasilnya sangat menggembirakan. Model pendampingan dan pemberdayaan secara doing, empowering, facilitating dan evaluating. Adapun tahapan tahun ke dua ini pelaksanaan meliputi rekrutmen, penggalan potensi/bakat, interview dan finger print (test sidik jari), dilanjutkan motivasi, pendampingan indoor dan outdoor oleh praktisi wirausaha sesuai bidangnya. 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 direncanakan selama 20 kali pertemuan meliputi 6 di kelas dan 14 kali di luar kelas serta praktek dan dilanjutkan monitoring dilapangan. Kegiatan ini baru berlangsung 2 bulan, melihat semangat dan antusias peserta dalam mengikuti kegiatan. 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 sejauh ini telah merekrut 50 calon tenant, sedangkan dalam kegiatan ini hanya 10 yang dibiayai dan dilihat perkembangan usahanya. Harapan ke depan, program IbK yang dijalankan mampu melahirkan wirausaha baru, menciptakan peluang kerja bagi alumni UMS.

Kata kunci: baru, IbK, melahirkan, wirausaha

1. PENDAHULUAN

Universitas Muhammadiyah Surakarta merupakan salah satu PTS terbesar di Jawa Tengah memiliki tantangan terbesar, diantaranya harus mampu menghasilkan lulusan berkualitas tinggi (berkompeten) sesuai bidangnya dan lulusan mampu bersaing di pasar kerja. Bahkan disisi lain, diharapkan bisa menciptakan lapangan kerja baru, sehingga mampu memberikan kontribusi bagi penyerapan tenaga kerja dan mengurangi masalah pengangguran.

Realitas banyaknya 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 (a) pengembangan diri, (b) pembelajaran kewirausahaan, (c) pelatihan dan seminar wirausaha, (d) program magang ke dunia industri dan usaha, (e) penambahan materi *soft skill* dan *hard skill* pada mahasiswa. Selain itu UMS tahun 2000 mendirikan Pusat Inkubator Wirausaha Baru dibawah koordinasi LPPM melakukan kegiatan kemitraan dan pelatihan-pelatihan, pengabdian bagi dosen dan mahasiswa yang banyak melibatkan UMKM.

Program pendampingan mahasiswa di Universitas Muhammadiyah Surakarta melalui kegiatan IbK dan Inwabi merupakan salah satu upaya perguruan tinggi dan Ristek 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.

Pada tahun ke-2 IbK akan menargetkan minimal 10 tenant sukses, mandiri dan tangguh untuk berwirausaha. Adapun bidang usaha yang akan dikembangkan tahun ke-2 sesuai pemetaan pada kegiatan wirausaha yaitu menargetkan peserta bidang desain grafis dan fashion (4 orang), bidang kuliner (6 orang), bidang budidaya perikanan, peternakan dan herbal (4 orang), bidang jasa (6 orang) akan tetapi di pilih untuk di modali 10 tenant saja. 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. Akan tetapi dengan gencarnya sosialisasi dan promosi, serta dukungan dari LPPM dan UMS mahasiswa banyak yang tergerak untuk berwirausaha.

Pengalaman tahun pertama menjadi semangat dan motivasi untuk terus dikembangkan. Permasalahan secara umum yang dihadapi mahasiswa dan alumni dalam mengelola usaha adalah: (a) Kurangnya pendampingan dan arahan pendamping, (b) Mahasiswa menjalankan bisnis bersumber dari minat, bukan dari bakatnya atau potensinya, (c) Lemahnya jaringan penjualan dan kurangnya modal, (d) Tidak mengikuti program inkubator wirausaha di kampus.

Terdapat beberapa mahasiswa yang telah melakukan kegiatan wirausaha memiliki peluang bisnis yang baik dan unggul akan tetapi tidak terkoordinasi dengan baik, dikarenakan tidak mengikuti program inkubator. Mahasiswa yang telah merintis usaha baru serta menjual produknya dapat dibagi dalam beberapa bidang, dan ini akan kita tingkatkan, dikembangkan dalam Ipteks bagi kewirausahaan. Sejauh ini potensi dan keunggulan ekonomi produk yang dihasilkan oleh mahasiswa dan alumni UMS sangat baik dan memiliki keunikan, yaitu: (a) unik dan unggul dalam desain maupun dalam hasil akhir produknya, (b) harga cukup terjangkau dan bersaing dipasar, (c) layanan yang baik.

Penerapan IbK di bantu peran Inkubator bisnis UMS menjadi lembaga yang prima dalam pelayanan pembinaan, pendampingan, pelatihan dan vokasi bagi para calon wirausahawan dalam rangka membentuk insan wirausahawan yang mandiri, cerdas, kreatif dan tangguh. Fasilitator bagi semua *stakeholder entrepreneur* baik tenant *inwall & outwall*, tenaga pendamping, tenaga pelatih, pelaku industri yang sukses untuk *sharing* dan saling bersinergi dalam mengembangkan wirausaha.

Strategi yang dijalankan untuk mengembangkan inkubator bisnis/wirausaha UMS, dengan cara pendampingan menggunakan *learning by doing* kepada tenant yaitu tindakan secara langsung dalam pemberdayaan kemampuan mahasiswa/warga muhammadiyah/masyarakat, tindakan langsung dan pendamping memberikan penyuluhan, tindakan langsung dan pembinaan awal hingga penjualan. Interaksi pembinaan partisipatif interaktif dan pembinaan pembelajaran yang aktif, inovatif, kreatif, efektif, menyenangkan, gembira dan berbobot (PAIKEM GEMBROT) (Suranto, 2012), dan pembelajaran, pelatihan dan pemberdayaan menggunakan konsep metode *Project Based Learning* (PBL) (Moerdiyanto, 2010).

Oleh karenanya keberadaan IbK tahun ke-2 diharapkan akan sangat membantu memberikan solusi, peningkatan pelatihan, pemberdayaan, pendampingan dan memaksimalkan potensi mahasiswa, dalam rangka mengurangi pengangguran, menghasilkan wirausaha baru dan pengembangan keahlian tenant (mahasiswa dan alumni) sangat dibutuhkan.

Program IbK ini diharapkan mampu menjadi solusi untuk membangun, mendukung dan memberdayakan program wirausaha yang dimiliki oleh Inkubator Wirausaha Bisnis (Inwabi) UMS.

Kegiatan awal tahun ke-2 peserta 20 calon wirausaha diambil 10 tenant untuk dimodali keuangannya, peserta telah 2 bulan didampingi agar semakin tangguh dan ulet dalam usaha. Tahun ke-2 ada beberapa bidang yang dikerjakan, yaitu: (1) penggalian potensi *preneur* melalui bakat dari mahasiswa dan peserta PKMK, (2) bidang desain grafis dan *fashion*: pakaian, tas, sepatu, jilbab, dan lain sebagainya,, (3) bidang kuliner: mahasiswa membuat dan menjual makanan ringan (snack) dan makanan siap saji sebagai oleh-oleh kota solo, (4) bidang pertanian dan peternakan, (5) herbal dan *re-seller*. Kegiatan ini melihat 10 orang awal yang dipantau secara serius, yaitu 5 tenant bidang kuliner dan 5 tenant bidang re-seller. Tenant berjumlah 10 telah kelihatan *skill*, baik manajemen, leadership, teknologi, produksi, pemasaran, dll.

2. METODOLOGI

Pelaksanaan kegiatan IbK dilakukan dengan tahapan: rekrutmen, pelatihan, pemberdayaan, pendampingan, evaluasi hasil dari para peserta (tenant). Lebih detail sebagai berikut:

1. Tahap I

Kegiatan tahap pertama ini adalah: rekrutmen peserta, verifikasi data usaha (profil usaha) peserta (tenant) mahasiswa UMS untuk mengikuti program IbK.

2. Tahap II

Kegiatan tahap kedua memberikan pemahaman, *mindset* wirausaha berbasis bakat/potensi. Motivasi, menghasilkan produk langsung, *business plan*, menangkap peluang dan ide bisnis, mengubah bakat menjadi ide bisnis, memahami bahwa ide usaha terbaik bersumber dari potensi bakat, wirausaha berbasis bakat dan finger print yang akan menghasilkan 4E (*enjoy*/gembira, *easy*/mudah, *excellent*/unggul, *earn*/produktif). Tahap ini melalui konsep *empowering*, pemberdayaan kemampuan tenant sesuai bakat masing-masing.

3. Tahap III

Tahap ketiga setiap peserta mempresentasikan usahanya, menganalisis melalui SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Treath*), membuat profil usaha, Bisnis Canvas serta analisis permasalahan yang timbul. Tahapan ini membutuhkan keterampilan manajemen (pengelolaan usaha) melalui *real business plan*. Pendamping memberikan *training* motivasi dan pengetahuan bisnis serta *coaching* teknis memulai bisnis. Kegiatan dilanjutkan pembinaan oleh Lembaga Asosiasi pengusaha dari IIBF Solo dan HIPMI Sragen, bagi yang mendalami usaha tertentu agar mampu *learning by doing* terutama menyusun rencana bisnis, pemasaran produk, dll. Tahap ini melalui konsep *empowering, doing* dan *facilitating*, pemberdayaan dan pendampingan sesuai kebutuhan masing-masing

4. Tahap IV

Berdasarkan SWOT analisis dan Bisnis Canvas, dipaparkan dari setiap usaha dibutuhkan pendampingan dan solusi, supaya usaha berjalan lebih lancar. Penambahan materi *online shop marketing internet*, sebagai solusi penyelesaian kesulitan cara menjual produknya.

5. Tahap V

Monitoring dan observasi peserta yang telah mendapatkan pelatihan *online shop marketing*, dan pendampingan di setiap usaha tenant, setiap peserta memiliki produk yang dijual baik *on* maupun *off line*. Tahap ini melalui konsep *empowering, doing* dan *facilitating*, pemberdayaan, pendampingan sesuai kebutuhan masing-masing.

6. Tahap VI

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

7. 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*). Kegiatan IbK memiliki wadah atau komunitas dalam grup WA (*Whatsapp*), kegiatan ini masuk dalam web.inwabi.lppm.ums.ac.id

(inkubator wirausaha dan bisnis UMS). Sejalan dengan kegiatan pelatihan, tim Inkubator tetap mendatangi tenant ditempat usaha dan melakukan pendampingan lapangan 2-3 kali pertemuan. Pertemuan dilakukan selama 15 kali pertemuan tatap muka, baik bertemu langsung tatap muka dikelas dan dirumah tenant (tempat usaha), juga komunikasi pendampingan melalui sms, WA, atau telephon untuk mengetahui perkembangan setiap kegiatan yang dilakukan dan dikembangkan oleh tenant, dan setiap tenant memiliki produk dari hasil usahanya, tim Inkubator selalu mengundang kepada tenant untuk mengikuti kegiatan promosi produk pada acara dan event (kegiatan) bazar, pameran dan melalui display produk serta web. inwabi.lppm.ums.ac.id. Hasil pengabdian di desiminasikan pada seminar, prosiding atau jurnal nasional dan internasional.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kemajuan program IbK yang sedang berlangsung selama dua bulan ini, secara teknis tenant memiliki ketercapaian kemandirian usaha. Indikator mandiri usaha yaitu: (1) kemampuan teknis usaha, kemampuan teknis memasarkan: (a) mampu mencetuskan tema usaha, (b) mampu menentukan ide-ide pokok usaha, (c) mampu membuat *feasibility* dan *plan* usaha; (2) memiliki kesadaran berwirausaha meliputi beberapa aspek: (a) sadar kebermanfaatannya, (b) mengetahui prospek berbisnis/wirausaha yang dikelola; (3) memiliki motivasi berusaha atau berbisnis agar selalu maju, meliputi: (a) motivasi membuat usaha, (b) motivasi menjalankan bisnis dan memasarkannya; (4) memiliki kemampuan manajerial, (a) keuangan, (b) mengelola asset, (5) mengetahui pentingnya akses ke pihak lain, (a) menjual, (b) komunikasi dan negosiasi, (6) kemampuan networking, yaitu (a) kerjasama, (b) memasarkan produk melalui jaringan *on* dan *off line*, (7) mengetahui kemampuan percaya diri, yaitu: (a) percaya menjual produknya (b) percaya membuat usahanya semakin maju, (8) mandiri, yaitu (a) memiliki modal sendiri, (b) mampu menjalankan usahanya, (9) ulet dan tekun, yaitu (a) ulet dalam menghadapi masalah usaha dan selalu ada kreatifitas, (b) tekun untuk menggeluti usahanya, (10), pantang menyerah, (a) tidak putus asa, (b) selalu semangat dan bangkit untuk menjalankan usahanya, (11) kreatifitas, (a) mampu membuat produk baru, (b) berinovasi, (12) cakap, yaitu (a) memiliki keterampilan, (b) cepat merespon permasalahan dan mewujudkan visi usahanya, (13) kemampuan merdeka yaitu (a) mengetahui kelebihan dirinya, (b) mengetahui kekurangan dirinya, (14) pengembangan usaha, yaitu (a) mampu membuka dan berorientasi pada usaha baru, (b) pada pengembangan usaha, (15) penguasaan teknologi, (a) menguasai informasi teknologi, (b) menguasai dunia maya.

4. KESIMPULAN

1. Kegiatan IbK yang dijalankan selama dua bulan berlangsung ini belum maksimal, tetapi peran 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 ke depan diharapkan memberikan hasil tenant mandiri 10 tenant (dari 2 bulan pengamatan dan yang akan dibiayai permodalan).
2. 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 saat ini baru 5juta/bulan dan omset terendah 900ribu/bulan.
3. Teknologi sosial media yang dikenalkan pada tenant mampu memberikan wawasan dan pengetahuan tersendiri bagi tenant dalam rangka peningkatan *hard* dan *soft skill* wirausaha tenant

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.
- Moerdiyanto, dkk. 2010. *Program IPteks Bagi Kewirausahaan (IbK) Universitas Negeri Yogyakarta*, Artikel Jurnal. Yogyakarta.
- 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.
- Suherman, Eman. 2008. *Desain pembelajaran kewirausahaan*. Bandung. PT. Alfabeta.
- Suranto. 2012. *Developing the Entrepreneurship Incubator Model to Increase Students Independence of Entrepreneurship Mentality*., Dissertation. Yogyakarta: Graduate School, Yogyakarta State University.
- Zimmerer. Zuem. W. Thomas. Norman M Scarborough. 1996. *Entrepreneurship and new venture formation*. New Jersey : Prentice Hall International Inc.