

Implementasi Program Iptek bagi Kewirausahaan di Universitas Sriwijaya Tahun 2012

Parwiyanti, Ermanovida, Muhammad Ammar
Universitas Sriwijaya

² Email :parwiyanti@fp.unsri.ac.id

Abstrak

Lulusan perguruan tinggi sebagian besar masih mendambakan bekerja sebagai PNS atau pegawai swasta ketimbang menjadi seorang wirausaha. Padahal peluang untuk menjadi PNS sangat kecil bila dibandingkan jumlah lulusan perguruan tinggi tiap tahunnya, sehingga jumlah pengangguran lulusan perguruan tinggi masih menduduki tempat tertinggi dibanding lulusan pendidikan lainnya. Program Iptek bagi kewirausahaan (IbK) di Unsri diharapkan mampu menghasilkan wirausaha mandiri pada tahun 2012. Kajian ini bertujuan mengamati implementasi program IbK di UNSRI. Desain penelitian deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Pengumpulan data dengan cara wawancara mendalam, kuesioner dan pemeriksaan dokumen. Analisis data dengan cara reduksi data dan analisis SWOT. Temuan yang didapat dalam penelitian ini: motivasi mahasiswa untuk berwirausaha masih perlu ditingkatkan, metode jemput bola terbukti efektif sebagai sosialisasi dan seleksi program IbK, metode Coaching NLP terbukti berhasil meningkatkan usaha mahasiswa menjadi wirausaha mandiri. Dari 26 orang peserta IbK, 6 peserta telah berhasil menjadi wirausaha baru yang siap berkompetisi di masyarakat.

Kata kunci: IbK, jemput bola, Coaching NLP,

Abstract

The purpose of the research is to observe the implementation of the IbK program in UNSRI, the factors supporting and inhibiting program, and found improvement strategy implementation IbK program. Design descriptive qualitative and quantitative research. Data collection by way of in-depth interviews, questionnaires and desk study. While the process of data analysis through data reduction and SWOT analysis. The implementation of IbK in 2012 UNSRI already running but is not optimal, mainly because of the student motivation to entrepreneurship still need to be improved, the method proved effective pick up the ball as socialization and selection program, NLP coaching method proved successful in increasing student effort become independent entrepreneurs.

Keywords: IbK, pick up the ball, NLP Coaching.

PENDAHULUAN

Tantangan terbesar pendidikan tinggi adalah mampu mengeluarkan lulusan berkualitas tinggi yang mampu bersinergis dengan peluang kerja. Bahkan diharapkan bisa menciptakan lapangan kerja baru, sehingga mampu memberikan kontribusi bagi penyerapan tenaga kerja dan mengurangi masalah pengangguran. Namun kultur di Indonesia, prestise sebagai pegawai negeri sipil (PNS) masih menjadi keinginan sebagian besar lulusan perguruan tinggi. Lulusan perguruan tinggi sebagian besar masih

mendambakan bekerja sebagai PNS atau pegawai swasta ketimbang menjadi seorang wirausaha. Padahal peluang untuk menjadi PNS sangat kecil bila dibandingkan jumlah lulusan perguruan tinggi tiap tahunnya, sehingga jumlah pengangguran lulusan perguruan tinggi masih menduduki tempat tertinggi dibanding lulusan pendidikan lainnya. Program Iptek bagi Kewirausahaan di Unsri diharapkan dapat memotivasi mahasiswa sebagai pencipta lapangan kerja. Menjadi “*entrepreneur*” dapat mengantarkan mahasiswa hidup lebih sejahtera, lebih mandiri, dan menolong banyak orang dalam mengatasi pengangguran (Kasali, dkk. 2010)

Kondisi Kewirausahaan di UNSRI

Universitas Sriwijaya telah mensosialisasikan spirit kewirausahaan pada hampir seluruh sivitas akademika mulai dari dosen, mahasiswa dan karyawan melalui berbagai pelatihan dan workshop. Spirit kewirausahaan mahasiswa Unsri juga tercermin dalam keberhasilan mahasiswa lolos seleksi Program Kreativitas Mahasiswa (PKM). Tahun 2011 mahasiswa yang lolos seleksi program kreativitas mahasiswa ada 30 judul dan meningkat menjadi 39 judul pada tahun 2012. Untuk memaksimalkan spirit kewirausahaan mahasiswa, Universitas Sriwijaya pada bulan April 2009, mendirikan Pusat Inkubator Bisnis dan Kewirausahaan (P-IBK) melalui SK Rektor no. 080/H9/KP/2009 yang mewadahi berbagai kegiatan kewirausahaan yang tujuan utamanya adalah melakukan inkubasi untuk pengembangan wirausaha baru yang mandiri dan profesional.

Mahasiswa Unsri yang telah mulai merintis wirausaha sejak tahun 2010 ada 189 orang yang tergabung dalam 36 kelompok usaha dan 233 mahasiswa (61 kelompok) mulai berwirausaha pada tahun 2011. Jenis usaha yang dilakukan mahasiswa dibagi menjadi dua kelompok, yaitu kelompok jasa dan produk. Adapun produk yang diminati mahasiswa adalah industri kreatif, kegiatan budidaya dan pasca panen serta pengolahan hasil pertanian.

METODA

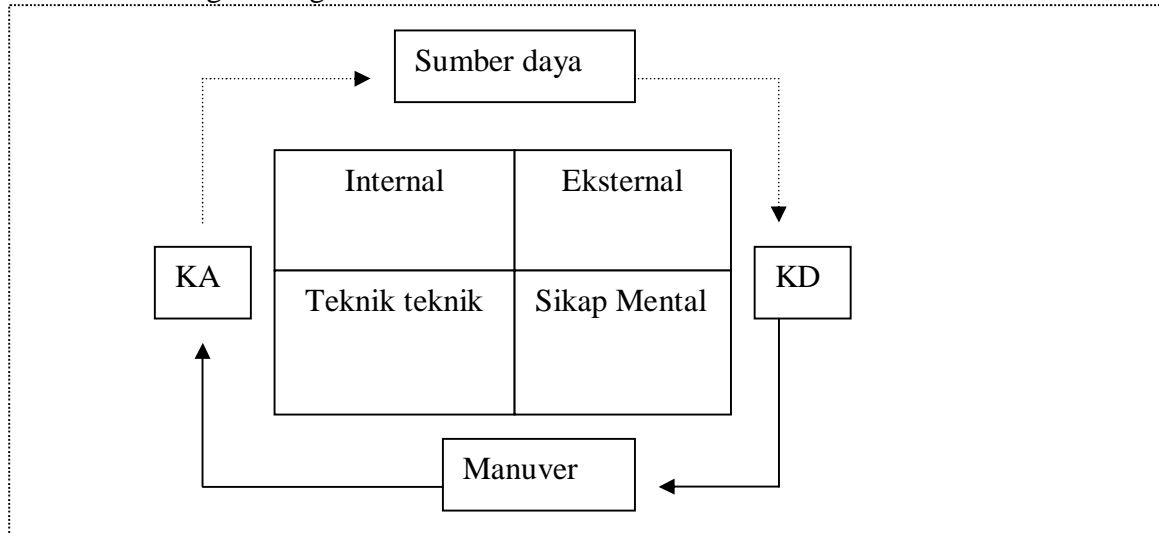
A. Pola Rekrutmen peserta IbK

Pola rekrutmen peserta IbK di Unsri ada dua tahap yaitu sosialisasi program, penerimaan dan seleksi proposal rencana bisnis calon peserta IbK. Pada tahap ini dilakukan upaya “jemput bola”, tim pelaksana IbK mendatangi langsung ke fakultas-fakultas, melakukan pendekatan dengan para PD III dan dosen pengasuh matakuliah kewirausahaan. Sosialisasi juga dilakukan dengan membuat pengumuman secara tertulis yang dikirim ke Fakultas-fakultas dan secara *on line* di webnya Universitas. Kemudian mensosialisasikan cara pembuatan proposal yang baik dalam bentuk pelatihan pembuatan proposal rencana bisnis. Dalam kegiatan ini kelompok-kelompok mahasiswa yang berminat berwirausaha dilatih membuat usulan rencana bisnis yang baik.

Tahap 2 : Pendaftaran (penerimaan) proposal rencana bisnis mahasiswa dan alumni, selanjutnya dilakukan seleksi kelayakan proposal dalam pengembangan usahanya. Kegiatan seleksi dilakukan dalam 2 tahap, untuk menilai kesungguhan mahasiswa dalam berwirausaha secara mandiri dan profesional. **Seleksi tahap pertama**, menilai kelayakan proposal pengembangan usaha mahasiswa terutama visi dan misi usahanya. **Seleksi tahap kedua**, presentasi/paparan rencana bisnis usaha untuk menilai keseriusan mahasiswa dan alumni dalam menjalankan usahanya

B. Metode peningkatan usaha mahasiswa

Metode pendekatan peningkatan usaha dilakukan dengan metode Coaching NLP (Neuro-Linguistic Programming) seperti disajikan pada Gambar 1. Pertama **pemetaan** usaha untuk mengidentifikasi **kondisi awal usahanya (KA)**. Metode yang digunakan metode **chunking**, membagi masalah usaha tenant menjadi 5 masalah yang lebih kecil (profil usaha, profil produk, pemasaran, pembukuan, dan keuangan) sehingga lebih mudah dicarikan solusinya. Kegiatan ini dilakukan dengan cara diskusi antara team ahli kewirausahaan IbK dengan peserta IbK. Kemudian menggali sumber daya internal dan eksternal masing-masing tenant.



Keterangan :

KA : Kondisi awal tenant

KD : Kondisi yang diinginkan (wirausaha muda mandiri berbasis ipteks yang siap berkompetisi di masyarakat).

Sumber daya : Sumber daya internal dan eksternal yang dimiliki tenant untuk mencapai KD.

Manuver : Sikap mental tenant yang harus diperbaiki dan teknik-teknik berwirausaha yang harus dilakukan untuk mencapai KD.

Sumber : (Salim, 2011)

Gambar 1. Metode Coaching NLP dengan konsep pencapaian tujuan (target) yang ingin dicapai.

Tahap kedua melakukan manuver untuk memperbaiki sikap mental tenant (*Attitude*) dan menemukan teknik-teknik yang dibutuhkan dalam menjalankan kegiatan wirausaha agar lebih efektif dan efisien (Salim, 2010).

C. Pendampingan dan konsultasi bisnis dan ipteks

Pendampingan tenant yang pertama dilakukan untuk merubah perilaku (mindset) ke *entrepreneurship thinking*. Untuk menjadikan wirausaha baru yang mandiri bukanlah pekerjaan yang instan, akan tetapi diperlukan suatu proses, dimana calon *entrepreneur* mendapatkan berbagai pengalaman, pengetahuan dan berbagai ketrampilan, mulai dari cara-cara memecahkan masalah, berpikir kreatif, dan berani mengambil resiko serta memiliki orientasi masa depan yang lebih jelas (Kasasi, dkk.2010) Hal-hal inilah yang selalu disampaikan pada calon wirausahawan baru mandiri. Oleh karena itu metode pendampingan yang dilakukan adalah metode pemecahan masalah terhadap kasus-kasus yang dihadapi tenant, dan tenant mencari solusinya sendiri.

Perubahan mindset kewirausahaan merupakan langkah awal dalam proses pendampingan. Proses pendampingan dilakukan dengan metode *coaching* yang merupakan penggabungan dari metode teaching, mentoring, training dan consulting.

D. Difusi teknologi, inovasi dan manajerial

Ketidak tahuan cara-cara perhitungan harga pokok produk selama ini membuat mahasiswa sulit untuk menentukan harga jual yang kompetitif. Penentuan harga jual yang kompetitif merupakan faktor kunci untuk unggul bersaing. Oleh karena itu cara-cara perhitungan harga pokok, penyusunan cash flow merupakan salah satu difusi IPTEK yang akan diberikan kepada wirauasaha mahasiswa, karena tidak semua mahasiswa berasal dari Fakultas Ekonomi.

Inovasi perbaikan kualitas produksi, agar produk-produk mahasiswa lebih unggul dibandingkan produk sejenis dipasaran diberikan dengan melakukan sinergi dengan dosen-dosen yang memiliki pengetahuan lebih terhadap produk yang dihasilkan.

E. Teknik Pembiayaan Usaha Tenant

Selain modal sendiri, tenant yang mempunyai *entrepreneurship thinking* dan rencana bisnis profesional akan diajukan untuk mengikuti program PKM (Pengembangan Kewirausahaan Mahasiswa) yang diselenggarakan oleh P-IBK Unsri. Pada kegiatan PKM ini akan mendapat bantuan dana bergulir untuk mengembangkan usaha tenant.

F. Akses Pemasaran

IbK memfasilitasi tenant untuk memasarkan produknya melalui kegiatan pameran baik diselenggarakan oleh Universitas Sriwijaya maupun di luar Unsri, seperti pameran Sriwijaya Expo, Bazar wisuda, Unsri Expo.

PEMBAHASAN

A. Implementasi program IbK di Unsri

Implementasi program IbK melalui 2 tahapan kegiatan. Berikut analisa pada setiap tahapnya:

1. Sosialisasi dan Seleksi

Kegiatan sosialisasi merupakan kegiatan awal dalam program IbK Unsri. Komitmen tim pengelola dalam mencapai tujuan menghasilkan wirausaha mandiri telah dimulai sejak bulan Maret 2012. Sosialisasi dilakukan dengan metode "jemput bola". Tim pelaksana program IbK memberikan penjelasan langsung kepada mahasiswa yang telah menyusun proposal PKM, mahasiswa dan alumni yang sudah merintis usaha sendiri, dan mahasiswa yang telah mempunyai spirit kewirausahaan berkolaborasi dengan PR III, PD III, P-IBK, pengajar Kuliah Kewirausahaan, mahasiswa yang sedang melaksanakan PKMK, pada saat pelepasan Alumni di Fakultas Pertanian. Selain penjelasan langsung, sosialisasi juga dilakukan dengan membuat pengumuman secara tertulis tentang penerimaan rencana bisnis yang dikirim ke Fakultas-fakultas dan secara *on line* di webnya fakultas, LPM dan universitas. Selanjutnya dilakukan seleksi proposal rencana bisnis. Dari sosialisasi dan seleksi, didapatkan 26 peserta IbK dengan perincian mahasiswa PKMK 4 orang, Alumni 2 orang, dan mahasiswa dari berbagai fakultas 20 orang. Ada 7 jenis usaha yang dilaksanakan peserta IbK yaitu Even Organisasi dan travel (3 orang), ATK dan

Percetakan (3 orang), kuliner (10 orang), souvenir (3 orang), Internet (IT) (1 orang), pakaian dan laundry (2 orang, dan tanaman organik (4 orang).

2. Pendampingan Usaha peserta IbK

Dalam menjalankan usahanya, peserta IbK mendapatkan pendampingan usaha secara intensif berdasarkan kondisi awal usahanya. Penilaian kondisi awal dilakukan bersama-sama antara mahasiswa sebagai pelaku usaha dengan dosen pendampingnya. Poin yang dinilai terdiri dari 5 komponen yaitu profil usaha, profil produk/jasa, pemasaran, administrasi, dan keuangan (Asmoro, 2010). Berdasarkan kondisi awal tersebut dilakukan manuver untuk memperbaiki sikap mental (*Attitude*) dan menemukan teknik-teknik yang dibutuhkan dalam menjalankan kegiatan wirausaha agar lebih efektif dan efisien yaitu difusi teknologi, inovasi dan manajerial. Masing-masing peserta IbK mempunyai permasalahan yang spesifik sehingga manuver yang diberikan untuk peningkatan usaha peserta IbK juga spesifik. Pendampingan dilakukan minimal sekali dalam seminggu dengan waktu yang telah disepakati antara peserta dan pendampingnya. Setiap bulan dilakukan evaluasi kemajuan usaha dengan cara paparan yang dihadiri oleh semua peserta IbK dan pendampingnya. Sampai dengan bulan Juni 2012, peserta IbK yang telah menjalankan usahanya 19 orang, sedangkan 7 orang masih dalam taraf persiapan usaha. Manuver yang telah diterima semua peserta adalah mendapatkan motivasi dan strategi usaha oleh Dr. Chandra Irsan, M.Si (kepala IbIKK Klinik Tanaman HPT Unsri) dan Ir. Parwiyanti, M.P., membuat LogBook yang terdiri dari 4 bagian (bimbingan, pelaksanaan kegiatan, evaluasi kegiatan, neraca keuangan), mengadakan bazar di acara KWU Fisip Indralaya, KWU Fisip Palembang dan wisuda unsri.

B. Faktor pendukung dan penghambat program IbK

Analisis SWOT implementasi program IbK dari bulan Maret sampai dengan Juni 2012 adalah :

1. Faktor pendukung program IbK terdiri dari kekuatan (Strength) dan peluang (Opportunities) antara lain :
 - a. Komitmen tim pelaksana, P-IBK, LPM, PD III untuk melaksanakan kegiatan IbK dengan baik.
 - b. Rencana kegiatan yang telah disusun dengan "time table"-nya, instrumen kegiatan juga sudah disiapkan.
 - c. Fasilitas ruang kegiatan yang nyaman.
2. Faktor Penghambat terdiri dari kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (threats) antara lain :
 - a. Sebagian besar mahasiswa masih mendambakan bekerja sebagai PNS atau pegawai swasta ketimbang menjadi seorang wirausaha.
 - b. Dukungan dana untuk pelaksanaan program belum ada sampai dengan Juni 2012.

KESIMPULAN

Implementasi program IbK Unsri tahun 2012 dilakukan melalui 2 tahap yaitu (1) sosialisasi dan seleksi, (2) pendampingan usaha. Temuan yang didapatkan selama 3 bulan pelaksanaan kegiatan antara lain motivasi mahasiswa untuk berwirausaha masih perlu ditingkatkan, metode jemput bola terbukti efektif sebagai sosialisasi dan seleksi program IbK, metode Coaching NLP terbukti berhasil meningkatkan usaha mahasiswa menjadi wirausaha mandiri. Dari 26 orang peserta IbK, 6 peserta telah berhasil menjadi wirausaha baru yang siap berkompetisi di masyarakat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada DIKTI yang telah memberikan dana dan kepercayaan untuk melaksanakan program IbK serta Ketua LPM, P-IBK, Kepala bagian kemahasiswaan, PD III Fakultas Pertanian UNSRI yang telah memberikan dukungan fasilitas dan moril dalam implementasi pelaksanaan IbK.

DAFTAR PUSTAKA

Asmoro, R. 2010. Exploring Human Excellence. Sinergi Media. Jakarta.

Kasali, R; Nasution, A.H; Purnomo, B.R; Ciptarahayu, A; Mirzanti, I.R; Rustiadi, S; Daryanto, H.K; mulyana, A. 2010. Modul Kewirausahaan untuk Program Strata 1. Hikmah. Jakarta.

Salim, G.. 2011. Neuro Entrepreneurship: Neuro-Linguistic Programming, mengubah peluang menjadi uang. Sinergi Media. Jakarta

Salim, G. 2010. Neuro Coaching : merumuskan aksi business Coach dalam sebuah formula. Sinergi Media. Jakarta.