
STRATEGI MELAHIRKAN MAHASISWA PENGUSAHA PEMULA (STUDI KASUS MAHASISWA UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA)

Jaharuddin¹, Irfan Purnawan², Rully Mujiastuti³, Meri Prasetyawati⁴,
Rahmita Nurul Muthmainnah⁵

¹Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl. KH. Ahmad Dahlan, Jakarta Selatan, 15419, Indonesia.

^{2,3,4}Dosen Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl. KH. Ahmad Dahlan, Jakarta Selatan, 15419, Indonesia.

⁵Dosen Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Jakarta, Jl. KH. Ahmad Dahlan, Jakarta Selatan, 15419, Indonesia.

email : jaharuddin@umj.ac.id

Abstrak

Para pemuda bergerak memulai bisnis melalui program kewirausahaan yang diprakarsai oleh berbagai institusi sehingga meningkatkan kesadaran generasi milenial untuk berwirausaha bahkan sebagian telah memulai bisnis permulaan (*startup business*). Tantangan besar adalah bagaimana menjaga semangat bisnis di kalangan milenial tetap menyala dan menyiapkan mahasiswa pengusaha dalam menghadapi berbagai tantangan dalam menjalankan bisnis mereka agar bertahan dan sukses. Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) di Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan (PIBK) Universitas Muhammadiyah Jakarta (UMJ) dapat menjawab tantangan besar tersebut. PPK PIBK UMJ mengumpulkan proposal bisnis mahasiswa, menyeleksi proposal untuk didanai (selanjutnya disebut *tenant*), memberikan pembekalan kepada *tenant* (strategi pemasaran, laporan keuangan, pola pikir wirausaha), memantau omset dan mengevaluasi produktivitas *tenant* setiap tiga bulan sekali, dari Februari 2017 sampai Januari 2018. Sumber pendanaan PPK PIBK UMJ adalah dari Kementerian Riset, teknologi dan Pendidikan Tinggi. Terdapat 85 proposal bisnis dari mahasiswa UMJ. 20 proposal terpilih sebagai *tenant* di PPK PIBK UMJ. Dari 20 *tenant* pada akhir tahun 2018, 5 *tenant* memperoleh omset diatas lima juta rupiah perbulan dengan produktivitas yang berkesinambungan. Lima *tenant* ini disebut usaha rintisan mandiri (*independent startup*). Kesimpulan, PPK PIBK UMJ pada tahun 2018 telah melahirkan lima usaha rintisan mandiri.

Katakunci: Kewirausahaan, usaha rintisan, Mahasiswa Pengusaha, inkubator bisnis, *tenant*, usaha rintisan mandiri.

Abstract

Young people begin his/her entrepreneurial through entrepreneurship programs initiated by various institutions so millennials are increasingly aware of

entrepreneurship, some have even engaged in a startup business. The big challenge is how to keep the business spirit alive among millennials and how to equip these studentpreneur in solving various challenges in their business so they can survive and succeed. Entrepreneurship development program (Program Pengembangan Kewirausahaan/PPK) at Business Incubator and Entrepreneurship Centre (Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan /PIBK) at Universitas Muhammadiyah Jakarta (UMJ) could answer these challenges. PPK PIBK UMJ collected business proposals from students, selected the business proposals for further funding (these are called tenants), provided the tenants with courses (marketing strategy, finance report and mind set entrepreneurship), monitored omzette and evaluated the productivity of tenants every three months from february 2017 until januari 2018. Source of PPK PIBK UMJ were funded by Ministry of Research Technology and Higher Education Republic of Indonesia. There were 85 business proposals from UMJ students. 20 proposals were selected as tenants in PPK PIBK UMJ. Of the 20 tenants at the end of 2018, 5 tenants achieved omzette over 5 million IDRs per months with continuous productivity. These 5 tenants were considered as independent startups. In conclusion, PPK PIBK UMJ in 2018 yield 5 independent startups.

Keywords: Entrepreneurship, startup business, student preneur, business incubator, tenants, independent startups

PENDAHULUAN

Pesatnya perkembangan teknologi dan persaingan usaha pada era sekarang ini, semakin tampak dan terbuka. Seseorang yang memutuskan untuk tidak bekerja pada orang lain dan memilih untuk membuka usahanya sendiri, tidaklah dapat langsung dikatakan dia telah menjadi seorang enterpreneur. Ada perbedaan antara seorang pedagang dengan enterpreneur. Bagi seorang pedagang, akan merasa cukup jika produknya terjual, dapat mencukupi kehidupan diri dan keluarganya, pola pengembangan usahanya stagnan dan tidak banyak perubahan dari waktu ke waktu. Sementara seorang enterpreneur harus memiliki pondasi pertumbuhan yang kuat, berpikir kreatif dan inovatif, berpikir tentang sesuatu yang baru dan menerapkan sesuatu yang baru serta berani mengambil peluang yang ada, tidak hanya untuk jangka waktu saat

ini tetapi hingga tahun-tahun mendatang. (Rhenald Kasali, 2010)

Zaman terus berubah, tantangan setiap zaman juga berubah, banyak kalangan muda yang tergerak untuk memulai usaha, program-program kewirausahaan digagas oleh berbagai instansi, informasi kewirausahaan semakin banyak, peluang-peluang pelatihan dan pengembangan kewirausahaan juga banyak, jadilah generasi milenial yang semakin *aware* tentang kewirausahaan, sebagiannya bahkan sudah melangkah dengan memulai usaha baru. Tantangan selanjutnya adalah bagaimana menjaga semangat membuka usaha di kalangan milenial tetap menyala dan siap menghadapi berbagai tantangan dalam menjalankan usahanya, sehingga bertahan dan sukses.

Universitas Muhammadiyah Jakarta telah berdiri sejak 18 November 1955. Saat ini memiliki 9

fakultas dan 45 program studi dengan lebih 21.000 mahasiswa aktif. Telah meluluskan lebih dari 35.000 mahasiswa, yang mengabdikan di berbagai sektor. Universitas Muhammadiyah Jakarta merupakan salah satu perguruan tinggi yang mempunyai beberapa unit usaha seperti Koperasi karyawan, kantin di semua fakultas dan juga berbagai unit bisnis di tingkat fakultas dan program studi.

Universitas Muhammadiyah Jakarta, menyiapkan diri untuk menjawab persoalan zaman yang terus berubah, salah satunya adalah disiapkannya gedung empat lantai yang sangat megah sebagai pusat bisnis di Universitas Muhammadiyah Jakarta, gedung yang megah ini diharapkan menjadi pusat pengembangan bisnis dan Kewirausahaan di Universitas Muhammadiyah Jakarta. Juga telah disiapkan lembaga Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan (PIBK) di tingkat Universitas yang akan menjadi *trigger* dan katalisator tumbuh suburnya Kewirausahaan di Universitas Muhammadiyah Jakarta.



Gambar 1. Gedung Business Centre UMJ

Di gedung ini pula kantor dan aktivitas Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan (PIBK) UMJ dijalankan, kantor PIBK UMJ di

fasilitasi antara lain fasilitas meja dan kursi untuk diskusi, satu perangkat komputer lengkap dengan jaringan wifi dan printer, *filling cabinet* untuk tempat penyimpanan arsip/data kegiatan, dan lain-lain. Untuk pelaksanaan kegiatan secara menyeluruh, Universitas Muhammadiyah Jakarta juga mempunyai auditorium pertemuan dan kelas-kelas yang dapat digunakan untuk mendukung program kegiatan PIBK ini.

Pelaksanaan PIBK akan bersinergi dengan unit kelembagaan yang terkait melalui hubungan kerjasama, baik di tingkat Program Studi, Fakultas maupun di tingkat Universitas. Tim pelaksana program PIBK berkoordinasi dengan wakil rektor III Universitas Muhammadiyah Jakarta untuk menyelenggarakan program PIBK. Pelaksanaan PIBK juga akan berkolaborasi dengan beberapa lembaga kewirausahaan baik lembaga kewirausahaan yang diasuh oleh Perguruan Tinggi lain, juga pengelola program Program Wirausaha Mandiri (PWM) di Kopertis wilayah III DKI Jakarta, maupun dengan lembaga kewirausahaan lain yang ada diluar kampus, seperti OK OCE dan Program Kewirausahaan Terpadu (PKT) Pemda DKI. Hubungan kerjasama juga akan dijalin dengan pihak ketiga, misalnya dengan para alumni yang banyak menjadi pengusaha, Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP), Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM), serta instansi lain yang memungkinkan untuk mendukung pelaksanaan program PIBK UMJ.

Tim pelaksana program PIBK berasal dari semua Fakultas yang ada di kampus Universitas Muhammadiyah Jakarta. Keberagaman latar belakang akan menciptakan relevansi *skill* yang luas dan sinergi dari tim yang menyeluruh dalam mengkaji berbagai aspek kajian. Hal ini terlihat dari semakin banyaknya mahasiswa yang ikut aktif dalam pelaksanaan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM), setiap tahun ratusan proposal dikirim ke dikti, untuk diikutkan kompetisi mendapatkan hibah PKM. Setiap tahunnya, ada proposal yang memenangkan kompetisi tersebut. Sebagai contoh pada tahun 2016/2017 ada 20 proposal PKM yang menjadi pemenang, hal tersebut seperti terlihat pada tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Jumlah Penerima Hibah PKM di Universitas Muhammadiyah Jakarta

Jenis/ Tahun	2012 /201	2013 /201	2014 /201	2015 /201	2016 /201	2017/ 2018
	3	4	5	6	7	
PKM K	1	2	2	-	1	
PKM M	-	1	-	1	4	
PKM P	8	5	-	7	15	
PKM KC	1	5	-	1	-	
PKM GT	-	-	-	-	-	
PKM T	-	-	-	-	-	
PKM AI	-	-	-	-	-	
Jumlah	10	13	2	9	20	

Sumber: data diolah dari pkm.umj.ac.id

Jauh sebelum program PKM pun, di Universitas Muhammadiyah Jakarta, sudah ada aktivitas kewirausahaan seperti Seminar, Workshop, Temu Pengusaha Alumni,

bazar, expo, kompetisi rencana bisnis, kunjungan ke mitra bisnis, motivasi bisnis, dan berbagai kegiatan lainnya. Apalagi UMJ sebagai kampus islam mempunyai etos wirausaha yang mengakar dalam diri kader-kader muhammadiyah.

Etos kewirausahaan harus selalu ditumbuh kembangkan, dijaga, dirawat dan dibina, hingga bermanfaat besar bagi masyarakat. Melalui Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) Kementerian Riset, Teknologi Dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia, di Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan (PIBK) Universitas Muhammadiyah Jakarta ini, telah dilakukan berbagai upaya untuk menumbuhkembangkan kewirausahaan di lingkungan kampus.

Strategi melahirkan pengusaha pemula dikalangan mahasiswa

Pada bulan November 2010 telah dilaksanakan sebuah Forum Kewirausahaan Dunia ke-3 di Lyon Perancis, yang menghasilkan beberapa rekomendasi berjudul "*Shaping The World of 2050*" : *The Entrepreneurial Impact*. Rekomendasi yang dihasilkan di antaranya :

1. Percepatan pengembangan perusahaan secara inovatif dan *hight growth*
Langkah yang dilakukan untuk mendorong tumbuhnya kewirausahaan global adalah dengan meningkatkan intensitas temu wirausaha sukses tingkat dunia, berbagi pengalaman, pengembangan jejaring global sebagai *incubator growth* dan temu bisnis perusahaan multinasional dengan wirausaha baru.

2. Kewirausahaan dengan “ Base of the Pyramid (BoP)”

Melalui perubahan mindset pada warga miskin, dukungan kebijakan pemerintah yang kondusif serta menciptakan *incubator business* melalui BoP, juga menjadi langkah menumbuhkembangkan kewirausahaan.

3. Promosi lingkungan yang dapat mendorong kewirausahaan di daerah

Kewirausahaan dapat ditingkatkan di daerah, melalui pengembangan kerja sama riset dengan berbagai pihak terkait, menjadikan kepala daerah sebagai penggerak utama kewirausahaan di daerah dan mengangkat dutanya.

4. Edukasi wirausaha dunia.

Edukasi dilakukan dengan merancang sebuah sistem akreditasi dan metode pengajaran kewirausahaan yang sesuai kebutuhan sehingga dapat mempercepat terciptanya wawasan kewirausahaan, untuk mendorong kreativitas dan keberanian mengambil risiko, sehingga dapat tercipta penghargaan terhadap kewirausahaan baik dari segi sosial maupun ekonomi oleh semua pihak. (Subachtiar, 2013)

RhenaId Kasali, seorang konsultan bisnis menyarankan untuk melakukan *keep it small and simple* (KISS) untuk suatu usaha baru. Sehingga, untuk memulai usaha, dapat dilakukan sesuai dengan kompetensi bidang keilmuan yang ditekuni. Tidaklah harus dengan

modal besar, lokasi strategis, karyawan banyak maupun layanan yang beragam, namun dapat dilakukan bahkan tanpa modal, yaitu dengan usaha jasa dari kompetensi ilmu pengetahuan dan teknologi yang dimiliki. Hal ini menjadi sangat penting, karena peran kampus sebagai lembaga yang menghasilkan sumber daya manusia dengan keilmuan, keterampilan, idealisme dan penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi (Teddy Oswari, 2015).

Menurut Bambang Banu Siswoyo (2009), Model Program Mahasiswa Wirausaha seperti gambar berikut ini :



Gambar 2. Model Program Mahasiswa Wirausaha

Sumber: Bambang Banu Siswoyo, 2009

Keterangan:

KKU = Kuliah Kerja Usaha, KAM = Karya Alternatif Mahasiswa, Magang KWU = Magang Kewirausahaan.

Menurut Bambang Banu Siswoyo (2009), dalam proses pengembangan wirausaha mahasiswa dimulai dari :

1. Kuliah Kewirausahaan Secara Terstruktur.
2. Kuliah Kerja Nyata-Usaha.

Beragam keahlian dan pengalaman langsung dalam dunia usaha perlu diberikan kepada mahasiswa sebagai bekalnya menjadi wirausaha baru. Di

antaranya adalah keilmuan dan keterampilan manajemen, adopsi dan adaptasi inovasi teknologi, mengelola keuangan/modal serta keahlian pemasaran.

(3). Klinik Konsultasi Bisnis dan Penempatan Kerja (*Job-Placement Center*) atau KBPK. KBPK menjadi program kegiatan Pusat Konsultasi yang ditujukan kepada alumni Perguruan Tinggi yang memiliki minat menjadi pengusaha baru atau pengusaha mikro dan kecil yang telah berkecimpung dalam dunia usaha. Kegiatan yang dilakukan diantaranya dengan mendidik staf pengajar dengan pengalaman praktis melalui pemberian konsultasi kepada pengusaha kecil dan menengah, membuka akses beragam sumber daya (bahan baku, keuangan, informasi), jaringan kerja serta sinergi antar pengusaha kecil dan menengah. Program ini tidak sepenuhnya berlanjut karena alasan sumber daya manusia yang relatif terbatas.

(4). Magang Kewirausahaan.

Pada Program Magang Kewirausahaan ini, menjadi kegiatan mahasiswa untuk memperoleh pengalaman kerja praktis sebagai karyawan pada usaha kecil dan menengah. Mereka bekerja pada usaha kecil dan menengah tersebut. Dalam pekerjaan tersebut, mahasiswa dapat melakukan identifikasi permasalahan, melakukan analisis serta menyelesaikan permasalahan yang terjadi dalam manajemen, pemasaran, maupun teknologi. Melalui magang kewirausahaan akan tercipta keterkaitan dan kesepadanan (*link and match*) antara Perguruan Tinggi dengan usaha kecil menengah.

Selain itu, Staf pengajar yang menjadi pembimbing mahasiswa memperoleh manfaat pengalaman praktis wirausaha serta memiliki akses kepada kalangan usaha kecil dan menengah.

(5). Karya Alternatif Mahasiswa (KAM).

Melalui kegiatan Karya Alternatif Mahasiswa (KAM), mahasiswa didorong untuk menghasilkan produk yang diperlukan masyarakat berdasarkan keterampilan, ilmu pengetahuan dan teknologi serta pemahaman bisnisnya. KAM bertujuan menghasilkan produk dan pengetahuan tentang bisnis rintisan, yang dilakukan melalui suatu aktivitas keterampilan produktif mahasiswa yang berpola khusus, sebagai bagian integral dari kegiatan intra atau ekstra kurikuler mahasiswa.

(6). Inkubasi Wirausaha Baru.

Inkubasi ini adalah sebuah fasilitas yang dikelola oleh sejumlah staf terbatas yang berisi penawaran paket terpadu dengan biaya terjangkau selama jangka waktu tertentu (2-3 tahun) kepada pengusaha baru atau mahasiswa dan alumni. Paket terpadu yang ditawarkan tersebut meliputi: (a). Sarana fisik atau gedung, serta fasilitas kantor yang dapat dipakai bersama; (b). Kesempatan akses dan pembentukan jaringan usaha (c). Kerja dengan dukungan teknologi dan bisnis: beragam sumberdaya (teknologi, informasi dan bahan baku) (d). keuangan; (e). Pelayanan konsultasi dengan aspek teknologi, manajemen, dan pemasaran; (f). Pembentukan jaringan kerja antar pengusaha; (g).

Pengembangan produk penelitian yang dapat diproduksi secara komersial.

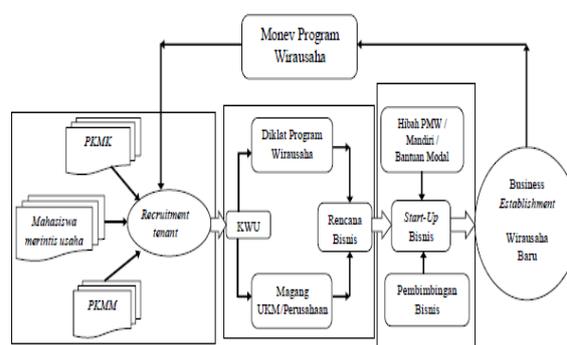
METODE

Metode yang digunakan dalam program pengabdian masyarakat ini adalah menstimulasi keterlibatan aktif mahasiswa, yang awalnya fokus pada kuliah dan "bermain", untuk mau menjadikan aktivitas memulai bisnis saat masih menjadi mahasiswa, mempunyai ide bisnis inovatif, kemudian mahasiswa yang terseleksi dijadikan *tenant*, untuk terus menjalankan usahanya saat yang sama tetap menjadi mahasiswa yang lancar studinya, suatu hari para mahasiswa pebisnis ini menjadi contoh bagi mahasiswa yang lain bahwa menjadi mahasiswa saat yang sama menjalankan bisnis, sangat mungkin dan menguntungkan.

Model Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) di Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan (PIBK) Universitas Muhammadiyah Jakarta.

Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) di Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan Universitas Muhammadiyah Jakarta (PIBK UMJ) adalah sebuah program yang dilaksanakan dalam rangka menemukan konsep wirausaha yang paling tepat untuk mahasiswa baik akademik maupun praktek. Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Jakarta sebagai khalayak sasaran strategis memiliki potensi yang cukup besar dalam mengembangkan potensi kewirausahaannya.

Program PPK di PIBK UMJ ini diawali dengan rekrutmen *tenant* peserta PPK PIBK UMJ meliputi test kewirausahaan, tes kepribadian dan pengalaman kewirausahaan dan wawancara sehingga terpilih 20 *tenant*. Metode yang dilakukan dalam kegiatan ini seperti tergambar dalam model pengembangan wirausaha baru dalam skema berikut ini:



Gambar 3. Skema Model Pengembangan wirausaha baru

Upaya melahirkan wirausaha pemula dikalangan mahasiswa dilakukan melalui Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan (PIBK) UMJ dilakukan dengan tiga (3) tahapan utama berikut ini:

1. Rekrutmen

Pola rekrutmen mahasiswa dilakukan seleksi dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Mahasiswa yang telah mengikuti PKMK dan PKMM serta mahasiswa yang telah menjalankan/merintis usaha baru lebih diutamakan.
- b. Berstatus sebagai mahasiswa aktif pada semester berjalan yang ditunjukkan dengan Kartu Tanda Mahasiswa (KTM) pada semester yang bersangkutan
- c. Memiliki Indeks Prestasi Kumulatif (IPK) minimum 2,75

Pembekalan > Presentasi Proposal > Dinilai
 (soft & hard skill) > Terpilih Tenant



ditunjukkan dengan transkrip hasil studi

Gambar 4. Tahapan Pemilihan Tenant

- d. Menyerahkan surat pernyataan komitmen untuk mengikuti program kewirausahaan (*entrepreneurship*)
- e. Bersedia mengikuti *recruitment test*, yakni tes kewirausahaan (*entrepreneurship test*) dan tes



kepribadian (*personality test*)

- f. Melakukan registrasi ulang program kewirausahaan berdasarkan hasil *recruitment test* bagi 20 mahasiswa yang di lolos

Gambar 5. *Recruitment Test*

Dari 85 proposal ide bisnis yang masuk ke tim PPK PIBK UMJ, terseleksi 20 *tenant* berikut ini:

Tabel 2. *Tenant* yang terseleksi

No	Judul	Nama Pengusul	Ket
1	Airponik	Andri Y, Alif P	FEB
2	Rumah Sablon	Fazri Yuslar	FT
3	Tas Haji Serba Guna	Aprelia Nur Firdausi	FEB
4	Smart Desain	M Risyad	FEB
5	Indah Store	Indah Permata Ilahi	FEB
6	Jangur (Jahe Cangkang Telur)	Syarifah Nur Aisyah, dkk	FT
7	Staples Kancing	Nanda Ayu	FEB
8	Ondel-Ondel Shuttlecock	Achmad Baihaqi, Zaky Pratama Putra	FEB
9	Sambal rasa-rasa	Hana Hanifia	FT
10	Ayam Bengeks	Yulli dan tim	FEB
11	Miniatur Korek Gas	M Hafid D, Abdi Noval dan tim	FEB
12	Jasa Dekorasi Bunga Kering	Dike Parwati dkk (FT)	FT
13	Lele Sangkuriang	Andri Hariyana	FTA N
14	Hotdog Kentang	Ibnu Achmad Sabil	
15	Peacock Feather	Bella Lingga Ramadhan	FISIP
16	Dapur Lamongan	Putri Ariyanti	FISIP
17	DAANS Bimbel	Diroh	FIP
18	BUMMA	Dimny	FH

		Devira	
19	Aroma Nona Cake	Ani Risbekti	FAI
20	Special Event	Lulu Farhan	FAI



Gambar 6. Pembekalan

2. Pembekalan

Pembekalan dilakukan dengan berbagai sarana, diantaranya adalah diklat program wirausaha bisa berbentuk optimalisasi mata kuliah wajib kewirausahaan yang ada disetiap program studi, mata kuliah kewirausahaan diarahkan menghasilkan rencana bisnis berbentuk bisnis model canvas dengan ide kreatif mahasiswa. Ide kreatif mahasiswa diberi masukan, didampingi dan saatnya nanti diberi kesempatan untuk presentasi didepan tim penilai di Pusat Inkubator Bisnis dan kewirausahaan (PIBK) UMJ.

Disamping itu aktivitas bernuansa wirausaha terus dikembangkan, ada dosen yang mengarahkan mahasiswanya mempunyai proyek bisnis melalui mata kuliah, ada bazar yang diadakan oleh BEM, dan berbagai metode yang didukung penuh oleh berbagai pihak. Ide bisnis mahasiswa terus didampingi, sampai pada akhirnya mendapatkan calon *tenant* yang dianggap paling layak untuk dibina dan dimasukkan dalam Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) Kementerian Riset, Teknologi Dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia di Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan (PIBK) UMJ.

3. Pendampingan

Pendampingan dilakukan melalui pembimbingan kepada *tenant* dimulai dengan pelatihan, melakukan magang di usaha mitra, menyusun rencana bisnis hingga realisasi usaha. Dengan adanya interaksi dan komunikasi yang intensif antara *tenant* dengan pembimbing diharapkan menjadi hubungan yang sinergis antara pembimbing dan *tenant*. Jika terdapat permasalahan pada *tenant*, maka dilakukan diskusi untuk mencari solusinya. Unit layanan PPK PIBK UMJ, mewajibkan pertemuan rutin setiap 2 (dua) minggu kepada para *tenant* yang sudah membuka usaha baru dengan tujuan: 1) Membahas masalah usaha serta melakukan pengkajian terhadap pemberian bantuan teknologi untuk usaha baru yang dikelola mahasiswa *tenant* PPK PIBK UMJ, 2) Menyelenggarakan *sharing* pengalaman usaha, dan 3) Melakukan sosialisasi terhadap prospektif usaha, keuangan dan *trend* pasar. Pembimbing dalam kegiatan ini terdiri dari 4 (empat) orang tim pelaksana PPK PIBK UMJ, rekan dosen, pebisnis dan mitra usaha dari unit usaha baru *tenant* peserta PPK PIBK UMJ.

4. Pengawasan *tenant*

Monitoring dan evaluasi aktivitas yang dilakukan *tenant* saat mengikuti program PPK PIBK UMJ menjadi pola pengawasan terhadap *tenant*. Monitoring dilakukan pada setiap tahap kegiatan, dimulai dari kegiatan pelatihan, magang usaha, penyusunan rencana usaha dan realisasi usaha. Laporan refleksi diri harus dibuat oleh *tenant* pada setiap akhir kegiatan untuk mengetahui pengaruh kegiatan yang dilakukan PPK PIBK UMJ terhadap perubahan yang terjadi pada diri *tenant*. Hal ini bertujuan untuk mencapai target yang diharapkan. Apabila terjadi masalah, maka dapat segera diatasi untuk dicarikan penyelesaian masalahnya. Evaluasi bertujuan untuk menilai tingkat keberhasilan dan kinerja yang telah dicapai *tenant* dan tim PPK PIBK UMJ untuk dapat dikembangkan pada tahap berikutnya.



Gambar 7. Monitoring

5. Evaluasi

Monitoring dan evaluasi dilaksanakan oleh pengelola PPK PIBK UMJ, tim pelaksana dan pengusaha mitra. Setiap tahunnya terdapat 20 *tenant* yang dikelola PIBK. Jika pada tahun I ada 5 (lima) orang *tenant* telah menjadi

wirausaha, maka tahun II PPK PIBK UMJ wajib merekrut kembali jumlah *tenant* yang sama, yaitu 5 (lima) orang. Oleh karena itu strategi pengisian kembali agar jumlah *tenant* tetap yaitu 20 orang/tahun adalah sebagai berikut:

- 1) Calon *tenant* sebagai peserta PPK PIBK UMJ harus memenuhi semua persyaratan dan terpilih dari sistem seleksi yang ketat yang dijaring dari calon peserta sebanyak mungkin, sehingga didapatkan peserta yang mempunyai kualitas unggulan dan kompeten sesuai dengan persyaratan yang ditentukan.
- 2) Calon *tenant* tahun II terdiri dari 15 orang *tenant* pada tahun I yang belum mandiri / belum membuat usaha baru dan 5 orang peserta baru hasil seleksi.
- 3) Apabila 15 orang *tenant* program tahun I tidak berhasil melanjutkan program PIBK maka akan diisi oleh *tenant* baru hasil seleksi program tahun II.
- 4) Begitu seterusnya untuk pengisian *tenant* pada tahun ke III



Gambar 8. *Tenant* Terseleksi Untuk tahun pertama lima (5) wirausaha baru dari program PPK PIBK UMJ ini adalah:

Tabel 3. Wirausaha Baru Program Pengembangan Kewirausahaan di PIBK UMJ

No	Nama	Usaha	Omset
1	Hana Hanifia	SAMBARA (Sambal Rasa-Rasa)	Rp 15.000.000 / bulan
2	Syarifa Nur Asiyah	Jangur (Jahe Cangkang Telur)	Rp 3.000.000/ bulan
3	Baihaqi	Ondel-Ondel Shurtlecock	Rp 3.000.000/ bulan
4	Husain dan Yulli	Ayam Bengeks	Rata-Rata Rp 600.000/h ari
5	Andri P	Lele Sangkuriang	Rp 2.500.000/ panen

6. Pengembangan Jejaring

Misi program PPK PIBK UMJ adalah untuk memandu Perguruan Tinggi dalam menyelenggarakan unit layanan kewirausahaan yang profesional, mandiri dan berkelanjutan, serta berwawasan *knowledge based economy*. Sedangkan tujuannya adalah (1) Menemukan konsep wirausaha yang cocok untuk mahasiswa meliputi aspek produksi dan aspek manajemen usaha sehingga tidak mengganggu aktivitas akademik, (2) Terwujudnya sistem pemasaran usaha *tenant* berbasis teknologi dan internet, (3) Menciptakan wirausaha baru yang mandiri, (4) Meningkatkan keterampilan manajemen usaha bagi mahasiswa. Agar pelaksanaan kegiatan PPK PIBK UMJ sesuai dengan misi dan tujuan program, maka program PPK PIBK UMJ harus mandiri dan operasionalnya berkelanjutan. Oleh karena itu pengembangan Unit PPK PIBK UMJ untuk tahun

selanjutnya merupakan unit profit. Pengembangan unit PPK PIBK UMJ adalah sebagai berikut:

- Memberdayakan dan mengembangkan lembaga kewirausahaan yang sudah ada di Universitas Muhammadiyah Jakarta.
- Membentuk unit wirausaha mandiri alumni PIBK dan pembentukan asosiasi wirausaha alumni PIBK.
- Membangun jejaring sesama pelaku kewirausahaan.

Tantangan Pengembangan Kewirausahaan Mahasiswa

Lahirnya Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan (PIBK) di Universitas Muhammadiyah Jakarta, merupakan kombinasi kebutuhan dan keinginan dan peluang yang ada. Sudah saatnya universitas tidak hanya bisa menyiapkan tenaga untuk bekerja, namun saatnya universitas menyiapkan tenaga terdidik yang mempunyai jiwa kewirausahaan yang tinggi, yang kreatif, inovatif, bisa beradaptasi memanfaatkan peluang, dan mengkapitalisasi peluang menjadi usaha yang bermanfaat dan menguntungkan.

Proses pembentukan kepengurusan dilakukan atas inisiatif wakil rektor III, dengan menyaring perwakilan dari kalangan dosen dari semua fakultas di Universitas Muhammadiyah Jakarta. Setelah dibuatkan Surat Keputusan (SK) oleh rektor, maka mulailah berkumpul para dosen ini untuk menjalankan lembaga Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan (PIBK) ini. Sebelum pengurus terbentuk, maka beberapa orang inisiator mengajukan program

pengabdian masyarakat dengan skema Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) dengan Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan (PIBK) sebagai tempat pelaksanaannya. Alhamdulillah proposal PPK tersebut lolos hibah dikti, dan selanjutnya program dijalankan.

Perlu dilakukan penyamaan persepsi diawal terbentuknya pengurus, masing-masing pengurus mempunyai persepsinya masing-masing tentang pelaksanaan program pengembangan kewirausahaan. Ada beberapa model pengembangan wirausaha dikampus, dan PPK PIBK UMJ memilih salah satu diantaranya untuk dijalankan. Idealnya pengurus inti Pusat Inkubator adalah tenaga professional yang mempunyai pendidikan yang cukup dan mempunyai waktu yang cukup untuk mengelola inkubator. Para dosen dengan berbagai tugas pokok dan fungsinya, cukup kerepotan jika diberikan amanah untuk mengelola pusat incubator yang mempunyai tugas mulia dan besar yaitu menumbuh suburkan kewirausahaan berbasis pengetahuan dan teknologi yang bermanfaat bagi masyarakat.

KESIMPULAN DAN SARAN

Untuk tahun pertama program pengembangan Kewirausahaan (PPK) ristekdikti RI di Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan (PIBK) UMJ, dengan menghasilkan 20 *tenant* dari kalangan mahasiswa. Dan menghasilkan 5 wirausaha baru, Ini adalah langkah baru dalam pengembangan usaha di kalangan mahasiswa UMJ. Walaupun penuh

tantangan, dan program ini terus dikembangkan lebih baik ditahun kedua, seperti semakin baik dalam menseleksi calon *tenant*, meningkatkan kualitas pengetahuan dan teknologi dalam setiap ide bisnis mahasiswa, dan melakukan kerjasama dengan berbagai pihak sehingga, semakin baik ide kreatif berbasis teknologi untuk tahun berikutnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian Masyarakat ini didanai oleh hibah Ristek Dikti, tahun anggaran 2018 (tahun 1 dari 3 tahun). Kami tim pengabdian masyarakat Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan (PIBK) Universitas Muhammadiyah Jakarta mengucapkan terima kasih kepada ristek dikti, wakil Rektor III UMJ, dan semua pihak yang membantu pelaksanaan program ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang Banu Siswoyo. 2009. Pengembangan Jiwa Kewirausahaan di kalangan dosen dan mahasiswa. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, Nomor 2 Juli 2009, ISSN: 0853-7283
- Frandy Taqwa Subachtar, 2013, Karakteristik dan perilaku wirausaha mahasiswa pengusaha di Institut Pertanian Bogor, *skripsi Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor*, Bogor

Rhenald Kasali, et all. 2010, Pedoman Kewirausahaan untuk strata 1, *Rumah Perubahan*, Jakarta.

Tedy Oswari, 2005, Membangun Jiwa Kewirausahaan (*Entrepreneurship*). "Menjadi Mahasiswa Pengusaha

(*Entrepreneur Student*) Sebagai Modal Untuk Menjadi Pelaku Usaha Baru" Proceeding. *Seminar Nasional PESAT 2005*, Auditorium Universitas Gunadarma, Jakarta, 23-24 Agustus 2005 ISSN: 11512559.