

**PROGRAM IPTEKS BAGI KEWIRAUSAHAAN (IBK)
SEBAGAI MODEL PENGEMBANGAN MINAT WIRAUSAHA BAGI MAHASISWA
(STUDI KASUS DI UNIVERSITAS VETERAN BANGUN NUSANTARA SUKOHARJO)**

Darsini, Nuryani Tri Rahayu

Universitas Veteran Bangun Nusantara Sukoharjo, Jl. Letjend. S. Humardani No. 1

Sukoharjo 57521 Telp (0271) 593156 Faks (0271) 591065

E-mail : dearsiny@yahoo.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis dan mendeskripsikan pelaksanaan program Ipteks bagi Kewirausahaan sebagai model pengembangan minat wirausaha bagi mahasiswa di Universitas Veteran Bangun Nusantara (Univet Bantara) Sukoharjo dan persepsi mahasiswa terhadap program tersebut. Hal ini mengingat bahwa selama lima tahun terakhir Univet Bantara Sukoharjo mengalami peningkatan jumlah mahasiswa cukup signifikan namun yang terlibat dalam kegiatan kewirausahaan masih sedikit. Oleh karena itu perlu adanya suatu model untuk mengembangkan minat dan kegiatan mahasiswa di bidang kewirausahaan dan salah satunya melalui program Ipteks bagi Kewirausahaan (IbK). Program ini bertujuan meningkatkan pengetahuan tenant mengenai kewirausahaan, meningkatkan ketrampilan tenant dalam berwirausaha, dan menciptakan wirausaha baru yang mandiri. Pendekatan yang digunakan dalam pelaksanaan program tersebut meliputi Pelatihan kewirausahaan, Achievement motivation training (AMT), Magang pada lembaga mitra yaitu perusahaan-perusahaan yang relevan, pembimbingan dan pengawasan terhadap tenant dilakukan oleh dosen pembimbing dan Instruktur dari lembaga mitra, bantuan pembiayaan usaha tenant, pemberian bantuan teknologi, dan bantuan penyelesaian masalah usaha tenant. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Lokasi penelitian di Univet Bantara Sukoharjo dengan sumber data seluruh mahasiswa yang menjadi tenant IbK dan diambil secara purposive sampling. Instrument pengumpulan data menggunakan panduan observasi, panduan interview, dan kuesioner. Keabsahan data diuji dengan teknik triangulasi sumber dan metode. Data dianalisis dengan model interaktif dari Miles dan Huberman yang terdiri atas pengumpulan data, reduksi data, sajian data, penarikan simpulan dan verifikasi yang dilakukan secara sirkuler. Hasil yang dicapai menunjukkan bahwa program ini diminati oleh sedikitnya 140 mahasiswa dan kegiatannya diikuti oleh 35 orang mahasiswa (tenant) yang berasal dari 5 Fakultas serta 10 Program Studi. Dari jumlah tersebut terdapat 21 usulan rencana usaha dan meliputi usaha bidang makanan, jasa, peternakan, dan pertanian. Berdasarkan hasil evaluasi dinyatakan bahwa tidak semua rencana usaha layak untuk direalisasi dan divasilitasi. Terdapat 6 rencana usaha diantaranya telah direalisasi dan divasilitasi. Hambatan yang dihadapi dalam pelaksanaan program tersebut antara lain jadwal pelatihan yang bersamaan dengan jadwal kuliah, pelaksanaan usaha sambil menyelesaikan kuliah sehingga tenant kurang intens dalam menjalankan usahanya, ketergantungan tenant pada vasilitas dari kampus masih sangat tinggi. Persepsi mahasiswa terhadap program tersebut secara umum positif dalam arti program tersebut dinilai bermanfaat, dapat menumbuhkan minat wirausaha, dan memberi kesempatan untuk memperoleh vasilitas dalam merealisasikan rencana usaha. Bagian dari program yang dipersepsi negatif oleh mahasiswa antara lain tidak adanya keberlanjutan vasilitas usaha dalam bentuk pendampingan dan bantuan modal usaha tenant untuk tahun-tahun berikutnya. Meskipun demikian dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan IbK sebagai model pengembangan minat wirausaha bagi mahasiswa dinilai sudah tepat dan dipersepsi positif oleh mahasiswa.

Kata kunci : Wirausaha, tenant, pengembangan minat, mahasiswa.

1. PENDAHULUAN

Universitas Veteran Bangun Nusantara (Univet Bantara) Sukoharjo saat ini terdiri dari 6 Fakultas yaitu Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Fakultas Pertanian, Fakultas Teknik, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Fakultas Ekonomi, dan Fakultas Kesehatan Masyarakat. Selama 5 tahun terakhir lembaga pendidikan tinggi tertua di Kabupaten Sukoharjo ini memiliki jumlah mahasiswa mencapai rata-rata 6000 hingga 7000 mahasiswa pertahunnya. Dari jumlah tersebut baru rata-rata 12 orang mahasiswa per tahun yang melaksanakan Program

Kreatifitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKMK) dengan pendanaan dari Dikti dan Dinas pendidikan Provinsi Jawa Tengah. Jumlah mahasiswa yang melaksanakan program kewirausahaan masih sedikit dibandingkan jumlah mahasiswa secara keseluruhan. Masih rendahnya jumlah mahasiswa yang melaksanakan PKMK dan kegiatan kewirausahaan pada umumnya disebabkan oleh kurangnya bekal untuk berwira-usaha baik dari segi pengetahuan, pengalaman, keterampilan, maupun permodalan. Sementara itu peluang berwirausaha di kampus sangat terbuka. Lokasi kampus Univet Bantarasangat strategis karena berada di pinggir jalan umum yang cukup ramai. Selain itu di dalam lingkungan kampus masih ada lokasi seluas kurang lebih 600 m² yang dapat dimanfaatkan untuk berwirausaha serta mewadahi hasil-hasil PKMK.

Saat ini Univet Bantara Sukoharjo juga sudah mencantumkan mata kuliah kewirausahaan dalam kurikulum di hampir semua program studi baik sebagai mata kuliah wajib atau pilihan dengan bobot 2 SKS. Mata kuliah ini antara lain terdapat dalam kurikulum program studi Teknik Industri, Teknik Sipil, Matematika, Biologi, Agribisnis, Peternakan, Teknologi Hasil pertanian, Ilmu komunikasi, pendidikan bahasa Inggris dan lain-lain. Oleh karena itu perlu adanya upaya menyiapkan calon-calon wira usaha baru yang salah satunya melalui kegiatan Ipteks bagi Kewirausahaan (IbK) di Univet Bantara Sukoharjo. Hal ini dimungkinkan karena di univet Bantara Sukoharjo saat ini telah ada beberapa kegiatan kewirausahaan antara lain bidang perbengkelan, las, fotocopy, kantin, dan budidaya padi organik yang pelaksanaannya masih didominasi oleh dosen dan baru sedikit melibatkan mahasiswa. Hal ini disebabkan karena keterampilan dan budaya wirausaha di kalangan mahasiswa masih kurang sehingga perlu upaya meningkatkan minat, keterampilan dan budaya wirausaha melalui kegiatan IbK sekaligus sebagai tindak lanjut dari mata kuliah kewirausahaan. Sejak tahun 2007 sampai dengan 2011 terdapat lebih dari 20 mahasiswa PKMK yang didanai DIKTI dan telah menghasilkan produk serta dipasarkan antara lain : a) Sari buah dari buah-buahan tropis, b) Tas dan dompet dari limbah plastik, d) Peluang bisnis pemanfaatan limbah botol plastik menjadi aneka souvenir hajatan, e) Penerbitan dan pemasaran buku “Panduan Praktis Belajar Aksara Jawa melalui Metode Iqro”, dan lain-lain.

Sampai saat ini terdapat lebih dari 30 mahasiswayang telah mengikuti Program mahasiswa PKMK, PKM – Pengabdian Masyarakat, PMW dan menghasilkan beberapa produk tetapi belum merupakan usaha yang berkelanjutan.

Program IbK di Univet Bantara Sukoharjo tahun 2013 ini merupakan pelaksanaan IbK tahun kedua dari tiga tahun yang direncanakan (2012 – 2014). Pelaksanaan program IbK pada tahun pertama terdaftar 103 calon tenant dan setelah dilakukan seleksi terdapat 20 orang tenant yang mengikuti kegiatan hingga akhir tahun. Jumlah tenant tahun 2012 yang merintis usaha atau menjadi wira usaha baru sebanyak 10 orang dan tergabung dalam 6 kelompok usaha. Bidang usaha tenant tahun kesatu (2012) meliputi makanan yaitu ayam kremas, sambel kering kentang, tofufu burger, nugged ayam wortel, wedang herbal dan bola api, serta bidang jasa berupa desain kaos anak bergambar edukatif. Sedang pada tahun 2013 program IbK terdapat 31 pendaftar dan setelah diseleksi diperoleh 20 orang yang memenuhi syarat sebagai tenant. Pada tahun kedua (2013) terdapat 9 orang tenant yang merintis usaha baru dan tergabung dalam 4 kelompok usaha. Tenant tahun 2013 yang berhasil merintis usaha baru sebanyak 9 orang dan tergabung dalam 4 kelompok usaha. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa program IbK sangat tepat dalam mengarahkan mahasiswa yang berminat untuk berwirausaha atau yang sedang merintis usaha baru sehingga ke depannya diharapkan akan mampu menjadi wira usaha yang mandiri.

2. METODE PELAKSANAAN IBK

Untuk membentuk wirausaha baru dilakukan dengan beberapa metode antara lain: (1) Pelatihan kewirausahaan meliputi pemberian materi teori tentang: (a) Pengantar kewirausahaan, (b) Analisis usaha, (c) Sikap mental wira usaha, (c) Teknik negosiasi, (d) Kepemimpinan, (e) Pengembangan diri, (f) Etika bisnis, (g) Studi kelayakan usaha, (h) Penyusunan rencana usaha, (2) *Motivation Achievement Training* (MAT), (3) Magang pada lembaga mitra yaitu perusahaan roti GANEP Solo, perusahaan cetak sablon “Buk Bolong” Sukoharjo, CV. Analta Jaya Karanganyar, RYM T-shirt & Rafan Toys Solo dan didampingi oleh instruktur dari lembaga mitra, (4) Pola pembimbingan oleh dosen pembimbing dan instruktur dari lembaga mitra, dimana setiap pembimbing mendampingi 5 -7 orang tenant mulai dari pelatihan, magang, penyusunan proposal wirausaha baru, realisasi usaha baru, sampai dengan pengembangan dan penyelesaian masalah, (5)

Pengawasan terhadap tenant dilakukan oleh dosen pembimbing dan Instruktur dari lembaga mitra. Bidang yang diawasi meliputi aktivitas latihan, aktivitas magang, capaian hasil pelatihan dan magang, perintisan usaha baru, penggunaan bantuan pembiayaan usaha dan teknologi, pengembangan usaha dan penyelesaian masalah, (6) Teknik pembiayaan usaha tenant dilakukan dengan cara mengevaluasi terlebih dahulu rencana usaha maupun rencana pengembangan yang diajukan oleh tenant untuk menentukan kelayakannya. Pembiayaan usaha diberikan kepada tenant yang rencana usaha atau rencana pengembangan usahanya dinyatakan realistis, wajar, dan prospektif, (7) Pola pemberian bantuan teknologi dilakukan dengan cara alih teknologi melalui kegiatan magang di perusahaan lembaga mitra dan studi banding ke beberapa perusahaan yang relevan. Tenant tahun pertama yang belum merintis usaha baru pada tahun kedua ini dicangkokkan untuk bekerja atau menjadi karyawan lepas pada perusahaan sejenis sambil dicarikan solusi permasalahan yang dihadapinya sehingga akhirnya dapat berdiri sendiri sebagai wira usaha baru, (8) Metode penyelesaian masalah antara lain dilakukan dengan menambah waktu magang dan merintis usaha secara berkelompok atau berkolaborasi dengan perusahaan sejenis selain mitra.

Beberapa metode yang diterapkan diarahkan pada tenant tahun pertama yang telah menjadi wira usaha, tenant tahun pertama yang belum menjadi wira usaha, maupun tenant tahun kedua. Setiap metode memiliki target luaran tertentu dan dievaluasi dengan menggunakan teknik evaluasi yang dipandang relevan untuk masing-masing kegiatan sebagaimana ditunjukkan pada tabel berikut.

Tabel 2. Metode, target luaran, dan system evaluasi capaian hasil

No	Metode	Target Luaran	Sistem Evaluasi / Indikator Capaian
1	Pelatihan kewirausahaan	a. Peningkatan pengetahuan tenant mengenai kewirausahaan b. Tumbuhnya minat tenant berwirausaha	Dengan pre test dan post test: Jumlah soal 50. jawaban benar nilai 1. jawaban salah nilai 0. Pengetahuan dan minat berwirausaha dikategorikan sebagai berikut : - Tinggi bila nilai 34-50 - Sedang bila nilai 17 – 33 - Rendah bila nilai 0 – 16
	Magang pada industri mitra	a. Peningkatan ketrampilan tenant berwirausaha b. Mampu merintis wira usaha tenant baru	- Pengukuran kuantitas : volume pekerjaan \leq 8 jam/hari. - Kualitas kerja diukur dari complain pelanggan mendekati 0
3	Pembimbingan	Peningkatan ketrampilan berwirausaha secara terarah	Kartu bimbingan : - Tinggi bila pembimbingan dilakukan \geq 5 kali dalam 1 bulan - Sedang bila pembimbingan dilakukan 3-5 kali dalam 1 bulan - Rendah bila \leq 3 kali.
4	Pengawasan terhadap tenant	Pelaksanaan kegiatan usaha tenant terkontrol	Presensi. sikap. dan aktivitas selama kegiatan
5	Pembiayaan usaha	Terwujud wirausaha baru	Seleksi proposal wirausaha baru : - Kelayakan usaha/analisis situasi - Prospek pemasaran - Kelayakan pembiayaan - Relevansi teknologi
6	Pemberian bantuan teknologi	Terjadi alih teknologi dari lembaga mitra ke tenant. Tenant mampu menjalankan usaha dengan menerapkan teknologi sebagaimana yang diterapkan oleh lembaga mitra	Seleksi proposal wirausaha baru. Proposal yang dibantu pembiayaannya adalah yang : - Realistis - Wajar - Prospektif
7	Penyelesaian masalah	Rintisan wirausaha baru berjalan lancar. Aktivitas usaha berlangsung rutin	Pengurangan frekuensi masalah. Alat ukur yang digunakan : - Lembar monev

minimal 95% produk yang dihasilkan terjual. tingkat kerusakan kurang dari 10%. volume pekerjaan 8 jam per hari. komplain pelanggan mendekati nol.	<ul style="list-style-type: none"> - Catatan penjualan - Catatan pemesanan - Pembukuan keuangan perminggu
---	--

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan IbK pada tahun pertama (2012) telah menghasilkan 10 orang tenant yang merintis usaha baru dan tergabung dalam 6 kelompok usaha namun karena beberapa alasan 3 usaha tenant saat ini berhenti. Usaha tenant tahun pertama (2012) yang ada hingga saat ini antara lain :

Tabel 4. Kondisi usaha tenant tahun pertama (2012) saat ini

No.	Jenis usaha	Kondisi awal (2012)	Kondisi saat ini (2013)
1.	Makanan siap saji “Ayam Kremas”	<ul style="list-style-type: none"> - Menyediakan menu nasi ayam goreng - Omzet Rp 400.000,-/hari 	<ul style="list-style-type: none"> - Bertambah menu „Jamur krispi“ (makanan ringan dari bahan jamur tiram) - Omzet Rp 700.000,-/hari - Proses menambah lokasi berjualan di luar kampus
2.	Sambel kering kentang “SMART”	<ul style="list-style-type: none"> - Produksi rata-rata 10 Kg/ minggu - Omzet Rp 400.000,-/minggu 	<ul style="list-style-type: none"> - Produksi rata-rata 20 kg/minggu - Omzet Rp 800.000,-/minggu - Disetujui DKK untuk mendapat PIRT
3.	Desain kaos anak bergambar edukatif	<ul style="list-style-type: none"> - Omzet Rp 1.000.000,-/bulan - Biaya produksi tinggi karena tidak menjahit sendiri - Penjualan terbatas secara online 	<ul style="list-style-type: none"> - Omzet Rp 1.500.000,-/bulan - Produk bertambah yaitu mukena anak - Pemasaran secara on line dan penjualan langsung di area <i>car free day</i>.
4.	Toufu burger	<ul style="list-style-type: none"> - Omzet Rp 175.000,-/hari 	<ul style="list-style-type: none"> - Berhenti berproduksi karena tenant tidak aktif kuliah lagi
5.	Nuged ayam wortel aneka bentuk	<ul style="list-style-type: none"> - Produksi rata-rata 3 kg/minggu 	<ul style="list-style-type: none"> - Berhenti berproduksi karena tenant lulus kuliah dan kembali ke daerah asal.
6.	Wedang herbal dan bola api	<ul style="list-style-type: none"> - Omzet rata-rata Rp 200.000,-/hari 	<ul style="list-style-type: none"> - Berhenti berproduksi karena tenant harus konsentrasi menyelesaikan skripsi.

Data di atas menunjukkan bahwa mengarahkan tenant agar memiliki jiwa entrepreneur sangat tidak mudah. Sebagian besar tenant merintis usaha tidak untuk dikembangkan sehingga dapat menjadi sumber penghasilan utama di kemudian hari namun sebatas coba-coba dan mudah bosan serta kurang sabar. Hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi perguruan tinggi untuk mengembangkan budaya kewirausahaan bagi mahasiswa sehingga ke depan tidak menjadi sarjana yang hanya menunggu peluang pekerjaan dari pemerintah atau orang lain. Sebagian besar tenant tahun pertama (2012) yang belum merintis usaha juga tidak lagi aktif mengikuti program IbK dan hanya beberapa diantaranya kemudian bekerja pada orang lain seperti pada lembaga bimbingan belajar, berjualan makanan, jasa parkir, dan sebagainya.

Dari sebanyak 20 tenant IbK tahun kedua (2013) terdapat 10 orang yang mengajukan usulan rencana usaha dan tergabung dalam 6 kelompok usaha dengan bidang usaha terbanyak adalah makanan. Setelah dilakukan seleksi dan penilaian kelayakan rencana usaha selanjutnya terdapat 5 usulan rencana usaha yang dinyatakan layak untuk direalisasi dan divasilitasi melalui program IbK. Sedangkan 1 usulan rencana usaha belum layak untuk direalisasi dan divasilitasi lebih lanjut.

Hasil yang dicapai dari pelaksanaan program IbK di Univet bantara Sukoharjo tahun kedua (2013) ditunjukkan pada tabel berikut.

Tabel 5. Capaian Hasil program IbK

No.	Produk	Pelaksana	Teknologi yang diimplementasikan	Lokasi dan sistem pemasaran
1.	Tahu bakso bakar	Habibah	Pemanfaatan api dari arang untuk mengganti minyak goreng sehingga mengurangi kandungan lemak.	Penjualan langsung di area <i>car free day</i> , melayani pesanan, dan dititipkan di warung-warung.
2.	Sosis ayam	Dini	Penganeka ragam rasa sosis dengan menggunakan bahan alami dan menghindari penggunaan penyedap kimiawi.	Penjualan langsung di area gazebo, melayani pesanan, dan dititipkan di warung-warung.
3.	Es Campur Jelly Keep Smile	Jelly, Surya, Lutfi.	Kombinasi sup buah dan es campur	Penjualan langsung di area gazebo dan di alun-alun selatan Solo
4.	Pemasaran dan pembuatan atribut dari bordir dan sablon	Rahmad	Aplikasi teknik bordir dan sablon	Pemasaran secara <i>on line</i> , dan penawaran ke sekolah-sekolah, instansi pemerintah, dan kantor atau organisasi-organisasi.
5.	Nyah Pare (kripik, jelly, dan es cream pare)	Ruksah, Yuniatun, Titis.	Pengolahan buah pare secara alami menjadi makanan ringan dan minuman	Penjualan langsung di area gazebo kampus dan dititipkan di warung-warung sekitar kampus.

4. PENUTUP

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa program ini setiap tahunnya diminati oleh sedikitnya 30 mahasiswa dan kegiatannya diikuti oleh 20 orang mahasiswa (tenant) yang memenuhi persyaratan berasal dari 5 Fakultas serta 10 Program Studi. Dari jumlah tersebut pada tahun pertama terdapat 13 usulan rencana usaha yang diajukan oleh 20 tenant dan meliputi usaha bidang makanan, jasa, peternakan, dan pertanian dari jumlah tersebut 6 rancana usaha diantaranya telah direalisasi dan sebagian masih berjalan hingga saat ini. Sedang pada tahun ke-2 (2013) terdapat 8 usulan rencana usaha dari 17 orang tenant. Dari jumlah tersebut 5 rencana usaha berhasil direalisasi meliputi usaha bidang kuliner (makanan dan minuman), dan jasa. Produk yang dihasilkan meliputi es cream pare, jelly pare, kripik pare, krupuk pare, es campur jelly, sosis dan galantin ayam, tahu bakso bakar, pemasaran costum dan pembuatan berbagai macam atribut dari bahan kain sablon atau bordir.

Program ini sangat diminati oleh mahasiswa dan efektif untuk mengembangkan minat wirausaha oleh karena itu tim pelaksana menyarankan agar Dikti melanjutkan vasilitasinya pada tahun berikutnya. Tenant yang sudah memulai usaha agar terus mengembangkannya dengan menerapkan sebanyak mungkin ipteks dan senantiasa berinovasi agar produk yang dihasilkan memiliki daya saing tinggi di pasaran sehingga secara bertahap dapat menjadi wirausaha mandiri. Sedangkan tenant yang belum menjadi wirausaha hendaknya terus mengembangkan diri dengan lebih aktif mengikuti kegiatan-kegiatan berkaitan dengan kewirausahaan agar memiliki jiwa dan semangat serta kemampuan enterpreneurship sehingga pada saatnya dapat menjadi enterpreneur mandiri.

DAFTAR PUSTAKA

Anomin. 2012. *Panduan Program Pengabdian Kepada Masyarakat Edisi IX Tahun 2013*. Jakarta : Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.