

MANAJEMEN USAHA DAN KEWIRAUSAHAAN: STRATEGI MENUMBUHKAN MINAT WIRAUSAHA BARU

Endah Andayani, Lilik Sri Hariani, Nurul Ain
Universitas Kanjuruhan Malang
endahandayani_3@yahoo.com

ABSTRAK. Program Ipteks bagi Kewirausahaan di Universitas Kanjuruhan Malang merupakan program untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Meskipun matakuliah kewirausahaan sudah tercantum dalam kurikulum, tetapi hasilnya belum mencapai sasaran yang ditetapkan dan secara konkrit belum mampu mewujudkan wirausaha baru. Tujuan kegiatan ini dibagi menjadi dua bagian. Pertama dilihat dari sisi peserta pelatihan adalah untuk: memberikan pemahaman tentang manajemen usaha dan kewirausahaan, menumbuhkan minat dan motivasi untuk berwirausaha, dan menumbuhkan ide dan peluang berwirausahaan. Kedua dilihat dari sisi pelaksanaan adalah untuk mengetahui respon peserta tentang kualitas pelatihan dan nara sumber/pelaku UMKM. Bentuk kegiatan dilakukan melalui pendidikan yang dilaksanakan secara partisipatif dengan metode transfer ilmu dari tim pengusul, pakar bisnis, dan pemilik UMKM. Sedangkan pelatihan manajemen usaha dan kewirausahaan serta observasi ke beberapa UMKM dilakukan baik di dalam kampus maupun di luar kampus. Peserta pelatihan sebanyak 20 mahasiswa dari berbagai program studi yang telah lulus seleksi. Berdasarkan data yang diperoleh melalui metode angket, diketahui bahwa pemahaman dan minat peserta pelatihan pada katagori sangat tinggi, respon peserta terhadap program dan nara sumber sangat positif, akan tetapi ide kreatif peserta pada katagori cukup rendah. Peserta pelatihan sangat antusias mengikuti program, supaya mampu menumbuhkan ide bisnis yang lebih baik.

Kata Kunci: *Diklat, Manajemen Usaha, Entrepreneurship, minat, wirausaha baru*

PENDAHULUAN

Universitas Kanjuruhan Malang (Unikama) sebagai PT yang berdiri sejak tahun 2005 telah menerapkan mata kuliah Kewirausahaan (*entrepreneurship*) sebagai mata kuliah wajib bagi mahasiswa pada 6 (Enam) Fakultas. LPPM Unikama yang memiliki klasifikasi LPPM pada tingkat Madya dalam renstra penelitian dan pengabdian kepada masyarakat juga telah mengusung konsep kewirausahaan dalam pengembangannya. Dengan diterapkannya mata kuliah Kewirausahaan yang termuat dalam kurikulum, tujuan yang diharapkan dari perkuliahan tersebut adalah mahasiswa menguasai prinsip-prinsip kewirausahaan, teori dasar kewirausahaan, memiliki keterampilan mengelola usaha bisnis, dan menyusun *business plan*. Namun realitas di lapangan, perkembangan kewirausahaan belum menggembirakan untuk mendorong tumbuhnya wirausaha baru. Banyak pembelajaran kewirausahaan pada tataran konsep belum disertai dengan implementasi praktis, sehingga pemahaman dan minat mahasiswa menjadi belum matang, motivasi berwirausahanya menjadi terhambat, dan budaya kewirausahaan mahasiswa belum optimal. Meskipun pada mata kuliah kewirausahaan tiap tengah semester mahasiswa juga mengadakan bazar rutin yang menjual produk-produk hasil olahan sendiri, namun demikian karena kekurangmampuan mahasiswa dalam memiliki keterampilan menghasilkan produk dan kurang memiliki ide mencipta usaha baru, sehingga hasil produk yang dijual tidak menarik dan tidak memiliki ide/sulit untuk menggandeng mitra UMKM yang lain, karena motivasi mahasiswa hanya untuk mendapatkan nilai lulus pada matakuliah tersebut. Inilah yang menjadi keresahan Dosen kewirausahaan dalam upaya untuk membudayakan kewirausahaan di lingkungan kampus.

Berdasarkan analisis di atas, maka kebutuhan untuk membekali mahasiswa untuk memiliki minat untuk mengembangkan kewirausahaan menjadi hal yang penting dan mendesak, supaya lulusan memiliki alternatif peluang kerja yang lebih banyak. Untuk itu perlu direncanakan strategi menunjang minat wirausaha, para mahasiswa dibekali dengan pelatihan, seminar atau workshop yang membahas masalah dunia kewirausahaan dan bisnis agar mahasiswa terbentuk menjadi wirausaha yang tangguh, mandiri dan inovatif yang memiliki sikap selalu berfikir positif, berorientasi jauh ke depan, tidak gentar melihat *competitor* di pasar, memiliki rasa ingin tahu,

penyempurna semangat, kerja keras dan penuh komitmen, serta diupayakan mengembangkan strategi pembelajaran kewirausahaan yang tepat guna dan pengembangan produk sesuai minat peserta. Sesuai dengan pendapat Kotler (2009) bahwa pada tahap pengembangan produk meliputi: *idea generation, idea screening, concept development and testing, marketing strategy development, business analysis, product development, tes marketing, dan commercialization.*

Universitas Kanjuruhan Malang telah memperoleh 19x hibah Dikti dengan jumlah mahasiswa sebanyak 68 yang didanai pada tahun 2013-2015, yaitu 15 hibah PKM, 2 hibah PMW, dan 2 hibah PHBD. Sedangkan pada tahun 2016 mahasiswa Universitas Kanjuruhan Malang hanya memperoleh 2 hibah PKMk dari dikti. Selain mengikuti bazar di Universitas, mahasiswa juga mengikuti pameran nasional yang diselenggarakan oleh Dikti setiap dua tahun sekali. Namun keberlanjutan dan penanganan secara profesional usaha bisnis yang dikelola mahasiswa PKMk, PMW dan mahasiswa yang merintis usaha sering menjadi kegagalan dalam membangun wirausaha baru, sehingga perlu proses yang mapan dalam membangun kapasitas *entrepreneurship* mahasiswa secara sistemik, melalui program ipteks bagi kewirausahaan (IbK) sebagai salah satu strategi memberikan pemahaman dan menumbuhkan minat berwirausaha.

IbK Universitas Kanjuruhan Malang merupakan suatu sistem yang dapat memberikan peran lebih dari sekedar pelatihan manajemen bagi *tenant*, tetapi mampu memotivasi/membangkitkan, membina, dan mengembangkan wirausaha secara berkesinambungan sehingga menjadi wirausaha yang tangguh. Rencana program IbK Universitas Kanjuruhan Malang akan dilaksanakan oleh dosen-dosen yang profesional, mempunyai laboratorium kewirausahaan seperti koperasi mahasiswa, galery investasi, biro perjalanan *tour and travel* dan bekerjasama dengan berbagai mitra untuk pelaksanaan magang. Dengan potensi kepakaran akademik dan keadaan dunia wirausaha seperti ini, Universitas Kanjuruhan Malang siap membangkitkan spirit kewirausahaan di kalangan mahasiswa melalui program Ipteks bagi Kewirausahaan (IbK), sehingga mahasiswa dapat menjadi wirausaha baru, dengan mengembangkan *business plan* guna menangkap peluang-peluang bisnis di sekitar kampus, dan di luar kampus dalam area Kabupaten, Provinsi, Nasional maupun Internasional.

Program IbK di Universitas Kanjuruhan Malang diharapkan dapat: memberikan pemahaman, pelatihan dan praktik berwirausaha, meningkatkan keterampilan manajemen usaha bagi mahasiswa, pengenalan dan observasi bagi usaha mandiri yang sukses, menumbuhkan minat berwirausaha, dan membuka peluang berwirausaha bagi peserta. Target khusus yang ingin dicapai adalah: penumbuhan jiwa dan budaya kewirausahaan di kampus dan peningkatan kemampuan menyusun perencanaan usaha.

METODE PELAKSANAAN

Perekrutan *tenant* IbK diambil dari mahasiswa penerima hibah Dikti yang didanai pada tahun 2013-2016. Siklus rekrutment *tenant* dilakukan secara periodik setiap tahun selama 3 tahun. 20 mahasiswa yang lolos dalam *recruitment test* maka dia berhak untuk menjadi *tenant* IbK. Dari 20 *tenant* yang dilatih dalam program pembentukan jiwa wirausaha yang pada akhir tahun diharapkan dapat dihasilkan minimal 5 mahasiswa wirausaha baru mandiri per tahun yang siap berkompetisi di masyarakat (*business establishment*). Pelaksanaan program akan dilaksanakan secara partisipatif dengan metode transfer ilmu dari tim pengusul dan dinas perindustrian/perusahaan/UKM kepada *tenant* IbK melalui pelatihan dan magang.

Pelaksanaan program akan dilaksanakan secara partisipatif dengan metode transfer ilmu dari tim pengusul dan dinas perindustrian/perusahaan/UKM kepada *tenant* IbK melalui pelatihan, observasi UMKM unggul, dan magang. Untuk menjalankan program maka tim pengusul membagi kegiatan dengan beberapa tahap (berlaku untuk 3 tahun), yaitu:

a) Tahap Persiapan

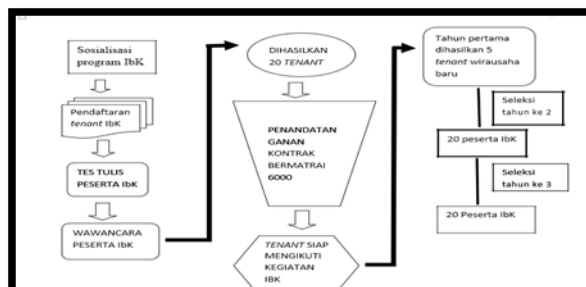
Adapun kegiatan-kegiatan pada tahap persiapan adalah sebagai berikut: Seleksi *tenant* IbK yang berasal dari mahasiswa PKMk, PMW, mahasiswa yang merintis usaha baru, dan alumni; serta melaksanakan perjanjian dan kerjasama dengan pihak mitra sebagai tempat magang para *tenant* IbK.

b) Tahap pelaksanaan

Peserta mengikuti interview tentang pengembangan usaha yang mereka miliki, dalam hal ini *tenant* wajib membuat *business plan* yang harus di presentasikan di depan seluruh *tenant* IbK dan para pendamping. *Tenant* yang sudah melakukan presentasi dan sudah diketahui arah usahanya, maka tim pengusul akan memberikan diklat pemahaman kewirausahaan, mendorong motivasi berwirausaha, pelatihan manajemen usaha, pendampingan intensif dan *tenant* diberikan dana stimulus untuk menjalankan usahanya untuk membuat suatu produk. Kegiatan ini dilakukan dengan berbagai bentuk, seperti: *workshop*, simulasi bisnis, dan observasi lapangan. Pada tahap ini tim pengusul melakukan pembekalam ilmu kewirausahaan dan pendampingan dengan materi pengenalan dunia wirausaha, pelatihan manajemen usaha dan manajemen kerja, pelatihan pemaksimalan produk, pelatihan manajemen keuangan. Selain kegiatan pelatihan yang wajib diikuti *tenant* IbK adalah magang yang akan ditempatkan di perusahaan/ UKM yang sudah bekerjasama dengan Universitas dan sesuai dengan produk yang akan di produksi.

- c) Pelaksanaan monitoring dan evaluasi oleh pendamping yang dikuti oleh seluruh *tenant*. Evaluasi ini bertujuan untuk melihat perkembangan program, mengetahui kendala yang ada dan cara menanganinya sehingga program yang dilaksanakan benar-benar efektif dan optimal. Monitoring dan evaluasi diadakan 3 kali/tahun, yaitu monitoring dan evaluasi sebelum uji kelayakan produk, manajemen usaha dan sebelum membentuk wirausaha baru yang siap bersaing di masyarakat. Monev juga untuk mengetahui uji coba kelayakan produk, monitoring manajemen usaha yang sudah dijalankan oleh *tenant*. Selanjutnya diadakan uji kelayakan bisnis dan pada akhir tahun akan ada *tenant* baru yang siap menjadi wirausaha baru.

Sirkulasi perekrutan *tenant* program kewirausahaan IbK Universitas Kanjuruhan Malang, seperti ditunjukkan pada gambar 1.



Gambar 1. Sirkulasi Tenant IbK.

HASIL YANG DICAPAI

Untuk mengukur keberhasilan program telah dilakukan penyebaran angket sebanyak 5 instrument, yaitu meliputi: Angket pelatihan usaha bisnis *online*, Angket pelatihan usaha kuliner, Angket Usaha konveksi “Mazidah Collection”, Angket tentang pelatihan tentang usaha offset dan printin, dan Angket kemanfaatan observasi ke kampung coklat dan kampung batok. Berdasarkan penjarangan data melalui angket, maka kegiatan IbK pada pelatihan manajemen usaha dan kewirausahaan, dan obervasi ke 2 (dua) UMKM unggulan dapat dikelompokkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 1. Analisis Angket Berdasarkan Kelompok pertanyaan

No	Kuesioner	Deskripsi
I	Respon tenant terhadap pemateri	Bertujuan untuk mengukur kepuasan peserta pelatihan terhadap pemateri dalam menyampaikan materinya. Kuesioner ini penting karena kepuasan peserta terhadap penyampaian pemateri akan berpengaruh terhadap pemahaman dan motivasi peserta pelatihan.
II	Pemahaman peserta pelatihan	Bertujuan untuk mengukur tingkat pemahaman peserta terhadap materi pelatihan.
III	Dampak/Hasil Pelatihan	Bertujuan untuk mengetahui apakah pelatihan dapat menumbuhkan minat dan motivasi peserta pelatihan dalam berwirausaha.

IV Penyelenggaraan Bertujuan untuk mengetahui respon/kepuasan peserta terhadap pelatihan penyelenggaraan pelatihan.

Analisis terhadap angket pelatihan kewirausahaan dibagi menjadi 4 kategori, yaitu:

- 1) Kuesioner respon terhadap pemateri. Respon tenant terhadap pemateri bertujuan untuk mengukur kepuasan peserta pelatihan/tenant terhadap pemateri dalam menyampaikan materinya. Respon tenant ini sangat penting karena kepuasan tenant/peserta pelatihan terhadap penyampaian pemateri akan berpengaruh terhadap pemahaman dan motivasi peserta pelatihan. Pemateri pada pelatihan kewirausahaan ini dipilih sesuai dengan minat kewirausahaan tenant, yaitu pemateri yang bergerak di bidang bisnis on line, bisnis olahan makanan, bisnis fashion dan konveksi, dan bisnis offset dan printing. Hasil analisis data diketahui pemateri pelatihan memiliki kompetensi sangat baik 47%, baik 43%, dan cukup baik 10%.
- 2) Pemahaman materi peserta pelatihan/tenant
Pemahaman materi bertujuan untuk mengukur tingkat pemahaman peserta terhadap materi pelatihan, atau mengukur sejauh mana materi pelatihan dapat diserap oleh tenant, hasil analisis data diketahui 51% sangat baik, 34% baik, cukup baik 8%, dan kurang baik 7%.
- 3) Dampak/hasil pelatihan
Hasil analisis menunjukkan bahwa dampak pelatihan sangat bermanfaat 51%, baik 35%, dan cukup baik 14%, sehingga dapat menumbuhkan minat dan motivasi tenant untuk berwirausaha.
- 4) Penyelenggaraan pelatihan
Tingkat kepuasan tenant terhadap penyelenggaraan pelatihan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi motivasi tenant untuk berwirausaha. Kepuasan peserta terhadap penyelenggaraan diklat adalah sangat baik 40%, baik 48%, dan cukup baik 12%.

Analisis kegiatan observasi di UKM “Kampung coklat” dan “kampong bathok”. Setelah melakukan observasi di dua UKM, seluruh tenant setuju bahwa mereka mampu memahami karakter seorang wirausahawan. Karakter tersebut menurut tenant adalah: dibutuhkan usaha dan keyakinan yg kuat, kerja keras, pantang menyerah, sabar, berani mengambil resiko, siap menghadapi tantangan dan masalah, tidak pernah putus asa, dan optimis serta selalu mencoba hal yang baru. Seluruh tenant setuju bahwa hasil observasi dapat memunculkan ide tenant untuk berwirausaha. Setelah dianalisis lebih lanjut ide bisnis yang dimiliki tenant, dapat diidentifikasi sebagai berikut: kreatif 13%, cukup kreatif 33%, dan belum kreatif 54%.

Kriteria kreatif adalah jika tenant mampu memunculkan ide bisnis yang berbeda dengan bidang bisnis di UKM yang diobservasi. Kemampuan berinovasi Melahirkan kreativitas (daya cipta) setelah dibiasakan berulang-ulang akan melahirkan motivasi. Kebiasaan inovatif adalah desakan dalam diri untuk selalu mencari berbagai kemungkinan baru atau kombinasi baru apa saja yang dapat dijadikan peranti dalam menyajikan barang dan jasa bagi kemakmuran masyarakat. Kriteria cukup kreatif adalah tenant mampu memunculkan ide yang sesuai dengan bisnis pada UKM tempat observasi dengan variasi produk yang berbeda (belum ada di tempat UKM yang diobservasi). Kurang kreatif adalah tenant belum mampu memunculkan ide bisnis, sehingga perlu didorong kemampuan untuk meningkatkan daya kreatif melalui pendidikan, pelatihan, observasi, magang, dan praktik usaha pada UMKM yang memiliki relevansi dengan potensi yang dimiliki oleh calon tenant.

Karakter wirausahawan menurut tenant setelah mengikuti pelatihan.

1. Dibutuhkan usaha dan keyakinan yg kuat, kemampuan memotivasi diri Untuk melahirkan suatu tekad kemauan menyalah-menyalah.
2. Kerja keras

Kemampuan untuk senantiasa bekerja keras serta mengatur waktu dan membiasakan diri untuk tepat waktu Selalu tepat waktu dalam segala tindakan melalui kebiasaan yang selalu tidak menunda pekerjaan. Sikap yang penuh semangat dan berjuang keras sehingga menimbulkan dampak yang baik untuk dunia dan sekelilingnya. Jam kerja pengusaha tidak terbatas pada waktu, dimana ada peluang disitu ia datang. Kadang-kadang pengusaha sulit untuk mengatur waktu kerjanya, karna selalu memikirkan kemajuan usahanya, dan ide-ide baru selalu mendorongnya untuk bekerja keras merealisasikannya.

3. Pantang menyerah

Sebagai pengusaha baru, tentu akan dihadapkan berbagai persoalan yang muncul, yang terkadang dapat menyebabkan usahanya gulung tikar, maka sebagai pengusaha baru harus sudah mampu menyiapkan dirinya menghadapi hal tersebut. Untuk itu wirausahawan harus pantang menyerah menghadapi persoalan tersebut, tetapi harus direncanakan sebaik mungkin supaya terhindar dari kesalahan, dapat dihindari, dan atau diminimalisasikan.

4. Sabar

Pada saat menghadapi tamu/ pelanggan, seorang karyawan harus selalu murah senyum/sabar, jangan sekali-kali bersikap murung atau cemberut. Dengan senyum kita mampu meruntuhkan hati pelanggan untuk menyukai produk atau perusahaan kita. Dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan hendanya selalu bersikap sopan dan hormat. Dengan demikian pelanggan juga akan menghormati pelayanan yang diberikan karyawan tersebut. Dalam melayani pelanggan karyawan harus serius dan sungguh-sungguh, tabah dalam menghadapi pelanggan yang sulit berkomunikasi atau yang suka ngeyel. Dan juga harus mampu bertanggung jawab terhadap pekerjaannya samapi pelanggan merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan.

5. Berani mengambil resiko

Tidak gegabah dan penuh dengan rencana dalam setiap tindakan. Merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapan pun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.

6. Siap menghadapi tantangan dan masalah

Bertanggung jawab terhadap segala aktiitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang. Tanggung jawabnya tidak hanya pada material tetapi juga moral kepada berbagai pihak.

7. Tidak pernah putus asa

Punya komitmen yang kuat, integritas yang tinggi, dan semangat yang kuat untuk meraih impiannya. Selalu berorientasi “pasti ada jalan keluarnya” sehingga ia berfikir kreatif dan inovatif untuk menemukan solusinya. Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati.

8. Optimis dan selalu mencoba hal yang baru

Sikap yang berorientasi jauh ke depan, berfikiran maju, bersifat prestatif dan tidak mudah terlena oleh hal-hal yang sudah berlalu, ia tidak mau hanyut oleh hal-hal yang bersifat sejarah dan kenyamanan sesaat, dan selalu yakin dengan apa yang ia kerjakan.

Setelah observasi ke kampung coklat dan kampung bathok, diketahui 3 mahasiswa mampu memunculkan ide kreatif untuk berwirausaha (kriteria ide bisnis tenant berbeda dengan tempat observasi), 9 mahasiswa mampu memunculkan ide kreatif pada tataran konsep, dan 8 mahasiswa belum dapat memunculkan ide kreatif.

KESIMPULAN

Penyelenggaraan diklat manajemen dan kewirausahaan dengan metode pendidikan, observasi, magang, dan penyusunan perencanaan bisnis yang dilakukan di dalam kampus dan luar kampus telah memberikan dampak langsung bagi penumbuhan jiwa kewirausahaan bagi mahasiswa. Pemahaman mahasiswa tentang kewirausahaan lebih baik, motivasi mahasiswa untuk menindaklanjuti kewirausahaan meningkat, minat mahasiswa untuk berwirausaha tumbuh lebih baik, meskipun demikian daya kreatif mahasiswa masih kurang dan perlu dikembangkan. Untuk mendukung keterampilan mahasiswa yang lebih baik, maka program IbK ini perlu dilanjutkan sehingga terwujud 5 tenant sudah mampu mencipta produk sendiri dan melakukan kreatif/inovasi atas produk, serta mampu menjadi pengusaha baru. Saran yang dapat direkomendasikan bahwa pada kegiatan lanjutan, hendaknya program diarahkan pada kegiatan yang memberikan ruang gerak yang cukup luas untuk terciptanya daya kreasi dan inovasi yang yang optimal.

DAFTAR PUSTAKA

Amirullah dan Rindyah Hanafi, 2002. *Pengantar Manajemen*. Edisi pertama. Yogyakarta. Cetakan Pertama, Graha Ilmu.

Alma, Buchari. 2013. *Kewirausahaan*. Bandung

Adetule, Prince Jide, 2011. *The Handbook on Management Theories*. Edisi kesatu. Author House. Bloomington.

Griffin, Ricky W., 2008. *Management*. Edisi kesembilan. Houghton Mifflin Company. Boston.

Handoko, T. Hani, 2011. *Manajemen*. Cetakan Keduapuluh Satu. Yogyakarta: BPFE.

Hendro. 2011. *Dasar-dasar Kewirausahaan*. Jakarta : Penerbit Erlangga.

Kasali Rhenald. 2010. *Modul Kewirausahaan*. Jakarta Selatan : PT Mizan Publika.

Kotler, Philip, 2009. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Leonardus Saiman. 2012. *Kewirausahaan*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

Robbins, Stephen P dan Coulter, Mery, 2010. *Manajemen*, Edisi Kesepuluh, Jakarta, Penerbit Erlangga.