

PENDAMPINGAN INKUBATOR BISNIS MELAHIRKAN WIRAUSAHA BARU

Suranto, Eko Setiawan, Totok Budi Santosa

Pusat Studi Inkubator dan Wirausaha Bisnis – Dosen Teknik Industri UMS

Pusat Studi Logistis dan Optimisasi Industri – Dosen Teknik Industri UMS

Dosen Fisioterapi Fakultas Ilmu Kesehatan UMS

Email: sur185@ums.ac.id

Abstrak

Program pendampingan kewirausahaan yang dikembangkan melalui IPTEK Bagi Kewirausahaan (IbK) di Universitas Muhammadiyah Surakarta memberikan masukan dan manfaat yang sangat berguna bagi peningkatan wirausaha mahasiswa. Tujuan kegiatan ini untuk mengimplementasikan peran IPTEKS bagi kewirausahaan (I_bK) di kampus dalam rangka menciptakan calon wirausaha baru bagi mahasiswa atau alumni. Manfaat kegiatan IbK sangat besar bagi peningkatan mental wirausaha, peningkatan ekonomi, omset dan kesejahteraan tenant. Metode kegiatan IbK meliputi: (a) pengembangan bakat tenant, (b) pembekalan hard dan soft skill tenant, (c) peningkatan dan pemberdayaan wirausaha tenant, (d) penambahan modal tenant untuk lebih tangguh dan mandiri. Jumlah tenant 20 tenant setiap tahun dan terbukti memiliki usaha mandiri. Metode pendampingan menggunakan project based learning dan participatory rural appraisal, dan omset bulanan tertinggi sekitar 120 juta dengan omset minimal sekitar 2 juta/bulan. Keuntungan usaha minimal 20%-50% dari omset, tergantung jenis usahanya. Pelaksanaan kegiatan melalui pembelajaran, pelatihan dan pemberdayaan menggunakan metode Project Based Learning (PBL) yang memuat model pendampingan dan pemberdayaan: doing, empowering, facilitating dan evaluating. Model Participatory Rural Appraisal (PRA) berbasis partisipatif, penggalan potensi/bakat untuk menghasilkan dan mendapatkan calon wirausaha baru sesuai bakatnya. Peserta adalah mahasiswa PKMK, mahasiswa perintis usaha baru (start-up) dan alumni yang tertarik dalam bidang usaha. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan cara pelatihan, pemagangan, pemberdayaan, pendampingan selama delapan bulan. Pelaksanaan pendampingan IbK bekerjasama dan bersinergi dengan lembaga-lembaga socialpreneur yang menjadi kolega Universitas Muhammadiyah Surakarta yang memiliki kompetensi dibidangnya, (a) Sekolah Vokasi, mendukung peralatan berbasis teknologi pelatihan pembelajaran dan tempat pelatihan (b) LazisMu, mendukung keuangan dalam pelaksanaan pendampingan (c) Talents Center, mendukung pelaksanaan penggalan potensi entrepreneur berbasis bakat, (d) Himpunan Pengusaha Muda (HIPMI) Sragen, (e) Indonesian Islamic Business Forum (IIBF) Solo, (f) Praktisi sesuai bidangnya. Peserta IbK meliputi usaha: bidang batik, bidang souvenir/merchandise, peternakan, advertising & IT, aneka olahan lele, olahan jamur, dan herbal. Hasil kegiatan IbK telah di desiminasikan pada koran, seminar dan online. Produk-produk hasil IbK dijual dalam ruang penjualan UMS baik online dan offline.

Kata kunci: Omset, Pendampingan, Socialpreneur, Tinggi, Wirausaha

1. 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 (Muhtadi, 2016)

Terdapat jumlah pengangguran tersebut, termasuk lulusan perguruan tinggi dikarenakan berbagai faktor, diantaranya: (1) Sistem pembelajaran yang diterapkan di perguruan tinggi masih terfokus pada bagaimana menyiapkan para mahasiswa lebih cepat lulus dan mendapatkan pekerjaan, bukan lulusan yang siap menciptakan pekerjaan (job seekers) daripada membuka lapangan (job creators); (2) Masalah link and match antara lulusan perguruan tinggi dengan dunia kerja belum terbangun dengan baik, terdapat lulusan perguruan tinggi masih dianggap kurang sesuai dengan kebutuhan dunia kerja, terutama Dunia Usaha dan Dunia Industri (DUDI); (3) Terdapat pembinaan potensi mahasiswa selama di kampus lebih dominan mengembangkan aspek kognitif dan kecenderungan mahasiswa dalam kegiatan ekstra kampusnya lebih terfokus kepada hal-hal bidang politik daripada hal-hal bidang ekonomi atau kewirausahaan; (4) Dari sisi demand tenaga kerja, dunia usaha dan industri sebagai end user, daya serapnya hanya mencapai 10% sampai 15% lulusan, sehingga setiap tahun terjadi peningkatan jumlah angkatan kerja yang kurang terserap secara maksimal.

Berdasar hasil observasi permasalahan yang dihadapi oleh mahasiswa, alumni dan kader Muhammadiyah dalam pengembangan wirausaha adalah (a) Persoalan pengetahuan dan pemahaman mahasiswa terhadap kewirausahaan mahasiswa dan alumni masih sangat minim, (b) Kualitas dan ketrampilan mandiri mahasiswa dan alumni UMS, masih belum relevan dengan kebutuhan dari industri atau mitra institusi yang membutuhkan, sehingga pembekalan wirausaha sangatlah penting, (c) Tingkat persaingan calon tenaga kerja semakin ketat, sehingga hanya kualitas lulusan yang unggul yang berhasil memasuki dunia kerja, (d) Pengembangan potensi dan peluang pengembangan kewirausahaan berbasis bakat mahasiswa, belum dilakukan di UMS, (e) Inkubator wirausaha sebagai wadah untuk menjembatani mahasiswa dan alumni dalam karir di bidang wirausaha belum dapat bekerja secara maksimal, (f) Program wirausaha, modal wirausaha, dan metode pengembangan wirausaha serta networking (pemasaran) produk dari mahasiswa belum terkoordinir secara optimal (Faire. 1973); (g) Produk-produk dari tenant yang dihasilkan sejauh ini sebenarnya memiliki keunggulan, pada: (1) unggul dalam desain maupun dalam hasil akhir produknya, (2) harga cukup terjangkau dan bersaing dipasar, (3) layanan yang baik tetapi pemasaran belum maksimal (Fayolle.,Alain. 2006); (h) Sejauh ini jenis usaha yang dijalani oleh mahasiswa, taraf biaya yang masih kecil, seperti usaha membuat e-commerce, jual beli pulsa elektrik, service komputer, les privat, penjualan produk secara on line, internet marketing. Maka program IbK diharapkan mampu menjadi solusi untuk membangun, mendukung dan memberdayakan program wirausaha yang dimiliki oleh Inkubator Wirausaha Bisnis (Inwabi) UMS.

2. METODE

Kegiatan ini menggunakan metode PBL dan PRA dengan pelaksanaan teknis dengan tahapan: rekrutmen, pelatihan, pemberdayaan, pendampingan, evaluasi hasil dari para peserta (tenant). Lebih detail sebagai berikut:

1. Tahap I, yaitu kegiatan tahap pertama ini adalah: rekrutmen peserta, verifikasi data usaha peserta (tenant) mahasiswa/alumni UMS untuk mengikuti program IbK, peserta pendaftar 69 orang calon tenant, dilakukan oleh Tim IbK,
2. Tahap II, kegiatan tahapan kedua memberikan sosialisasi kepada peserta yang diterima menjadi calon tenant. Pengarahan dan masukan serta target dalam program IbK 2017, dilakukan oleh Tim IbK;
3. Tahap III, memberikan pemahaman, *mindset* wirausaha berbasis bakat/potensi, melalui motivasi dan 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 akan menghasilkan 4E (*enjoy*/gembira, *easy*/mudah, *excellent*/unggul, *earn*/produktif), dilakukan Dr. Suranto. MM;
4. Tahap IV, tahap keempat setiap peserta pada awalnya mempresentasikan rencana usaha yang akan dilakukan, menganalisis melalui SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, Treath*), membuat company profil, Analisis Business Canvas serta analisis permasalahan yang akan dihadapi (Moerdianto, 2010) (Formica.,2010). Tahapan ini membutuhkan keterampilan manajemen

- (pengelolaan usaha) melalui *real business plan*. Pendamping memberikan *training* motivasi dan pengetahuan bisnis serta *coaching* teknis memulai bisnis. Pembinaan oleh Lembaga Asosiasi pengusaha *Talent Center Indonesia*, IIBF Solo dan HIPMI Sragen, bagi yang mendalami usaha tertentu agar mampu *learning by doing* terutama menyusun rencana bisnis, pemasaran produk, dll. Pemateri Ir. M. Musrofi. Drs Wasono Nurhadi dan Budiono Rahmadi. SE;
5. Tahap V, berdasarkan SWOT analisis dan Business Canvas, dipaparkan oleh setiap calon pengusaha dipaparkan, didampingi supaya usaha berjalan lebih lancar, ditambah materi *online shop marketing internet*, penyelesaian kesulitan cara menjual produknya. Evaluasi analisis bisnis dilakukan Ir. M. Musrofi dari Talent Center Indonesia.
 6. Tahap VI, setelah tenant memiliki produk baik produk sendiri, atau reseller maka dilakukan pelatihan *online shop marketing*, evaluasi dan pendampingan di setiap usaha tenant, setiap peserta memiliki produk yang dijual baik *on* maupun *offline*. Juga pelatihan tentang *packaging*, pelatihan *design*, pelatihan penjualan produk, konsultasi tentang permasalahan produk, pelatihan *public speaking*, pelatihan *hypno selling*, pelatihan pemasaran *on line* dan *off line* (Suherman, 2008). Pemateri Gus Har. S.Kom , Arnold Meka. S.Sos dan Dr. Suranto. MM
 7. Tahap VII, tahap ke-tujuh digunakan untuk evaluasi, pendampingan lapangan, monitoring, observasi lapangan serta perilaku atau kecenderungan tenant dilihat dari penjualan, permasalahan yang dihadapi serta perkembangan *trend omsetnya* (Suranto, 2012). Hal ini dilakukan selama 2 bulan, yaitu Juni dan Juli dan dilaporkan setiap dua minggu sekali. Peserta juga membuat komentar, catatan dan hasil akhir kegiatan yang telah dilaksanakan. Evaluator dalam kegiatan ini Mustofa Kamal ST.MPd dan Dr. Suranto MM, Eko Setiawan. PhD, Ketua Pusat Studi UMS Dr. Nurgiyatna. MT.
 8. Tahap VIII, kegiatan evaluasi dilaksanakan mulai dari membuat *real business plan (doing)*, memulai dan menjalankan usaha miliknya (*empowering*), pendampingan usaha (*facilitating*) dan motivasi sukses wirausaha (*evaluating*) (Zimmerer, 1996). Kegiatan IbK juga memiliki wadah atau komunitas dalam grup WA, bertujuan untuk saling tukar pendapat, saling sharing, saling mengutarakan kemajuan bisnis yang dihadapi dan solusi jika ada kendala. Grup WA ini sangat baik untuk memonitor perkembangan usaha dan kegiatan ini masuk dalam web.inwabi.UMS (inkubator wirausaha dan bisnis UMS). Koordinator Mustofa Kamal. ST. MPd dan Totok Budi Santosa. MPH.
 9. Tahap IX, tahap ke-sembilan Tim IbK melakukan kunjungan ke tempat tenant. Evaluasi dan pendampingan dilakukan saat awal mengikuti pelatihan *online shop* dan setelah mengikuti kegiatan *online shop* bagi yang memilih jalur *re-seller* dan mengamati serta memberikan pendampingan bagi yang melakukan produksi *handmade* sendiri. Kegiatan ini dilakukan oleh Tim IbK selama 1 bulan.
 10. Tahap X, tahap ke-sepuluh semua tenant angkatan pertama (2016) dan angkatan kedua (2017) diundang untuk sharing, temu alumni dan temu para usaha muda, dalam acara Halal bi Halal dan peningkatan usaha, bersama tenant IbK pertama dan IbK kedua. Disampaikan Ustadz Abu Bakry Royani. MSi dan Motivator Bisnis Erwind. SPet. MP, juga Budiono Rahmadi. SE
 11. Tahap XI, tahap ke-sebelas tenant yang dianggap lemah mendapatkan dana untuk peningkatan usaha dan penambahan modal agar usaha semakin lancar. Dilakukan oleh Tim IbK, Mustofa Kamal ST. MPd dan Dr Suranto. MM
 12. Tahap XII, tahap ke-dua belas tenant mendapatkan monev baik bidang usaha dan bidang keuangan. Perkembangan usaha yang dilakukan dan pengembalian modal keuangan agar keuangan yang diperbantukan bisa digulirkan bagi calon pengusaha muda atau tenant berikutnya. Untuk pelunasan atau pengembalian keuangan bagi angkatan pertama 2016. Dilanjutkan promosi dan sosialisasi ruang penjualan milik IbK di UMS, dilakukan ketua Pusat Studi Inkubator Wirausaha Bisnis Dr. Nurgiyatna dan Tim IbK serta di hadiri tenant angkatan pertama dan kedua. Beberapa contoh kegiatan penjualan tenant ditunjukkan dalam gambar-1 sampai gambar-3



Gambar 1. Penjualan speaker murotal alquran (omset 100juta/bulan)



Gambar 2 Penjualan Susu Kambing Begifa (omset 50juta/bulan)



Gambar 3. Produksi getuk lawu (omset 6juta/bulan)

3. PEMBAHASAN

Melalui kegiatan IbK ini, telah dicapai beberapa keuntungan bagi tenant, yaitu (a) peserta mendapatkan materi tentang meraih sukses wirausaha berbasis bakat/potensi, sehingga akan mendapatkan 4E (*enjoy, easy, excellent, earn*). Karena wirausaha berbasis bakat akan tahan lama dibanding dengan wirausaha berbasis *trend* atau lingkungan; (b) peserta telah mendapatkan contoh nyata berwirausaha melalui penjualan produk yang dikelolanya.

Kegiatan memasarkan produk melalui teknologi, baik sosial media online shop internet marketing, manajemen retail dan manajemen franchise; peserta sejauh ini merasa puas dengan kegiatan IbK, omset penjualan mengalami kenaikan, dengan omset terendah 1 juta/bulan dan tertinggi 120 juta/bulan. Program inkubator juga memiliki toko atau display sebagai tempat penjualan sendiri di UMS. Hasil inkubator juga diseminasi melalui publikasi di koran/majalah, seminar nasional dan jurnal internasional

Kegiatan IbK yang telah dilaksanakan sejauh ini, terbukti memiliki manfaat besar dan sangat berguna dalam menumbuhkan semangat wirausaha, menumbuhkan wirausaha baru (start-up) dan meningkatkan mental kepercayaan diri wirausaha mahasiswa. Rencana ke depan program IbK telah berhasil melahirkan wirausaha baru yang mandiri maka program pokok yang dilakukan

membina calon wirausaha baru dalam: (a) penjualan melalui online shop internet marketing, (b) penambahan modal usaha untuk pengembangan usaha, diversifikasi produk agar semakin lancar dan penambahan modal pembelian alat-alat produksi, (c) selalu update informasi dengan peserta IbK melalui telepon, Whatsapp, dan web IbK UMS dengan laman IbK (inwabi; inwabi.lppm.ums.ac.id) dan melaksanakan pengembangan kerjasama (networking) yang luas baik peserta maupun masyarakat melalui hubungan dagang atau pemasaran.

4. PENUTUP

4.1 Kesimpulan

1. Kegiatan IbK yang dijalankan program Inkubator melalui konsep *Doing* (tindakan langsung wirausaha), *Empowering* (pemberdayaan langsung peserta), *facilitating* (memfasilitasi peserta untuk usaha), dan *Evaluating* (mengevaluasi kegiatan yang telah dijalankan oleh peserta), melalui rincian pendampingan selama 8 bulan, motivasi dan pemetaan 2 bulan, pendampingan kelas online shop 1 bulan, pendampingan produksi 3 bulan dan *monitoring* lapangan dan penjualan selama 2 bulan telah memberikan hasil tenant mandiri sebanyak 20 mandiri dengan rincian 15 orang mahasiswa berpendapatan tinggi (diatas 20juta/bulan) dan 5 orang berpendapatan rendah (sekitar 2juta/bulan) dan mampu membangun mental dan semangat usaha tenant mandiri
2. Melalui IbK muncul calon pengusaha muda dari mahasiswa maupun alumni UMS yang bergabung dalam IbK, jumlah pendaftar/peserta (tenant) cukup antusias.
3. Pendampingan difokuskan pada proses pengembangan usaha, online shop marketing, pendanaan dan pelatihan manajemen *retail* dan *franchise* untuk meningkatkan kemampuan pengembangan usaha
4. Peran teknologi sosial media yang dikenalkan pada tenant mampu memberikan wawasan, pengetahuan, kemanfaatan dan peningkatan *omset* bagi tenant

4.2 Saran

1. Wirausaha sebenarnya tidak harus membutuhkan modal yang besar, wirausaha dapat melakukan dengan menjual produk, baik yang diproduksi sendiri atau produk yang dihasilkan orang lain.
2. Penjualan produk yang dilakukan bisa memanfaatkan *online shop internet marketing* dalam peningkatan pemasaran produk
3. Kegiatan IbK sangat bermanfaat untuk menemukan, membangun dan mencetak calon wirausaha baru di kampus
4. Penjualan produk di UMS tidak hanya dari tenant IbK tetapi dari para pengusaha yang ada di dekat UMS, alumni dan usaha lain yang mendukung jenis produk untuk mengisi toko-toko di UMS

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada LPPM UMS, Ristek Dikti yang membiayai penelitian ini dan memfasilitasi. Team peneliti, peserta inkubator wirausaha di IbK, pusat studi inkubator wirausaha bisnis UMS dan semua pihak yang terlibat semoga menjadi amal ibadah.

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.
- Moerdiyato, 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.
- 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. Zuemm. W. Thomas. Norman M Scarborough. 1996. *Entrepreneurship and new venture formation*. New Jersey : Prentice Hall International Inc