

MEMBANGUN KEBERLANJUTAN KAMPUS SEBAGAI PERSEMAIAN WIRAUSAHA

Lie Liana¹⁾, Fitika Andraini²⁾, Novita Mariana³⁾

¹⁾ Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang

²⁾ Fakultas Hukum Universitas Stikubank Semarang

³⁾ Fakultas Teknologi Informasi Universitas Stikubank Semarang

Email : lieliana08@gmail.com, fitikaandraini@gmail.com, teteh_hn@edu.unisbank.ac.id

Abstrak

Pengembangan keberlanjutan pengembangan kewirausahaan di kampus harus membicarakan mengenai ekosistem bisnis di kampus. Ekosistem bisnis ini wajib diadakan di dalam lingkungan kampus karena pengembangan bisnis ini saat ini membutuhkan sebuah ekosistem yang lengkap agar keberlanjutannya juga dapat dimonitor dalam satu lingkungan yang terkontrol. Kemauan, kesungguhan dan komitmen mahasiswa (tenant) untuk berwirausaha menjadi modal yang sangat penting untuk menjemput kesuksesan. Indikator utama tersebut telah dapat dibuktikan dengan keberhasilan membina 20 wirausaha baru untuk belajar menjadi tenant pada tahun ketiga ini. Dua puluh tenant yang sebelumnya sudah memiliki rintisan bisnis, maupun yang baru memulai bisnisnya, setelah mengikuti kegiatan inkubasi bisnis semakin mempunyai rasa percaya diri dan semakin memiliki motivasi untuk memilih kewirausahaan sebagai pilihan kariernya di masa depan.

Kata Kunci : *ekosistem, kewirausahaan, kampus, komitmen, tenant..*

A. PENDAHULUAN

Upaya pemerintah untuk menumbuhkan kewirausahaan saat ini merupakan upaya berlanjut yang tampaknya sudah menjadi bagian tidak terpisahkan dari komitmen pemerintah. Fokus pemerintahan SBY pada 2004-2014 yang berciri populis dengan komitmen Pro Job, Pro Poor, dan Pro Growth telah melahirkan berbagai program pengembangan kewirausahaan seperti Gerakan Kewirausahaan Nasional sejak 2011 menjadi hajat implementasi komitmen penumbuhan kewirausahaan dan tetap dilanjutkan hingga saat ini. Penajaman berbagai program hibah kewirausahaan melalui PKM dan PMW menjadi insentif mahasiswa yang memiliki inisiatif kewirausahaan melalui pendanaan rintisan usaha. Komitmen ini kemudian dilanjutkan pemerintahan Jokowi yang memasukkan agenda kewirausahaan sebagai perangkat Nawacita keenam dan ketujuh yang diarahkan dalam kerangka peningkatan produktivitas rakyat dan mewujudkan kemandirian ekonomi. Pembentukan ekosistem kewirausahaan menjadi salah satu nafas utama pengembangan kewirausahaan di era ini. Implementasi melalui penguatan inkubator, taman sains dan pengetahuan, penajaman program hibah kewirausahaan di Kemenkop dan Kemenristekdikti, bahkan pengembangan kegiatan terpadu industri kreatif melalui Bekraf merupakan ikhtiar yang menunjukkan keberpihakan pemerintahan kepada kewirausahaan yang sudah menjejak ke era industri 4.0. Tuntutan digitalisasi dan integrasi dengan kecerdasan buatan menjadi perhatian utama melalui fokus pendanaan dan penelusuran menggunakan basis data yang semakin akurat. Pada intinya, kewirausahaan sudah bukan lagi menjadi isu yang dipinggirkan tetapi sudah menjadi salah satu roda penggerak ekonomi yang terus dikembangkan.

Salah satu ekosistem yang paling ideal menjadi tempat bertumbuhnya ekosistem kewirausahaan adalah kampus pendidikan tinggi. Lembah Silikon Amerika Serikat yang berada di negara bagian California merupakan lokasi di mana sebagian besar raksasa teknologi bermarkas. Kawasan ini merupakan kawasan dengan nilai PDB tertinggi ketiga di dunia. Lembah Silikon ini sangat berkait dengan posisi Universitas Stanford sebagai salah satu kampus bergengsi di Amerika Serikat yang memiliki kompetensi riset di bidang teknologi terkini. Menurut Mariianne Crary dan Jeff Wallace (2018) terdapat delapan budaya Lembah Silikon yang selama ini menjadi identitas mereka yaitu (1) disruptif atau mati, (2) keberagaman dan multikulturalisme, (3) kegagalan adalah sebuah keniscayaan, (4) tempat berkumpulnya sumberdaya berbakat, (5) akses kepada permodalan, (6) kedekatan antara industri dengan akademisi, (7) semangat kolaborasi dan keterbukaan, dan (8) kesuksesan akan menumbuhkan kesuksesan. Identitas tersebut baru menjadi relevan dan diterima sebagai sebuah kemasukakalan ketika gelombang perusahaan rintisan melanda generasi muda di seluruh penjuru dunia. Semangat tersebut sudah menjadi bagian tidak terpisahkan dari setiap entitas yang berada di dalam pusaran industri 4.0 yang senantiasa mengusung semangat kolaborasi, keterbukaan, dan lintas batas. Pendidikan tinggi sebagai salah satu pilar fundamentalnya juga harus menyesuaikan identitas tersebut agar bisa menjadi salah satu partisipan aktif. Eksistensi kampus sebagai lembaga pendidikan dan riset lambat laun akan menjadi bagian dari sebuah ekosistem kewirausahaan apabila tidak ingin digantikan oleh bentuk lain sebagai kenyataan disruptsi.

Sebagai bentuk atas respon realitas global tersebut, Universitas Stikubank (UNISBANK) Semarang telah mencanangkan diri sebagai *Entrepreneurial University* yang pertama dan satu-satunya di Jawa Tengah. Hal tersebut tidak lepas dari misi dan visi Universitas Stikubank (UNISBANK) Semarang bahwa pada tahun 2028 menjadi universitas yang unggul dan berdaya saing global berbasis Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) serta Kewirausahaan. Dalam upaya mewujudkan visi tersebut maka universitas perlu membangun sinergitas yang baik antara dunia akademik dan dunia sosial dalam rangka menanamkan mental kewirausahaan kepada mahasiswa sebagai nilai tambah bagi lulusan.

Sebagai bentuk komitmen sebuah *Entrepreneurial University* maka Universitas Stikubank (UNISBANK) Semarang mempunyai kewajiban untuk mengintegrasikan nilai-nilai dan pengalaman kewirausahaan dari dunia sosial ke dalam dunia akademik. Nilai-nilai kewirausahaan bukan lagi sebagai sebuah nilai tambah tetapi menjadi bagian terstruktur dari pengalaman pembelajaran selama perkuliahan. Setiap mahasiswa diberi serangkaian pembelajaran kewirausahaan yang terkoordinasi dengan baik dalam kurikulum mulai semester II hingga semester IV. Pada semester II mahasiswa diberi materi tentang perubahan pola pikir yaitu bagaimana mulai berpikir kreatif, mengambil tindakan dan risiko. Selanjutnya pada semester III mahasiswa diberi materi tentang kepemimpinan, etika berbisnis dan cara memasarkannya. Sedangkan pada semester IV mahasiswa diberi materi tentang analisa SWOT terhadap bisnis dan membuat *Business Model Canvas* dengan implementasi pada *Business Plan* dan mengaplikasi ide bisnis pada kegiatan kompetisi dan ekspos usaha. Mahasiswa hasil kompetisi dan ekspos bisnis yang berminat diinkubasi pada lembaga inkubator Semai Bisnis Sukses.

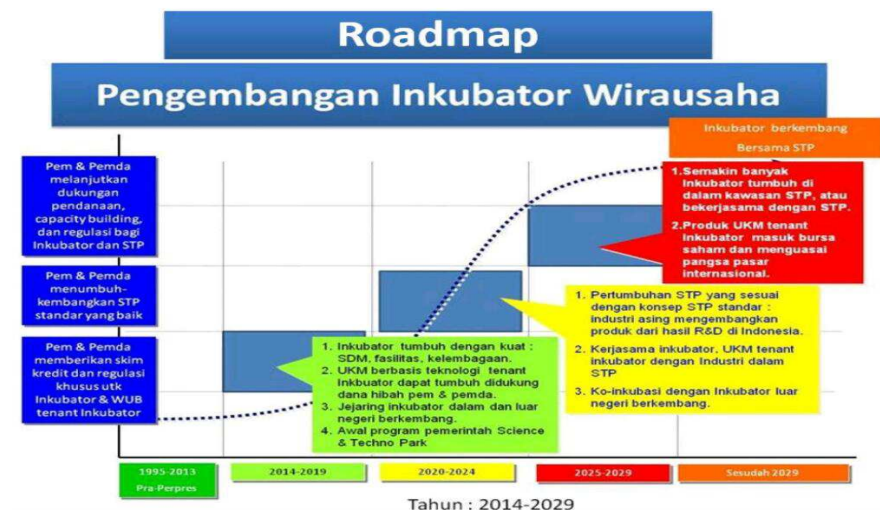
Universitas Stikubank (UNISBANK) Semarang telah membentuk Pusat Pengembangan Bisnis & Kewirausahaan (P2BK) yang bertugas mengkoordinasikan seluruh kegiatan pembelajaran kewirausahaan yang melibatkan pihak internal dan eksternal. P2BK melibatkan secara aktif dosen yang memiliki komitmen pendampingan kewirausahaan sebagai *mentor/dosen pendamping* dan fasilitator pembelajaran kewirausahaan mahasiswa. Seluruh

kegiatan kewirausahaan di Universitas Stikubank (UNISBANK) Semarang diwadahi dalam satu tempat yang tersentralisasi di tingkat universitas sekaligus untuk menjaga mutu dan keberlanjutan program kewirausahaan bagi setiap mahasiswanya.

Kendala yang sering muncul karena kesenjangan antara dunia akademik dengan dunia bisnis mulai dicari solusinya melalui sinergi dan konsolidasi antara asosiasi dan praktisi dunia bisnis. Di tingkat universitas, sinergi dan konsolidasi diimplementasikan dalam bentuk kerjasama yang kuat dengan Kamar Dagang & Industri (Kadin) Provinsi Jawa Tengah, dan komunitas pendampingan kewirausahaan mikro-kecil terkemuka di Jawa Tengah, seperti Jaringan Rumah Usaha (JRU), Asosiasi Tangan Trampil, Komunitas UKM, dan lembaga independen yang lain seperti Markplus Hermawan Kertajaya, Bukalapak serta Dinas terkait Di Jawa Tengah. Kerjasama tersebut bukan hanya sekedar *Memorandum of Understanding* (MoU) saja namun lembaga-lembaga tersebut benar-benar menjadi bagian dari aktivitas pembelajaran kewirausahaan melalui desain kurikulum inklusif dan integratif, pendampingan pelaksanaan kurikulum, hingga ke fasilitasi pendampingan *start-up* bisnis mahasiswa. Upaya ini ditempuh sebagai bagian dari implementasi konsep besar Universitas Stikubank (UNISBANK) Semarang melahirkan embrio wirausahawan muda sebagai *Entrepreneurial University* dengan basis teknologi informasi dan komunikasi.

Rintisan pembinaan kewirausahaan di Universitas Stikubank (UNISBANK) Semarang dimulai dengan pembentukan UPT yang khusus membidangi proses kerjasama dengan pihak eksternal untuk bidang kewirausahaan. UPT tersebut bernama Pusat Pengembangan dan Kewirausahaan (P2BK). Pada tahun pertama pendirian, UPT ini berfokus pada pengembangan model pembelajaran kewirausahaan yang efektif untuk mewujudkan integrasi antara kurikulum dengan praktik kewirausahaan. Pengembangan model pembelajaran ini dibimbing juga oleh Balai Pengembangan Produktivitas Tenaga Kerja (BP2TK) Provinsi Jawa Tengah. Di tahun kedua hingga saat ini, P2BK melakukan pengembangan institusi kelembagaan dengan melakukan kerjasama bersama komunitas pendampingan kewirausahaan yang ada. Pola penguatan institusi kelembagaan dengan kerjasama ini mampu menyelaraskan kebutuhan antara dunia praktis dan akademis. Salah satu indikatornya adalah dengan keberhasilan Universitas Stikubank mendapatkan dana hibah Program Belajar-Bekerja Terpadu (PBBT) pada tahun 2012, 2013, dan 2014 serta ditambah program yang berlangsung adalah IbK (Ipteks Bagi Kewirausahaan) 2016, IbK 2017 yang sekarang berubah menjadi Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK), Fasilitasi Inkubasi untuk Tenant dari Kemenkop 2015 dan Fasilitasi Penguatan Pengelola Kelembagaan Inkubator Bisnis Teknologi Kemenristekdikti 2017. Evaluasi pada akhir hibah program dari asesor Ditjen Dikti dan UMKM mitra mengindikasikan jika program pendampingan dan pengembangan kewirausahaan di Universitas Stikubank mampu mempertemukan antara dunia kampus dan dunia bisnis senyatanya. Pengakuan upaya panjang Universitas Stikubank menjadi *Entrepreneurial University* diantaranya dari Kamar Dagang dan Industri (KADIN) Provinsi Jawa Tengah, Dinas Koperasi & UMKM Provinsi Jawa Tengah, Kementerian Koperasi & UMKM Republik Indonesia, Dinas Sosial Provinsi Jawa Tengah, dan Kopertis Wilayah VI Provinsi Jawa Tengah serta yang terakhir mendapatkan penghargaan ICSB (*International Council for Small Business*) Indonesia *Presidential Award* Tahun 2016 dan 2017 *Category Research & Academic* dari Markplus Hermawan Kertajaya.

Kegiatan kewirausahaan pada tahap selanjutnya dikembangkan dalam lembaga inkubator bisnis sesuai dengan *Roadmap* dari Kementerian Ristek Dikti seperti bagan sebagai berikut:



Gambar 1. Roadmap Pengembangan Inkubator Wirausaha

B. Sumber Inspirasi

Berdasar hasil diskusi dengan mahasiswa (tenant) yang mengikuti program Ipteks Bagi Kewirausahaan (IbK) tahun pertama (2016) dan tahun kedua (2017), ada beberapa kendala yang dihadapi mahasiswa dalam berwirausaha, diantaranya:

- Motivasi mahasiswa untuk berwirausaha masih perlu dan selalu harus ditingkatkan karena sebagian masih mengandalkan menjadi *job seeker* daripada *job creator*, sehingga mengikuti pembinaan dan pengembangan kewirausahaan hanya dianggap sebagai kegiatan sampingan dan lebih fokus pada kegiatan akademik.
- Kurang adanya pembinaan yang memadai yang diimbangi manajemen skala besar sehingga produk yang dihasilkan kurang berdaya saing.
- Keterbatasan waktu yang tersedia karena sebagian besar waktu mahasiswa tersita untuk kuliah, jadi jika mahasiswa kurang pandai membagi waktu, implementasi kewirausahaan saat kuliah berisiko memperpanjang waktu studi, menurunkan IPK sehingga biaya pendidikan menjadi lebih besar.
- Tahapan PKM baru sebatas ide kreatif implementasi hasil penelitian skala kecil (laboratorium), akan tetapi belum sampai skala produksi komersial (ekonomis) sehingga perhitungan biaya produksi belum cermat.
- Belum ditemukannya model pembinaan terpadu dan kurangnya pembinaan yang memadai, sehingga tidak dapat memberikan gambaran prospek pengembangan usaha ke skala besar yang lebih menjanjikan. Hal tersebut berdampak keengganan lulusan untuk meneruskan usaha dan cenderung beralih ke *job seeker* setelah mereka lulus.

Oleh karena itu untuk memperbaiki metode pembelajaran kewirausahaan bagi mahasiswa harus dilakukan secara terpadu dengan memperhitungkan 4 unsur, yaitu inovasi teknologi, kompetensi keilmuan, prospek bisnis di masa depan serta belajar manajemen bisnis skala komersial (skala kecil menuju menengah). Dengan implementasi konsep terpadu tersebut diharapkan dapat memperoleh gambaran potensi pengembangan bisnis di masa depan secara rasional dan ilmiah, sehingga kemandirian dan ketekunan mahasiswa/alumni semakin meningkat dan tingkat keberhasilan mahasiswa diharapkan semakin tinggi.

C. METODE

Metode yang digunakan adalah sebagai berikut :

- a. Pelaksanaan pendidikan dan pelatihan (diklat) kewirausahaan (*indoor training*), meliputi:
 - i. Pemberian pengetahuan mengenai kewirausahaan untuk mendorong menguatnya motivasi berwirausaha
 - ii. Pembekalan untuk membuat rencana usaha/studi kelayakan usaha skala komersial
 - iii. Pengetahuan manajemen (sumber daya manusia, produksi, keuangan, pemasaran)Materi akan diberikan oleh para praktisi yang berpengalaman dalam ipteks maupun bidang kewirausahaan serta telah memiliki pengalaman usaha.
- Model pendidikan dan pelatihan selain bersifat teori juga memberikan praktik kasus-kasus sehingga peserta diharapkan memahami baik secara teori dan prakteknya.
- b. Pelaksanaan studi kasus dan observasi lapangan (*outdoor training*).
- c. Diskusi proposal dan evaluasi proposal bisnis.
- d. Pelaksanaan pra-inkubasi (pembentukan tim pendamping & strategi operasional).
- e. Pelaksanaan inkubasi bisnis tahap penumbuhan.
- f. Pelaksanaan inkubasi bisnis tahap pengembangan.
- g. Evaluasi pelaksanaan kegiatan.

D. Karya Utama

Pola Rekrutmen Tenant Peserta PPK

Pada tahun ketiga, perekrutan *tenant* menggunakan model kombinasi. Idealnya adalah target pembinaan wirausaha sebanyak 20 mahasiswa dipertahankan dengan jalan memertahankan pendampingan kepada 15 *tenant* yang telah bergabung pada tahun kedua dan melakukan perekrutan sebanyak 5 *tenant* baru untuk menggantikan 5 *tenant* yang telah melakukan *passing-out* di tahun kedua. Tetapi pada realisasinya 5 *tenant passing out* karena telah mandiri, sementara 9 *tenant* digantikan dengan *tenant* baru dikarenakan beberapa hal: sudah menjadi alumni dan meneruskan usaha di kota asalnya, usaha yang sudah berjalan semakin berkembang dan lebih mandiri, beralih pada jenis usaha yang lain.

Sistem rekrutmen untuk 14 *tenant* baru dalam PPK menggunakan jejaring dari mahasiswa dan alumni Universitas Stikubank yang memiliki keinginan besar untuk menjadi wirausaha dan bersedia menjalani seluruh tahapan seleksi yang diselenggarakan oleh pengelola P2BK. Sistem rekrutmen dimulai dengan sosialisasi dan promosi, seleksi administratif, seleksi melalui tes, hingga seleksi wawancara dan kompetisi perencanaan bisnis.

Sistem rekrutmen ini didukung dengan sistem *database* mahasiswa wirausaha dan alumni yang dimiliki oleh P2BK. Sistem tersebut terdiri atas mahasiswa penerima Hibah Program Kewirausahaan, Anggota HIPMI PT, serta mahasiswa peserta PBBT (Program Belajar Bekerja Terpadu) dan peserta hasil kompetisi dan ekspo bisnis yang dilakukan internal dan eksternal.

Mereka akan menjalani proses *fast-track training* untuk mengharmonisasi pelatihan yang sudah dijalani oleh para *tenant* inkubator di tahun kedua dan pada perkuliahan kewirausahaan. Program pelatihan jalur cepat di tahun ketiga ini lebih menekankan pada proses mentalitas dan pengembangan karakter teknis.

Pendekatan Program

Program PPK di Universitas Stikubank menggunakan strategi yang dibagi dalam empat tahapan sebagai berikut untuk mencapai tujuan program :

1. Penguatan dan *Fast-track Training Tenant*
 - a. *Recall* dan evaluasi karakter *tenant*.
 - b. Penajaman proposal bisnis melalui *pitching session*.
 - c. Seleksi berdasarkan tes kecerdasan terpadu dan wawancara.
 - d. *Fast-track training* melalui kompilasi pelatihan dan pemutaran dokumentasi.
2. Prainkubasi
 - a. Penajaman konsep bisnis melalui studi banding dan studi kasus.
 - b. *Success story* dan observasi lapangan ke bisnis yang berhasil.
 - c. Pendampingan rencana kerja dan aksi.
3. Inkubasi
 - a. Peningkatan keterampilan dan kompetensi usaha.
 - b. Peningkatan kemampuan kelembagaan dan sumberdaya manusia.
 - c. Peningkatan kemampuan teknis dan kompetensi produksi.
 - d. Peningkatan kemampuan pengembangan pasar.
 - e. Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan lembaga.
4. Pascainkubasi
 - a. *Monitoring/technical assistance* dan evaluasi tahapan pengelolaan kelembagaan.
 - b. *Monitoring/technical assistance* dan evaluasi integrasi entitas dalam klaster bisnis.
 - c. Manajemen hak atas kekayaan intelektual
 - d. Motivasi diversifikasi dan ekstensifikasi usaha.
 - e. Temu bisnis
 - f. Evaluasi program – *Focus Group Discussion* (FGD)

E. Ulasan Karya

Implementasi Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) di tahun ketiga di Universitas Stikubank berjalan dengan baik. 70% kegiatan telah dilaksanakan dengan baik dengan capaian utama adalah membina 20 wirausaha baru untuk menjadi tenant pada tahun ketiga ini, kemudian menumbuhkan 5 wirausaha baru mandiri yang akan *passing out* di akhir tahun ketiga.

Para tenant tersebut diperoleh dengan melakukan proses rekrutmen menggunakan jejaring dari mahasiswa, baik alumni maupun mahasiswa yang masih aktif. Rekrutmen ini dilakukan lagi selain untuk mengganti 5 tenant yang telah dapat mengimplementasikan proposal bisnis yang sudah disusunnya dan sudah memiliki ruang usaha sendiri yang representatif pada pelaksanaan IbK tahun kedua, juga untuk 9 tenant lainnya. Kelima tenant tersebut adalah Anjar Saputra (SONDOLOP CLOTH), Della Nurmallasari (GODHONG GEDHANG ANGKRINGAN), Indri Duwi Kiswari (CEKER MANGAP), Nindya Novita Sari (PIKPANG) dan Pratiwa Eka Chundhamani (GLOBE SHOE TREATMENT). Selain itu ada 9 tenant yang tidak terlibat lagi di pelaksanaan PPK tahun ketiga ini, yaitu: Addienda Kamilia Insani (BUTTER BROTHER), Advis Rustiono (VIVIS.ID), Annisa Dea (RAJUT-QU), Faizal Riza Rahman (PELANGI SNACK & KATERING), Novi Endah Herawati (PAINTARTSMG), Okky

Nurlitawati (KYSTORE), Paulina Desi Nataliana (PANEN WATCH & GLASSES), R. Bryan Candra Wicaksono (WARUNGQU) dan Yusuf Wijoyanto (ABON BANDENG).

Mereka tidak meneruskan untuk mengikuti PPK pada tahun ketiga ini, dikarenakan beberapa hal, yaitu: sudah menjadi alumni dan meneruskan usaha di kota asalnya, usaha yang sudah berjalan semakin berkembang dan lebih mandiri, serta ada yang beralih pada jenis usaha yang lain.

Sesuai dengan persyaratan PPK tahun ketiga bahwa jumlah tenant harus 20 orang, maka dilakukan rekrutmen untuk menggantikan ke 14 tenant tersebut. Pola yang dilakukan adalah dengan menggunakan jejaring dari mahasiswa dan alumni Universitas Stikubank yang memiliki keinginan besar untuk menjadi wirausaha dan bersedia menjalani seluruh tahapan seleksi yang diselenggarakan oleh lembaga Pusat Pengembangan Bisnis dan Kewirausahaan (P2BK) serta sesuai dengan struktur organisasi pengelola Inkubator Semai Bisnis Sukses. Sistem rekrutmen dimulai dengan sosialisasi dan promosi, seleksi administratif, hingga seleksi wawancara dan kompetisi perencanaan bisnis.

Sistem rekrutmen ini didukung dengan sistem database mahasiswa wirausaha dan alumni yang dimiliki oleh P2BK. Pada tahun ketiga Program Pengembangan Kewirausahaan ini, sistem rekrutmen selain berasal dari mahasiswa penerima Hibah Program Mahasiswa Wirausaha baik tingkat Kopertis atau yang lainnya, berasal dari kompetisi dan ekspo bisnis yang dilakukan baik internal maupun eksternal serta dari mahasiswa mahasiswi yang mendapatkan materi pembelajaran kewirausahaan pada semester yang bersangkutan dan mempunyai peminatan untuk melakukan *start-up* usaha.

Proses rekrutmen didahului dengan proses pembelajaran kewirausahaan, dengan metode pendidikan/pelatihan kewirausahaan seperti pengetahuan mengenai kewirausahaan untuk mendorong menguatnya motivasi berwirausaha, pembekalan untuk membuat rencana usaha/studi kelayakan usaha skala komersial serta pengetahuan manajemen (sumber daya manusia, produksi, keuangan, pemasaran). Materi-materi ini diberikan oleh dosen pendamping kewirausahaan serta praktisi dengan melakukan kolaborasi dari pihak luar seperti dari Jaringan Rumah Usaha, Perbankan, Komunitas UKM Jateng maupun dari KADIN.

Model pendidikan dan pelatihan selain bersifat teori juga memberikan praktik kasus-kasus sehingga mahasiswa calon tenant dapat lebih memahami sebelum memulai berbisnis. Kemudian dilanjutkan dengan kompetisi proposal bisnis, dan pendidikan/pelatihan kewirausahaan (*indoor training*), dilakukan seleksi tertulis dan wawancara sehingga didapatkan 20 tenant hasil seleksi.

Adapun 20 tenant beserta usahanya, yang terpilih untuk diproses pada pelaksanaan PPK tahun 2018 (tahun ketiga) adalah Agape Atmasanti Murwito (MINITUMMY), Agustin Ayu Lestari (GOESTEEN BEAUTY), Anggia Maharani (MYCHEESY CAKE), Bayu Hermawan (BACKHOME-Produk Kerajinan dari Limbah Kayu), Chandra Arief (KAWAII COKELAT), Desyilia Eka Nabela Putri (E-MAGZDEMODE), Ekadini Ayu Rahmayanti (PUNYASINYO "PREMIUM FELT FLOWER BOUQUET"), Fatkhiyah Khoirunnisa (FANY BATIK), Karlina Niksatrilova (PIE SUSU), Khoirun Nisak (NISSYA NUGGET), Leily Rosida (HEAVEN OF HIJAB), Lutfi Surya Kusuma (LUNISA HIJAB), Nadiah Dwi Retno (GETS BNANA), Rafika Hermawati (EFTU SNACK), Rio Mei Rinaldi (THE KOS CLEANING SHOES), Rizqy Maulana Alfath (AL PRODUCTION), Sukron Machmud (UBI KOPONG MANIS-BIKIS), Teguh Aji Wibowo (SNACK KRESS MONGGRENG), Vada Annisa Ekasetya (SERRASALMES VECTOR PORTRAIT), dan Widodo Anastyo (GETHUK AYU).

Hasil yang dicapai selain telah menjaring 20 tenant, tahapan atau proses yang telah dilakukan adalah:

1. Melakukan tahapan Prainkubasi, yang meliputi: Pengembangan pemahaman dan wawasan kewirausahaan, pendampingan penajaman gagasan bisnis, pemilihan strategi dan kegiatan bisnis, tutorial penyusunan *business plan*, tutorial agenda bisnis. Sebelum dilakukan pemberian materi di atas pada tahapan ini dilakukan proses seleksi. Seleksi meliputi seleksi administratif, tes dan wawancara
3. Melakukan Inkubasi
 - a. Manajemen tahapan memulai usaha.
 - b. Peningkatan motivasi dan keterampilan usaha.
 - c. Peningkatan kemampuan kelembagaan dan sumberdaya manusia.
 - d. Peningkatan kemampuan teknis dan kompetensi produksi.
 - e. Peningkatan kemampuan pengembangan pasar.
 - f. Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan lembaga.

Dua puluh wirausaha baru ini melalui tahapan yang telah dilakukan di atas, dibina untuk menjadi tenant pada tahun ketiga ini, kemudian dari antaranya ditumbuhkan 5 wirausaha baru mandiri yang akan *passing out* di akhir tahun ketiga.

Implementasi dari tahapan prainkubasi dimulai dari mengikuti kegiatan Sosialisasi Gerakan Kewirausahaan Nasional 2018 dengan pemateri Ibu Lily Setiawati. Ibu Lily Setiawati ini adalah seorang wirausaha batik dan sekaligus Pemateri Kewirausahaan Kementerian Koperasi dan UKM RI serta Pemateri Kewirausahaan dan Membatik Balai Latihan Koperasi dan UKM Propinsi Jawa Tengah. Ada pun materi yang disampaikan adalah mengenai “Wira Wiri No, Wirausaha Yes”. Beliau menjelaskan bahwa kunci sukses dalam berwirausaha adalah “niat” yang lurus karena Allah dan diluaskan, “doa restu” dari orang tua dan pasangan suami/istri, serta “bersedekah” sesuai kemampuan. Ibu Lily Setiawati juga menjelaskan bahwa hendaknya kita melibatkan Allah dalam setiap langkah dengan “sabar” menjalani proses, “ikhlas” menerima setiap rintangan, serta “istiqomah” berkelanjutan.

Implementasi dari tahapan inkubasi dilakukan dengan cara mengikuti Festival Ekonomi Syari’ah (FESYAR) Regional Jawa 2018 yang diadakan oleh Bank Indonesia (BI). Materinya adalah Dasar-Dasar Fiqih Pengembangan Ekonomi Syariah diberikan oleh Prof. Dr. Masrukhi, M.Pd (Rektor Universitas Muhammadiyah Semarang). Materi Optimalisasi Potensi Industri Halal dibawakan oleh Dr. Irfan Syauqi Beik (Kepala Pusat Studi Bisnis dan Ekonomi Syariah-CIBEST IPB). Materi Revitalisasi Peran Pesantren dalam Penguatan Ekonomi Umat dibawakan oleh H. Muhibbin. Materi Fasilitasi Sertifikasi dan Pengembangan Usaha Halal dibawakan oleh Prof. Dr. H. Ahmad Rofiq, MA (Direktur LPPOM-MUI Jawa Tengah). Materi Potensi Indonesia sebagai Pusat Pengembangan Industri Halal dibawakan oleh Dr. H. NI Fasri, M.Pd (Kepala Pusat Kerjasama dan Standardisasi Halal). Materi Pengembangan dan Pengelolaan Industri secara Terintegrasi dengan Menerapkan Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah (Studi Kasus GKBI) oleh Abdul Haris (Ketua Umum GKBI dan Presiden Komisaris PT. GKBI Investment). Materi Sertifikasi halal LPPOM MUI oleh Mukhammad Ismail (Ketua Tim Manajemen Halal).

Implementasi dari tahapan inkubasi juga dilakukan dengan Pelatihan Strategi Operasional Global oleh Ajeng Aquina, S.E. (*Foreign Marketing Assistant* PT. Hattera Berkah Abadi). Ibu Ajeng Aquina ini memberikan terkait *entrepreneurship global strategy* yang meliputi: *foreign language, join a networking event, learn about foreign culture (market target) and never afraid of failure*. Materi ini memberikan wawasan dan motivasi pada para tenant untuk masuk ke bisnis global.

Bapak Agus Prasetyo Utomo, S.Kom, M.M, M.Kom (Ketua Klinik Sentra KI Universitas Stikubank) memberikan materi Merek terkait sosialisasi pentingnya merek dan cara mendaftarkan merek bagi pelaku usaha kecil. Materi terkait Hak Cipta diberikan pengertian hak cipta, subyek hak cipta, obyek hak cipta, dan undang-undang yang mengatur hak cipta. Kemudian Pelatihan Pembukuan diberikan oleh Ibu Sri Hartini, AK, M.M. Ada pun materi yang diberikan mengenai pengertian pembukuan, macam dan bentuk pencatatan, cara dan tahap pembukuan, proses pembukuan, serta laporan keuangan.

Pada bulan Juli para tenant mengikuti kegiatan kompetisi proposal bisnis dan ekspo bisnis yang diadakan oleh P2BK. Kegiatan PPK pada bulan Juli tepatnya pada tanggal 7 Juli 2018 ditutup dengan kegiatan *business matching tenant Inkubator PPK dengan Mitra Bisnis*. *Business matching* adalah Merupakan kegiatan yang menjadi jembatan atau jasa proses peminangan antara tenant (dalam hal ini pihak yang melakukan bisnis atau usaha berdasarkan pesanan (customized) klien untuk mencari mitra business, memperlancar perdagangan, dapat juga memfasilitasi permodalan dan juga sebagai konsultan bisnis bagi para tenant. Pada prinsipnya *Business Matching* dapat diselenggarakan antara : suatu bisnis dengan mitranya (B to B), pemasok produk, pemberi jasa, agen,distributor,pemegang lisensi, mitra strategis, atau joint venture.Kedua suatu bidang business dengan mitra potensial (B to B) mitra dagang (calon pembeli), mitra usaha (usaha gabungan) dan suatu business dengan investor atau sebagai konsultan. Tujuan Kegiatan ini adalah untuk mencari investor yang menguntungkan bagi tenant inkubator, mencari calon pembeli produk tenantinkubator agar bisnis tenant berkelanjutan dan mencari mitra bisnis strategis untuk pengembangan bisnis inkubator.

Kegiatan ini yang dihadiri oleh para investor/owner dari beberapa pelaku usaha dan komunitas usaha UKM yang ada di kota Semarang antara lain Dignative Warehouse ,investor dan beberapa produk dari kuliner seperti Ibu Yuli “Kacang Goyang”, Ibu Tita dari Handycraft Tita Rose, Saudari Ibu Mega ega dari “Asinan Mega”, Bapak Franky dari waroeng Souvenir dan Ibu Rachma Ayu dari ‘Klapertart Mak Londo. Di dalam *business matching* ini dilakukan dialog dan wawancara serta konsultasi usaha pula, Para tenant mencoba memasarkan produknya kepada para pelaku usaha yang bisa menjadi konsultan dan investor,. Para pelaku Usaha Kecil dan Menengah/investor memperhatikan dan mengkritisi produk hasil para tenant untuk membantu meningkatkan kualitas produk. Untuk mendukung kegiatan ini maka dipersiapkan Profil *Business Matching* yang berisi aneka produk dari para tenant.

F. Simpulan dan Dampak Kegiatan

Kemauan, kesungguhan dan komitmen mahasiswa (tenant) untuk berwirausaha menjadi modal yang sangat penting untuk menjemput kesuksesan. Indikator utama tersebut telah dapat dibuktikan dengan keberhasilan membina 20 wirausaha baru untuk belajar menjadi tenant pada tahun ketiga ini. Dua puluh tenant yang sebelumnya sudah memiliki rintisan bisnis, maupun yang baru memulai bisnisnya, setelah mengikuti kegiatan inkubasi bisnis semakin mempunyai rasa percaya diri dan semakin memiliki motivasi untuk memilih kewirausahaan sebagai pilihan kariernya di masa depan.

Sesuai dengan panduan, dilahirkan wirausaha muda sejumlah 20 orang dan setiap tahun ditargetkan minimal 5 orang yang sudah mampu menjadi wirausaha mandiri. Untuk memenuhi kuota kembali menjadi 20 orang dilakukan dengan melihat kembali database dan seleksi ulang. Untuk mengakselerasi antara tenant rekrutan baru dan rekrutan lama diadakan *fasttrack training*.

Arah pembinaan pembelajaran kewirausahaan semakin jelas terutama bagi mereka yang memiliki minat untuk melakukan implementasi proposal bisnis yang merupakan bagian dari kurikulum pembelajaran kewirausahaan di Semester 5. Tingkat keberhasilan *tenant* dalam mengaplikasikan proposal bisnisnya dapat ditingkatkan karena memiliki ikatan pendampingan dengan komponen pendampingan di kampus.

Berdasarkan hasil pelaksanaan Program Pengembangan Kewirausahaan tahap 70% pada tahun ketiga dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Proses rekrutmen *tenant* sangat penting dan menjadi mudah ketika Pusat Pengembangan Bisnis dan Kewirausahaan (P2BK) memiliki database yang komprehensif, sehingga dengan cepat didapatkan 14 *tenant* pengganti untuk melengkapi 20 *tenant* yang disyaratkan pada Program PPK tahun ketiga ini.
2. Waktu pelaksanaan dapat dipercepat dan pemberian pelatihan menjadi lebih dimudahkan ketika *tenant* yang ada sudah memiliki dasar pembelajaran kewirausahaan. Pada semester II mahasiswa diberi materi tentang bagaimana mulai berpikir kreatif, mengambil tindakan dan risiko. Selanjutnya pada semester III mahasiswa diberi materi tentang kepemimpinan, etika berbisnis dan cara memasarkannya. Sedangkan pada semester IV mahasiswa diberi materi tentang pemasaran, keuangan dan pembiayaan serta rencana bisnis. Pada semester V mahasiswa diharapkan sudah mendapatkan pengalaman awal dalam berwirausaha melalui implementasi ide bisnis mereka masing-masing. Kegiatan *monitoring* dan evaluasi dilaksanakan pada semester VI dan VII melalui kegiatan konsultasi dan pendampingan.
3. Pendampingan merupakan faktor penting dalam menunjang optimalisasi pencapaian luaran, karena para *tenant* ini perlu senantiasa dimotivasi dan didampingi. Sebagai orang muda mereka nampaknya masih relatif labil.
4. Pendanaan yang diterima sebagai *seed capital* untuk para *tenant* sebagai *start-up* perlu ditingkatkan.
5. *Business matching* menjadi suatu kegiatan yang sangat membantu para *tenant* untuk belajar pada para pelaku Usaha Kecil dan Menengah.

G. Daftar Pustaka

- [1] Crary, Mariianne dan Jeff Wallace. Accelerators and High Tech Campuses- The Case of Silicon Valley. Presentasi pada Triplehelix Association 10 Juli 2018.
- [2] Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi. 2017. Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi Edisi XI Tahun 2017.
- [3] Kementerian Pendidikan Nasional 2010. Rencana Strategis Kemendiknasl 2010 – 2014.
- [4] Panduan Program kewirausahaan Mahasiswa Indonesia (Kemenristekdikti) 2017
- [5] Peraturan Menteri Koperasi Dan usaha Kecil dan Menengah R Nomor 24/Per/M.KUKM/IX/2015 Tentang Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria Penyelenggaraan Inkubator Wirausaha
- [6] Perjanjian Kerjasama antara Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Tengah dengan Rektor Universitas Stikubank Semarang Nomor 055/J.01/UNISBANK/Um/2015 dan Nomor 072.8/1542/III/2015 tertanggal 9 Maret 2015.
- [7] PP Nomor 27 Tahun 2017 Tentang Pengembangan Inkubator Wirausaha.
- [8] Stensson, Jonathan Eng dan Mattias Wessman. 2015. *Key Success Factors for Collaborative Innovation in Silicon Valley*. Lund: Lund University.