

IBK UNIVERSITAS COKROAMINOTO PALOPO**M. Rusli B¹, Taufiq², Abdul Rahim Ruspa³, Gita Sri Hidayati⁴**
Universitas Cokroaminoto Palopo^{1,2,3,4}

Tujuan Iptek bagi Kewirausahaan (IbK) di Universitas Cokroaminoto Palopo secara Umum adalah penguatan kapasitas dan kapabilitas kewirausahaan mahasiswa dan alumni untuk menjadi job creator secara umum di Universitas Cokroaminoto Palopo (UNCP). Secara khusus target yang ingin dicapai dalam program IbK di Universitas Cokroaminoto Palopo adalah; 1) Adanya pengembangan dan peningkatan pengetahuan keterampilan tenant dalam membuka bisnis (berwirausaha), 2) Menciptakan 5 wirausaha baru di UNCP yang mandiri dan berdaya saing berbasis Potensi lokal dan Ipteks setiap tahunnya, 3) Terciptanya Wira Usaha baru yang berbasis Potensi lokal dan Ipteks setiap tahunnya, 4) Merancang dan menciptakan model pelatihan kewirausahaan yang disesuaikan dengan kebutuhan tenant, 5) Mempublikasikan laporan program setiap tahunnya melalui seminar dan jurnal yang bereputasi secara nasional maupun internasional. Luaran dari program IbK ini adalah; a) Luaran pada tahun pertama program IbK ini adalah publikasi pada jurnal nasional dan seminar nasional, b) Tahun pertama program IbK di Universitas Cokroaminoto Palopo wajib menghasilkan minimal 5 wirausaha baru yang berbasis Potensi lokal dan Ipteks setiap tahunnya, c) pada tahun pertama, kedua dan ketiga menghasilkan peserta IbK yang menjadi wirausaha mandiri mengalami peningkatan di tahun ketiga sebesar 80%. d) Menghasilkan minimal 2 produk atau jasa Wira Usaha baru (WUB) yang berbasis Potensi lokal dan Ipteks, e) Ke 5 tenant setiap tahunnya mampu membangun jejaring wirausaha yang lebih luas dan mampu merekrut tenaga kerja. Metode pendekatan yang dilakukan yaitu pelatihan kewirausahaan, magang, pendampingan dan monitoring-evaluasi

Program IbK di UNCP dirancang setiap tahunnya membina minimal 20 tenant dan ditargetkan menghasilkan 5 wirausaha baru yang mandiri setiap tahunnya. Tenant tersebut berasal dari PKM kewirausahaan dan program wirausaha lainnya. Untuk mempertahankan eksistensi capaian setiap tahunnya dengan jumlah 20 tenant, maka pengelola IbK di Universitas Cokroaminoto Palopo akan merekrut tenant baru dari sejumlah tenant yang telah berwirausaha agar tenant tetap konsisten 20 setiap tahunnya. Pada prinsipnya program IbK di Universitas Cokroaminoto Palopo sehingga setiap mahasiswa dan alumni yang menjalankan wirausaha atau mempunyai jiwa kewirausahaan dapat mendaftar sebagai anggota tenant tanpa dibatasi di sekretariat IbK di Universitas Cokroaminoto Palopo. Setiap mahasiswa yang mendaftar dan memenuhi kriteria di program IbK Universitas Cokroaminoto Palopo akan difasilitasi untuk berpartisipasi dalam program yang telah dirancang secara profesional oleh pengelola IbK di Universitas Cokroaminoto Palopo.

Kata Kunci: Tenant, UNCP dan Wirausaha Mandiri.

1. Pendahuluan

Di Universitas Cokroaminoto Palopo (UNCP) terdapat 4 fakultas seperti Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP), Fakultas Pertanian, Fakultas Teknik Informatika, Fakultas Sains. Sejak tahun 2011 kegiatan PKM di Universitas Cokroaminoto Palopo mengalami perkembangan yang cukup pesat hal ini terlihat dari peningkatan jumlah proposal yang didanai oleh Dikti. Selain itu Mahasiswa Universitas Cokroaminoto Palopo (UNCP) yang memiliki minat dan bakat kewirausahaan sangat tinggi untuk lingkup Perguruan Tinggi Swasta (PTS) di Indonesia Timur.

Beragam usaha dalam bentuk produk barang dan jasa yang sudah dihasilkan mahasiswa dan alumni. Secara garis besar, beberapa bidang usaha unggulan yang

telah (sedang) dihasilkan atau dijual oleh mahasiswa meliputi 1) usaha makanan dan minuman, 2) kerajinan tangan, 3) industri sablon, 4) lembaga kursus, 5) agen dan distributor, 6) jasa pengetikan, 7) *foto copy* dan penjilidan, 8) jasa penerjemah, 9) usaha *laundry*, 10) budidaya produk pertanian dan kelautan, 11) jasa *service* barang elektronik, 12) dagang baju dan celana, 13) jasa fotografi, 14) les *private*, 15) jasa pembuatan *website*, 16) lukisan. Nilai ekonomi usaha tersebut sangat potensial untuk dikembangkan. Usaha-usaha tersebut masuk kategori usaha kreatif, usaha konsultatif, usaha pelayan dan usaha analitis (Kasali, 2010). Usaha-usaha yang mereka lakukan cocok untuk kota metropolitan yang sedang berkembang. Apalagi Kota Palopo memiliki daya tarik pada sektor pendidikan, industri dan pariwisata. Adapun keunggulan iptek produk *tenant* yakni 1) inovasi barang yang berkearifan lokal, 2) layanan jasa yang cepat dan tepat, 3) kreativitas berbasis nilai syariah.

Pengembangan kewirausahaan di Universitas Cokroaminoto Palopo (UNCP) mulai mengalami perkembangan dalam beberapa tahun terakhir. Adapun unit usaha yang baru dirintis oleh pengelola kampus dalam 1-2 tahun terakhir, diantaranya, yaitu, *Geest House*, *Green House*, *Mini Market*, dan Toko Alat Tulis Kantor (ATK). Saat ini, UNCP sudah memiliki beberapa amal usaha. Dalam rangka memaksimalkan usaha kewirausahaan yang telah ada, pimpinan sementara mendesain Pusat Inkubator Kewirausahaan dan Bisnis. Upaya ini dilakukan secara serius untuk menekan peningkatan jumlah pengangguran di Sulawesi Selatan (sulawesi.bisnis.com). Sasaran utamanya adalah membentuk pengusaha muda yang modern dan tumbuh (Kasali, 2010). Pada prinsipnya, kewirausahaan sudah menjadi roh kampus Perguruan Tinggi demi menjaga eksistensi kemandirian. Hal yang selaras dikemukakan oleh Giudice, Peruta dan Carayannis (2014) bahwa banyak universitas telah memberikan kontribusi penting dalam kewirausahaan sebagai kunci pertumbuhan dan kompetisi.

2. Metode Penelitian

1. Pola Rekrutmen *Tenant*

Pola rekrutmen memperhatikan minat dan bakat calon *tenant* karena keduanya merupakan pertimbangan etis dalam kewirausahaan (Beer, 2010). Adapun pola yang dilakukan yaitu :

a. Sosialisasi

Langkah awal yang dilakukan oleh tim pelaksana dalam merekrut *tenant* adalah sosialisasi IbK di Universitas Cokroaminoto Palopo . Sosialisasi melalui media cetak

(baliho, brosur dan koran kampus), elektronik (radio kampus) dan online (website dan media sosial). Selama masa sosialisasi, tim IbK juga menyediakan *call centre* dan posko informasi di area kampus dan atau Kantor DPPM. Layanan *call centre* hanya untuk penjelasan singkat program, selanjutnya diarahkan ke posko informasi. Posko informasi menyediakan layanan konsultasi cara, syarat dan mekanisme pembuatan proposal wirausaha sesuai dengan orientasi IbK.

b. Seleksi

Langkah selanjutnya yang dilakukan oleh tim dalam merekrut *tenant* adalah seleksi. Seleksi diadakan dengan dua tahap yaitu seleksi administrasi dan seleksi wawancara. Seleksi tahap administrasi bertujuan untuk menilai minat melalui berkas calon *tenant* meliputi *foto copy* Kartu Tanda Mahasiswa (KTM) / Kartu Alumni (KA), *foto copy* Kartu Rencana Studi (KRS) untuk mahasiswa dan *foto copy* Ijazah untuk alumni, surat keterangan pernah mengikuti PKM/PWM, dokumen kepemilikan usaha, proposal usaha dan surat pernyataan kesediaan menjadi *tenant*. Selanjutnya peserta yang lolos seleksi administrasi mengikuti seleksi wawancara. Seleksi wawancara bertujuan untuk menilai bakat melalui wawancara mendalam dan presentase proposal usaha, dokumentasi usaha dan demo wirausaha. Jumlah mahasiswa yang diloloskan pada tahun pertama sebanyak 14 orang *tenant*. Pada tahun kedua dan ketiga mahasiswa yang diloloskan 5-8 orang *tenant* (sesuai dengan jumlah mahasiswa wirausaha baru tahun sebelumnya).

3. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang diterapkan dalam IbK menggunakan berbagai macam kegiatan dalam rangka memaksimalkan *output* yang ditargetkan.

a. Pelatihan Kewirausahaan

Peserta IbK (*tenant*) wajib mengikuti pelatihan sesuai dengan jadwal yang dibuat. Materi inti pelatihan kewirausahaan yakni Analisis *Strengths-Weaknessess-Opportunities-Threats* (SWOT), *Cost Benefit Analysis* (CBA), Analisis Pemasaran, Analisis Produksi, Analisis Manajemen, Analisis Keuangan, *Coaching* NLP (Neuro- Linguistic Programming) dan Manajemen Kewirausahaan.

b. Magang Usaha

Peserta IbK (*tenant*) yang sudah mengikuti pelatihan kewirausahaan wajib mengikuti magang usaha pada instansi yang ditentukan sesuai dengan jenis usaha yang dilakukan. Adapun lokasi magang usaha yakni mitra utama IbK yaitu

PT. Singvlar Kreatif, Phytagoras, CV Ami Pustaka dan Teco Elektronik. Disamping itu, unit usaha binaan UNCP tetap disediakan sebagai alternatif pilihan.

c. Pendampingan Lapangan

Peserta IbK (*tenant*) yang sudah mengikuti magang usaha diarahkan untuk menjalankan usahanya masing-masing. Pada masa pelaksanaan usaha, tim IbK melakukan pendampingan secara berkelanjutan. Semua *Tenant* akan dikontrol perkembangan usaha per bulan. Usaha yang mengalami banyak kendala akan didampingi secara intensif.

d. Teknik Pembiayaan Usaha *Tenant*

Dalam rangka pembiayaan usaha kepada *tenant*, tim IbK akan menjalin kerjasama dengan Bank Mitra UNCP melalui dana bergulir. Bantuan Bank Mitra UNCP terhadap usaha mahasiswa sudah menjadi salah satu program bank yang diberikan kepada mahasiswa yang memiliki unit usaha. Bank Mitra UNCP yang dimaksud yakni Bank Nasional Indonesia

e. Pola Pemberian Bantuan Alat

Dalam rangka pemberian bantuan kepada *tenant*, tim IbK akan menjalin kerjasama dengan perusahaan mitra UNCP melalui program *corporate social responsibility* (CSR). Perusahaan-perusahaan yang dimaksud diantaranya, CV. Dapur Palopo & Catering, Dinas Koperasi dan UMKM kota Palopo juga menjadi mitra aksidental.

f. Metode Penyelesaian Masalah

Masalah-masalah yang terjadi selama pelaksanaan IbK di Universitas Cokroaminoto Palopo Universitas Cokroaminoto Palopo akan diselesaikan dengan prinsip musyawarah mufakat dengan perantara mediator (Komisi Disiplin UNCP). Penyelesaian masalah melibatkan tim IbK, DPPM, Dekanat dan Rektorat.

g. Pengembangan IbK

Tenant yang memiliki jenis kelompok usaha yang sama akan dibuatkan merek dagang sebagai langkah awal pengembangan. Apabila usahanya sudah tumbuh, pihak kampus akan memberikan dana bergilir tanpa bunga. IbK di UNCP Universitas Cokroaminoto Palopo diharapkan menjadi embrio terbentuknya Pusat Inkubator Kewirausahaan dan Bisnis UNCP. Dengan adanya inkubator, program wirausaha selanjutnya akan lebih mudah dilaksanakan dan dievaluasi.

2. Alur Pelaksanaan

Alur pelaksanaan IbK di Universitas Cokroaminoto Palopo dibuat secara sistematis dan terencana untuk memudahkan pengawasan dalam rangka mencapai

target dan luaran akan di jabarkan sebagai berikut berikut:

a. Tahap persiapan

Pada tahap persiapan program, dilaksanakan beberapa kegiatan untuk mengutamakan pelaksanaan program IbK kedepan. Adapun tahap-tahap persiapan adalah sebagai berikut:

1. Penyusunan *Team Work* sebagai staf pendukung dalam manajemen program IbK.
2. Sosialisasi program IbK kepada civitas akademika di Universitas Cokroaminoto Palopo .
3. Penyusunan SOP (standard oprational procedure) mulai dari tahap awal sampai tahap akhir program setiap tahunnya.
4. Persiapan dan penyediaan sarana prasarana IbK terutama secretariat untuk staf dan tempat konsultasi.
5. Penerimaan dan penugasan Tim konsultan sebagai tim ahli untuk pembinaan tenant.
6. Persiapan perekrutan tenant melalui penyebarluasan informasi program IbK di Universitas Cokroaminoto Palopo termasuk penggandaan formulir.

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan yang telah dilakukan dalam program IbK UNCP

1. Sosialisasi program IbK dan perekrutan tenant

Kegiatan wirausaha bagi mahasiswa yang telah dilaksanakan melalui tahapan sebagai berikut:

- a. Identifikasi calon tenant IbK dengan bersama Direktur kemahasiswaan dan ketua program studi lingkup UNCP.
- b. Pendaftaran Tenant IbK dengan melampirkan kelengkapan administrasi seperti *foto copy* Kartu Tanda Mahasiswa (KTM) / Kartu Alumni (KA), *foto copy* Kartu Rencana Studi (KRS) untuk mahasiswa dan *foto copy* Ijazah untuk alumni, surat keterangan pernah mengikuti PKM/PWM, dokumen kepemilikan usaha, proposal usaha dan surat pernyataan kesediaan menjadi *tenant*.
- c. Calon Tenant yang lolos seleksi administrasi akan mengikuti seleksi wawancara.

- d. Hasil Seleksi Wawancara akan menentukan 20 tenant yang akan dibina melalui program IbK

2. Penyediaan sarana dan prasarana IbK

Penyediaan Sarana dan prasarana dilakukan dengan bekerjasama dengan universitas Cokroaminoto Palopo, dalam hal ini Universitas Cokroaminoto Palopo memfasilitasi Kegiatan IbK dengan menyediakan:

- a. Ruang Tim Pelaksana IbK (Kapasitas 4 Orang dengan luas 64 m²)
- b. Aula E (Ruang pelatihan dan Soft Skill dengan kapasitas 60 Orang)
- c. Penggunaan sarana dan prasarana penunjang IbK (Proyektor, Alat transportasi, dll)
- d. Penyediaan Rumah Produksi produk
- e. Bantuan Modal bagi tenant dengan sistem dana bergulir.

3. Pelatihan dan Soft Skill Kewirausahaan

Pelatihan kewirausahaan diikuti oleh 20 Tenant dan yang menjadi narasumber adalah Bahrin Lulu Dr. Suaedi, M.Si., (Konsultan dan ketua Aptisi Luwu dan Tana Toraja), (ketua forum UMKM Sulawesi Selatan), Harianto Albar (Ketua Himpunan Pengusaha Muda Indonesia HIPMI Sul-Sel), dan Basri (Ketua Sulawesi Economic Development SED dan Ketua Business Coaching Sul-Sel). Pelatihan dan Soft Skill Kewirausahaan dibuka oleh bapak Rektor Universitas Cokroaminoto Palopo dan dihadiri oleh Ketua Lembaga Penelitian dan pengabdian Masyarakat (LPPM) UNCP, Wakil Rektor Bidang Akademik dan kemahasiswaan UNCP, Wakil rektor Bidang SDM dan kerjasama, Direktur Akademik UNCP, Direktur kemahasiswa UNCP, dan Para Dosen pengampuh mata Kuliah Kewirausahaan UNCP. Secara Garis besar ada 7 materi dalam Pelatihan dan Soft Skill Kewirausahaan yaitu: (1) Motivasi Berwirausaha, (2) Business Plan, (3) Organisasi dan Produksi, (4) Keuangan dan Pemasaran, (5) Motivasi dan Kelayakan Usaha, (6) Ley out dan lingkungan usaha dan (7) Business Coac.

Kegiatan Pelatihan dan Soft Skill Kewirausahaan di akhiri dengan pemberian cendramata oleh ketua Tim Pelaksana Iptek Bagi Kewirausahaan Kepada Universitas Cokroaminoto Palopo yang dalam hal ini diwakili oleh wakil rektor bidang SDM dan kerjasama Sri Hastuty Saruman, S.E., M.Pd dan narasumber Pelatihan dan Soft Skill Kewirausahaan.

4. Magang Usaha

Magang usaha dilakukan oleh tenant di beberapa Jenis Usaha yang relevan dengan kebutuhan tenant seperti CV. Retro Advertising, IVAN art, KUB. Resky Rani, Eka Taylor dan TokoATK Astika.

5. Wirausaha Baru

Wirausaha baru yang berhasil yaitu:

a) Keripik pisang dan cucur wijen (Kandacong)

Produksi kerupuk selama ini digoreng dengan cara tradisional tanpa memperhatikan kandungan minyak kerupuk yang dihasilkan, sehingga menyebabkan daya tahan penyimpanannya sangat pendek, satu minggu setelah diproduksi, kripiik tersebut akan terasa tengik. Untuk mengatasi kendala tersebut maka digunakan peniris minyak sisa gorengang dengan alat fraying. Dengan sentuhan teknologi mahasiswa ini memproduksi cucur wujen dengan rasa vanilla, dan dikemas lebih cantik dan higienis sehingga muda dibawah-bawah. Sistem pemasaran produk ini dengan menitip pada kedai/toko oleh-oleh dan penjual keliling yang ada di kampus dengan sistem konsinyasi.

b) Pudding Maranca(Puding Makanan anak cerdas)

Sebuah produk makanan inovasi baru menggunakan jagung sebagai bahan dasar pembuatan puding yang diharapkan dapat meningkatkan nilai ekonomis dari tahu, dan menjadikannya sebagai produk makanan yang lezat dan bernilai gizi tinggi. Puding maranca merupakan produk dengan Ipteks inovasi baru yang mengkombinasikan bahan baku jagung dengan susu yang mempunyai nilai gizi tinggi, dapat bersaing dengan produk-produk sejenis lainnya dan mampu meraih pangsa pasar yang telah ada.

c) Herbal terrarium Indonesian health

Tanaman sebagai obat alternative dalam penyembuhan berbagai penyakit semakin dirasakan manfaatnya bagi kesehatan masyarakat daan Indonesia mempunyai peluang besar dalam hal pengembangan tanaman obat, hal ini didukung oleh beberapa factor yaitu: sumber kekayaan keanekaragaman hayati, iklim yang mendukung untuk tanaman, social budaya masyarakat yang terbiasa memanfaatkan tanaman obat, efek sampaing tanaman obat yang lebih kecil dari pada obat sintesis, serta harga yang relative murah. Dengan demikian agroindustri tanaman obat (herbs) memiliki prospek yang baik karena didukung besarnya potensi kekayaan sumber

daya alam Indonesia sebagai sumber bahan baku yang dapat diformulasikan menjadi obat tradisional serta beralihnya preferensi masyarakat pada konsep “*back to nature*”. mengemas tanaman obat menjadi **Heteranian Health** (*Herbal Terrarium with Indonesian Health*) yang merupakan perpaduan tanaman obat dan kesehatan Indonesia dalam kerajinan terrarium.

d) usaha fashion dan aksesoris

Peluang bisnis kerudung, mukenah, kaos dan aksesoris pada saat ini banyak digemari oleh masyarakat mulai dari remaja sampai dengan orang tua. Ipteks untuk produk aksesoris dari bahan bekas (daur ulang) dan mendesain sendiri kerudung dan mukenah yang dibuat dari bahan pilihan sesuai selera remaja dan orangtua. Kaos anak-anak dibuat dengan bekerjasama dengan tukang sablon dengan desain yang dibuat sendiri. Promosi dilakukan melalui media WA, BBM dan Facebook, brosur. Pemasaran dilakukan melalui media online dan face to face serta membuka outlet.

e) Marcendise Dan palakat

Marcendise dan plakat sangat prospek dan banyak diminati oleh konsumen terutama mereka yang mau wisuda dan melakukan kegiatan seperti nikahan dan kegiatan lain yang membutuhkan marcendaise atau kenang-kenangan. Dengan jaringan networking yang luas dan relasi yang banyak merupakan faktor *strenght* dari bisnis ini, dengan memanfaatkan pula kayu bekas potongan kecil dari pabrik kayu yang dibeli dengan harga sangat murah menjadikan produk ini memiliki harga pokok produksi yang rendah dengan harga jual yang tinggi, sehingga mendatangkan profitable yang tinggi dan bisnis yang menjajikan. Ipteks dari produk palakat dan pigura ini dengan menggunakan bahan kayu bekas potongan kecil yang selama ini banyak dijumpai dibuang dan daur ulang sehingga menghasilkan produk pigura yang unik. Promosi dilakukan dengan menyebarkan brosur dan memasang outlet dipameran- pameran maupun di toko dan supermarket.

6. Kendala yang Dialami

- a) Pendanaan yang lambat cair mengakibatkan tidak maksimalnya kegiatan sesuai rencana awal.
- b) Keragaman jenis usaha tenant yang sering membuat kesempatan tutor dan tenan tidak ketemu walaupun sudah dijadwalkan sebelumnya.

4. Kesimpulan

Program IbK Universitas Cokroaminoto Palopo menghasilkan 7 wirausaha baru dari 20 tenant yang diberikan pelatihan dan soft skill Kewirausahaan, magang usaha, dan pendampingan yaitu: (1) Keripik pisang dan cucur wijen (Kandacong), (2) udding Maranca (Puding Makanan anak cerdas), (3) Herbal terrarium Indonesian health, (4) usaha fashion dan aksesoris, (5) Marcandise dan palakat (6) Lukisan cangkang Telur dan (D'Rulls).

Daftar Pustaka

- [1] Anonim. 2015. *Pedoman Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Tahun 2015*. Jakarta: Kemenristekdikti.
- [2] Anonim. 2016. *Panduan Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat Edisi X Tahun 2016*. Jakarta: Kemenristekdikti.
- [3] Beer, Lawrence., A. 2015. *A Strategic and Tactical Approach to Global Business Ethics: Second Edition*. New York: Business Expert Press.
- [4] Giudice, M. D., Peruta, M. R., dan Carayannis E. G. 2014. *Student Entrepreneurship in the Social Knowledge Economy*. London: Springer.
- [5] Kasali, R, dkk. 2010. *Modul Kewirausahaan untuk Program Strata I*. Jakarta: Hikmah. Mellor, Robert, dkk. 2009. *Entrepreneurship for Everyone: A Student Text Book*. London: Sage Publication.