

PENGGALIAN JIWA WIRAUSAHA DI UNIVERSITAS SLAMET RIYADI SURAKARTA

Oleh :

Dorothea Ririn Indriastuti dan Yustina Wuri Wulandari

indriastuti_ririn@yahoo.co.id

yustinawulandari@yahoo.co.id

Universitas Slamet Riyadi Surakarta

ABSTRACT

Entrepreneurship was important study for student in Slamet Riyadi University. One of the mission of Slamet Riyadi University was to become Entrepreneur University and it was be course material in academic curriculum. This artichel shown entrepreneurship activity in Slamet Riyadi University for student in economic, agriculture, food technology and humaniora studies program.

Keywords: *entrepreneurship, academic curriculum*

PENDAHULUAN

Kegiatan kewirausahaan mahasiswa di Universitas Slamet Surakarta secara kelembagaan telah terwadahi dalam satu unit kegiatan mahasiswa yang berdiri dengan SK Rektor sejak tahun 2010. Pendampingan secara kontinu untuk memotivasi kegiatan kewirausahaan mahasiswa telah dilakukan oleh universitas baik melalui bidang Akademik maupun bidang kemahasiswaan. Melalui bidang akademik, materi kewirausahaan telah dimasukan menjadi salah satu Mata Kuliah wajib di Setiap Program Studi. Sedangkan melalui bidang kemahasiswaan, dilakukan pelatihan secara berkala dalam kegiatan kewirausahaan dengan mengundang narasumber yang kompeten di bidangnya.

Kegiatan pendampingan kewirausahaan telah dilakukan baik di tingkat fakultas maupun di tingkat universitas inilah, hampir setiap tahun akademik mahasiswa selalu ada mahasiswa yang meraih dana

program kreatifitas mahasiswa khususnya dalam bidang kewirausahaan baik dari DIKNAS maupun DIKTI. Sampai tahun 2013 ini, Unisri telah meraih dana untuk PKMK 7 kelompok, PKMP 12, PKMM 15, PKMGT 4, dan PKMAI 3.

Dilatarbelakangi keberadaan Program Studi yang beragam maka produk hasil kreativitas mahasiswa PKMK ataupun PKM cukup bervariasi. Sebagai contoh Solo sebagai kota budaya dengan batiknya telah memunculkan ide mahasiswa FKIP melalui program kreatifitas kewirausahaan yaitu puzzle batik. Sedangkan Progdi Teknologi Pangan, tema yang diangkat dalam PKMK atau PKM sering mengangkat tema olahan pangan fungsional. Sebagai contoh PKMK tentang bolu kukus ubi jalar ungu, PKMK pangsit buah, PKMK onde-onde ubi ungu, PKMM susu beras, PKMM olahan bekatul dan lain sebagainya. Sedangkan Progdi Hukum mengangkat tema PKMM tentang sertifikasi

tanah dan ada juga tema PKMM tentang jamkeswan yaitu jaminan kesehatan hewan.

Keunggulan produk *tenant* dalam program IbK cukup kompetitif dan memiliki daya guna di masyarakat. Hal ini karena sumber ide dalam pembuatan produk didasari oleh kajian ilmu dari masing-masing ProgdI, sehingga tema yang dituliskan selalu dinamis. Lebih lanjut dalam pengembangan produk juga didukung dengan laboratorium yang ada.

Universitas telah memfasilitasi kewirausahaan mahasiswa dengan laboratorium kewirausahaan yang dilengkapi dengan akses internet. Laboratorium KWU dapat digunakan oleh semua mahasiswa dari semua Program Studi dan penggunaannya diatur oleh Unit Perlengkapan Universitas. Selain itu juga ada satu unit *bisnis center* yang mewadahi pemasaran produk hasil kreatifitas mahasiswa. Produk yang dijual dalam *bisnis center* cukup variatif, bukan hanya makanan dan minuman tetapi juga hasil pertanian dan juga kerajinan tangan.

Sehubungan dengan upaya pengembangan budaya *knowledge based economy* yang memanfaatkan pengetahuan, pendidikan maupun riset dosen melalui program hibah-hibah DIKTI seperti IbK, IbIKK, dan IbM.. Namun demikian pihak Universitas melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat selalu berupaya untuk memotivasi dosen agar lebih aktif dalam program Penelitian dan Pengabdian Masyarakat, antara lain mengadakan diskusi

ataupun lokakarya dengan mendatangkan narasumber yang kompeten di bidangnya.

Salah satu program dari DIKTI yang memfasilitasi peningkatan kewirausahaan di kampus adalah program IbK. Sesuai dengan misi dalam penyelenggaraan program IbK yaitu memandu Perguruan Tinggi menyelenggarakan unit layanan kewirausahaan yang profesional, mandiri dan berkelanjutan, dan berwawasan *knowledge based economy*, maka **target** yang akan dicapai melalui penyelenggaraan program IbK ini adalah terciptanya wirausaha baru di kalangan mahasiswa dan alumni, yang mandiri dan berbasis Ipteks sesuai dengan bidang ilmunya. Oleh karena itu **luaran** yang diharapkan melalui penyelenggaraan kegiatan IbK ini adalah:

- a. Terbangun motivasi wirausaha yang berkelanjutan di lingkungan kampus yang berbasis produk intelektual mahasiswa
- b. Meningkatkan pemahaman manajemen wirausaha bagi mahasiswa baik dalam organisasi, proses produksi, manajemen keuangan, dan juga kegiatan pemasaran produk
- c. Mahasiswa memiliki kemampuan dan kecakapan dalam merencanakan merencanakan suatu bisnis karena dilengkapi dengan penyusunan studi kelayakan usaha
- d. Terwujud wirausaha baru yaitu mahasiswa dan juga alumni sebagai *tenant*, yang mandiri dan profesional

sehingga memiliki jiwa kompetitif dalam bidang kewirausahaan

METODE PELAKSANAAN

Sesuai dengan target dan luaran yang akan dicapai melalui penyelenggaraan kegiatan IbK, maka metode pelaksanaan program adalah sebagai berikut:

a. Rekrutmen *tenant* IbK

Tenant dalam melaksanakan program kegiatan IbK pada Tahun Pertama ini direncanakan 20 *tenant*. Pola rekrutmen *tenant* dilakukan dengan metode seleksi. Pertama, mahasiswa yang telah aktif dalam *bisnis center* di unit kewirausahaan secara otomatis akan menjadi *tenant*. Jumlah mereka yang aktif dalam kegiatan ini ada 5 mahasiswa. Sedangkan 15 *tenant* lainnya, pola rekrutmen menggunakan metode seleksi yaitu *tenant* diambil dari seleksi mahasiswa yang tergabung dalam Program Kreativitas Mahasiswa khususnya PKM-Kewirausahaan ataupun PKM lainnya serta mahasiswa umumnya yang tertarik dan alumni.

Secara teknis tahapan rekrutmen dilakukan melalui sosialisasi program, seleksi administrasi, dan seleksi dengan wawancara. Sosialisasi program, diawali dengan pemberitahuan kepada masing-masing fakultas dan melalui Pimpinan fakultas diharapkan mensosialisasikan kepada mahasiswa dan alumni. Selain itu sosialisasi melalui web unisri

(www.unisri.ac.id). Tahap selanjutnya seleksi administrasi yaitu dengan mengisi berkas yang sudah disediakan oleh Tim pelaksana dan juga mengumpulkan bukti pendukung sebagai persyaratan. Tahap terakhir dalam rekrutmen ini yaitu seleksi wawancara oleh Tim. Selanjutnya berdasarkan hasil tahapan dalam setiap proses seleksi maka dilakukan verifikasi dan akhirnya akan diperoleh jumlah *tenant* sejumlah 20. Dengan ketentuan pokok *tenant* yaitu dari *bisnis center* 5, dari alumni 5, dan 10 dari PKM/mahasiswa

b. Metode pendekatan yang akan diterapkan

Dalam mencapai tujuan program pelaksanaan kegiatan IbK maka metode pendekatan yang diterapkan antara lain: **Pelatihan kewirausahaan.** Pelatihan kewirausahaan dilakukan melalui pertemuan di kelas dengan penjadwalan kegiatan yang terstruktur. Menurut Sherwood (2006), Untuk memulai usaha kita membutuhkan 3M, yaitu Motivasi yang kuat, *Mindset* yang tepat (produktif, kreatif, positif), dan *Make it* yaitu lakukan saja. Oleh karena itu bentuk kegiatan dalam pelatihan kewirausahaan antara lain ceramah, diskusi, tanya jawab dan pendampingan oleh mentor yang kompeten dibidangnya. Tujuan yang diharapkan, setelah selesai tahap ini *tenant* telah mampu menyusun dengan baik dan benar bagaimana merencanakan bisnis dalam kegiatan wirausaha yang

kreatif. Sehingga *bisnis plan* yang direncanakan dapat diaplikasikan sesuai dengan kajian ilmu. Pelatihan kewirausahaan diakhiri dengan presentasi hasil kajian dari masing-masing *tenant* sesuai dengan bidang usaha dan bidang ilmunya. **Magang pada industri.** Magang industri dalam kegiatan ini nantinya disesuaikan dengan kajian topik usaha yang telah direncanakan sesuai dengan *bisnis plan* oleh masing-masing *tenant*. Melalui magang industri ini diharapkan *tenant* akan semakin memahami dalam merencanakan bisnis **Pola pembimbingan.** Pola pembimbingan terhadap *tenant* dalam kegiatan IbK ini disesuaikan dengan tema yang diangkat oleh masing-masing *tenant*. Sesuai dengan bidang kajian dalam program Studi, maka dalam pendampingan kewirausahaan direncanakan akan dibagi dalam berbagai bidang yaitu pengolahan pangan, bidang agroteknologi, industri yang mencakup non pangan dan jasa. Masing-masing *tenant* nantinya akan didampingi oleh mentor yang kompetent di bidangnya. Sehingga diharapkan akan terjadi pembimbingan dan diskusi yang intensif terkait permasalahan yang di hadapi selama fase pembimbingan dalam kegiatan IbK ini. **Pengawasan *tenant*.** Pengawasan *tenant* dilakukan secara langsung oleh mentor masing-masing bidang dan selanjutnya dilaporkan secara menyeluruh kepada Penanggung Jawab

koordinator kegiatan IbK. Untuk memudahkan dalam pengawasan *tenant* peserta dalam kegiatan IbK ini dikelompokkan menjadi 5 bidang kelompok usaha, dengan anggota tiap kelompok 4 *tenant*. Secara keseluruhan untuk menilai indikator keberhasilan setiap fase dalam tahapan kegiatan, maka dilakukan presentasi dan diskusi secara terjadwal dengan mentor dan juga *tenant* serta penanggung jawab kegiatan setiap minggu keempat di akhir bulan. **Teknik pembiayaan usaha *tenant*.** Teknik pembiayaan *tenant* dalam kegiatan IbK ini akan dilakukan dengan sistem investasi modal secara terbuka. Investor yang akan melibatkan diri diatur dengan perjanjian dengan legalitas sesuai AD dan ART yang berlaku di Universitas Slamet Riyadi. Keanggotaan investor dapat berasal dari mentor, *tenant*, atau dapat dimungkinkan adanya *angel investor* atau investor tunggal dari industri ataupun UKM yang tertarik. **Pola pemberian bantuan teknologi.** Pola pemberian bantuan teknologi dalam pengembangan usaha *tenant* disesuaikan dengan kebutuhan *tenant* dan selanjutnya akan diatur sesuai kesepakatan bersama antara investor dengan pihak penyelenggara. Sedangkan untuk bantuan teknologi dalam kegiatan ini diharapkan dapat terus dikembangkan keberlanjutannya. Sebagai contoh dengan pemasaran melalui *webblog* dan juga iklan *face book*, diharapkan dapat terus

dikembangkan keberlanjutannya sehingga mempunyai nilai jual lebih sebagai sarana promosi produk lain. **Metode penyelesaian masalah.** Metode penyelesaian masalah yang terjadi dalam kegiatan ini akan diselesaikan dengan musyawarah mufakat dan juga dengan kekeluargaan melibatkan semua pihak, serta sesuai taat asas peraturan perundangan yang berlaku. Oleh karena itu dalam kegiatan IbK ini terdapat Tim yang nantinya bertugas untuk pengawasan terhadap sengketa yang terjadi.

Jejaring kerjasama

IbK yang diselenggarakan Perguruan Tinggi merupakan suatu unit layanan kewirausahaan yang profesional, mandiri dan berkelanjutan, dan berwawasan *knowledge based economy*. Dengan terciptanya wirausaha baru di kalangan mahasiswa dan alumni, yang berbasis Ipteks sesuai dengan bidang keilmunya, hal ini merupakan potensi untuk kolaborasi dengan lembaga sejenis di luar kampus. Lembaga tersebut antara lain dinas disperindag kota Surakarta, Dinas Dispora melalui program Inkubator Bisnis Solo *Technopark*, Dinas Tenaga Kerja, Dinas Pertanian, Dinas Ketahanan Pangan, ataupun Lembaga Swadaya Masyarakat. Prinsip pola kerjasama yang diselenggarakan bersifat hubungan yang saling bersinergis dalam membangun kelembagaan.

c. Persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi kegiatan IbK

Mengacu kepada metode pelaksanaan kegiatan maka dalam kegiatan IbK ini dilaksanakan melalui beberapa tahap, Pertama adalah tahap persiapan yang diawali dari sosialisasi untuk perekrutan *tenant*; Kedua adalah tahap pelaksanaan yang meliputi kegiatan pelatihan kewirusahaan, pelatihan tentang teknologi pengemasan, pelatihan pemasaran secara online, dan mentoring kegiatan; Ketiga tahap evaluasi yang dilakukan sejak dari awal pendampingan yaitu melalui presentasi setiap selesai fase kegiatan ataupun presentasi untuk menarik investor dan juga evaluasi melalui *workshop* dan ekspo produk sehingga hasil produksi dapat dikenalkan kepada mitra dan masyarakat umum.

Dalam membangun keberlanjutan program IbK maka tenant perlu dibekali dengan strategi pemasaran yang tepat. Strategi secara umum merupakan cara untuk mencapai tujuan. Untuk mencapai tujuan itu, maka pertama-tama kita perlu mengetahui di mana kita berada dan apa tujuan yang akan kita capai (Sutojo dan Kleinsteuber, 2002).

d. Jumlah *tenant* yang menjadi wirausaha per tahun dan strategi pengisiannya kembali

Sesuai dengan aturan dalam pelaksanaan kegiatan IbK ini jumlah *tenant* adalah 20 dalam sekali penyelenggaraan. Maka

diharapkan pertahun akan terbangun wirausaha yang jumlahnya sama dengan *tenant*. Sedangkan strategi untuk pengisian kembali *tenant*, mengacu dari metode pelaksanaan Tahun Pertama. Hal yang membedakan dengan tahun ke-2 dan ke-3, yaitu koordinator dari kelompok *tenant* (5 orang) diharapkan sudah mampu menjadi mentor untuk Tahun berikutnya.

- e. Rencana pengembangan unit IbK pada tahun-tahun selanjutnya

Dalam membangun keberlanjutan kegiatan Unit IbK di kampus maka akan diselenggarakan Forum Grup Diskusi secara berkala dari keanggotaan *tenant* dan juga dengan jejaring lembaga yang telah terbentuk. Sehingga kegiatan usaha *tenant* dapat terus dinamis dan tanggap terhadap preferensi konsumen.

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Slamet Riyadi Surakarta dalam satu tahun terakhir ini telah melakukan banyak kegiatan khususnya dalam bidang Kewirausahaan dan Penerapan IPTEKS ke masyarakat. UNISRI telah mendapat kesempatan dan fasilitas melalui hasil kerjasamanya dengan masyarakat dari Kabupaten di sekitar UNISRI, seperti daerah Sukoharjo, Karanganyar, Boyolali dan Klaten.

Dalam melakukan pendampingan dan kegiatan transfer iptek yang diterapkan di masyarakat. Tim pelaksana kegiatan menyesuaikan dengan

kebutuhan wilayah, seperti terwujud dalam kegiatan Sibermas di Sukoharjo, KKN Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat, Uji usaha abon jamur tiram, Program *Buttom up* LIPI. Pengabdian masyarakat dilaksanakan dengan fasilitasi dana mandiri UNISRI, DIKNAS, DIKTI, Jejaring kerjasama dengan PEMDA maupun dana dari LIPI.

Dalam melaksanakan kegiatan penerapan IPTEKS, Tim pengabdian didukung oleh fasilitas pendukung berupa alat transportasi, alat komunikasi, kelengkapan ATK dan akses internet untuk mempermudah pembuatan *web blog*. Selain itu dengan adanya laboratotium pangan, laboratorium multimedia, dan laboratorium inkubator semakin mendukung Tim dalam melakukan pendampingan di lapangan.

- a. Gambarkan Struktur Organisasi

Tim dalam pelaksanaan kegiatan IbK ini sesuai dengan bidang kepakarannya. Tim terdiri ketua yaitu satu orang dosen dari Fakultas Pertanian dengan bidang ilmu Agroteknologi khususnya dalam bidang IT dan dua orang anggota. Satu orang dari Fakultas Teknologi Pertanian dengan bidang ilmu rekayasa pengolahan pangan, dan satu orang dari Fakultas Ekonomi dengan bidang ilmu ekonomi manajemen. Tim telah berpengalaman dalam melakukan berbagai kegiatan pengabdian meliputi pembinaan UKM, pelatihan, konsultasi bisnis, pendampingan UKM,

dan pengembangan wirausaha. Secara lengkap untuk personalia dan juga pembagian tugas dalam Tim dapat dilihat dalam lampiran 1.

b. Fasilitas kewirausahaan Perguruan Tinggi yang akan digunakan sebagai unit layanan IbK

Beberapa fasilitas yang telah disiapkan oleh pihak Universitas untuk pengembangan kegiatan bisnis mahasiswa antara lain sejak tahun 2010 telah memiliki ruang *bisnis center* sehingga mahasiswa bisa memasarkan produk hasil kreativitasnya, fasilitas internet, dan juga ruang diskusi khusus untuk kegiatan kewirausahaan mahasiswa yang dilengkapi dengan multimedia yang memadai.

c. Sumberdaya Institusi (Laboratorium, Jurusan, Fakultas) pendukung kegiatan

Sumberdaya institusi yang mendukung dalam penyelenggaraan kegiatan IbK ini adalah adanya laboratorium di masing-masing Program Studi, antara lain laboratorium Teknologi Pangan yang siap melayani untuk analisis jaminan produk pangan; Laboratorium Multimedia dari Program Studi Komunikasi sehingga dokumentasi kegiatan dapat dilakukan dengan baik; Laboratorium Akuntansi dari Program Studi Akuntansi; Laboratorium di Program Studi Agroteknologi; dan juga Laboratorium Fakultas Hukum yang siap mendampingi bidang layanan hukum baik bagi produsen maupun konsumen.

d. Sumberdaya alat atau fasilitas pendukung kegiatan

Sumberdaya alat dan fasilitas perguruan tinggi sudah memadai untuk mendukung pengembangan keberlanjutan program IbK ini. Fasilitas tersebut antara lain peralatan laboratorium yang dapat digunakan di masing-masing Program Studi, fasilitas telepon, faksimili, fasilitas untuk mobilitas, dan juga internet.

e. Sumber daya akses pasar, relasi bisnis, dan teknologi

Surakarta sebagai kota vokasi dan juga keberadaan solo sebagai kota budaya merupakan sumber daya akses pasar dalam pemasaran produk *tenant*. Selain itu dengan jejaring relasi bisnis yang saling bersinergis maka kendala pemasaran produk *tenant* dapat terpecahkan dengan baik. Adanya sentuhan teknologi dari produk *tenant*, dengan keberadaan laboratorium pendukung dalam kegiatan ini maka akan semakin memberikan kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk yang dipasarkan.

f. Hubungan kerja antara institusi IbK dengan laboratorium pendukung dan dengan lembaga pengabdian kepada masyarakat

Hubungan kerjasama antara institusi IbK dengan laboratorium pendukung dalam kegiatan ini bersifat sinergis. Namun demikian secara administratif untuk pemanfaatan laboratorium dalam

penyelenggaraan kegiatan tetap menyesuaikan dengan aturan administratif yang ada di masing-masing fakultas.

- g. Reputasi lembaga kewirausahaan di luar kampus yang berkolaborasi dengan unit layanan IbK

Salah satu lembaga yang nanti direncanakan akan berkolaborasi dengan unit layanan IbK antara lain Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Surakarta dengan adanya UKM dampingan dari dinas diharapkan dapat berkolaborasi yaitu sebagai tempat magang bagi *tenant* sehingga akan semakin menambah wawasan dalam kegiatan wirausaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Jadwal kegiatan pelaksanaan program IbK dilaksanakan setiap tahun selama tiga tahun berturut-turut dengan pendanaan dari DIKTI dan stimulan Universitas. Peserta yang ikut sebanyak 20 orang terdiri dari mahasiswa dari 6 Fakultas, yaitu:

1. Fakultas Hukum
2. Fakultas Ekonomi
3. Fakultas Ilmu Sosial Politik
4. Fakultas pertanian
5. Fakultas Teknologi Pangan
6. Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Adapun materi pelatihan yang diberikan meliputi:

1. Pelatihan Kewirausahaan
2. Pelatihan Desain Kemasan
3. Pelatihan Pemasaran melalui Web Blog
4. Pelatihan Pemasaran melalui Iklan Facebook
5. Mentoring
6. Expo Produk
7. Workshop dan Pameran Produk
8. Magang di perusahaan dan UKM

Materi pelatihan diberikan di kampus UNISRI dengan menghadirkan dosen-dosen di UNISRI dan praktisi yang sudah memiliki usaha sendiri seperti pemilik Gulai Kepala Ikan Pak Agus, Pengelola Susu ShiJack, Pemilik Usaha Batik dan Lurik di Klaten. Pelatihan diberikan selama 8 bulan dan diikuti semua peserta pelatihan dengan baik dan lancar. Pada akhir pelatihan terbentuk 5 mahasiswa tenant yang telah memulai merintis usaha dan diberi pinjaman bantuan dana pengembangan sebagai modal awal usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Sherwood. 2006. *Innovation and Creativity*. Jakarta: Elex Media
- Sutejo, S dan F. Kleinsteuber. 2002. *Strategi Pemasaran*. Jakarta: PT Damar Mulia Pustaka
- Tim Teknopreneurship. 2009. *Pengantar Teknopreneurship*. Surabaya: ITS Press