

Peluang dan Tantangan Berwirausaha bagi Mahasiswa Universitas Muria Kudus di Masa Pandemi

Nuraeningsih¹, Mamik Indaryani², Rusiana³

^{1,2,3}Universitas Muria Kudus

¹nuraeningsih@umk.ac.id

Received: 24 Oktober 2020; Revised: 6 September 2021; Accepted: 25 September 2021

Abstract

This article presents the opportunities and challenges of students in entrepreneurship during the pandemic. In the first year, 2019, the team of the Entrepreneurship Development Program at the Teacher Training and Education Faculty of Muria Kudus University (PPK FKIP UMK) produced 7 new entrepreneurs. The evaluation showed that mindset, motivation, and teamwork need to be emphasized in the second year, 2020. Those have been strengthened in this second year when the program implementation coincides with the Covid-19 pandemic. Students as program targets carried out distance learning (online). Other activities on campus were eliminated in accordance with government regulations. All academic and non-academic activities were carried out online. It caused many impacts in preparation, implementation and evaluation of the program. The problems faced by prospective tenants were that entrepreneurship practice cannot be run directly on campus, determining the suitable types of businesses that can still be run during the pandemic, and how entrepreneurs can survive during the pandemic. In accordance with the problems faced by prospective new entrepreneurs, the goal of the PPK program in this second year was to help students responded to entrepreneurial opportunities and challenges in current situations, and produced tenants who were ready to become entrepreneurs. The methods used were socialization, workshops, business execution, coaching, and evaluation. Based on the results of interviews and observations during the coaching process, the opportunities that tenants had include the use of gadget to promote product and innovation of creating homemade products. Meanwhile, the challenges faced consisting of entrepreneurship motivation and social distance.

Keywords: *opportunities and challenges; entrepreneurship; the pandemic*

Abstrak

Artikel ini menyajikan peluang dan tantangan mahasiswa dalam berwirausaha dalam masa pandemi. Pada tahun pertama Pelaksanaan Program Pengembangan Kewirausahaan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muria Kudus (PPK FKIP UMK) telah menghasilkan 8 wirausahawan baru dengan hasil evaluasi bahwa mindset, motivasi, dan kerjasama tim perlu ditekankan pada tahun kedua. Hal tersebut diperkuat pada tahun kedua ini dimana pelaksanaan program bertepatan dengan pandemi Covid-19. Mahasiswa sebagai sasaran program melaksanakan pembelajaran jarak jauh (daring). Aktivitas lain di kampus ditiadakan sesuai dengan regulasi pemerintah. Semua kegiatan akademik dan non akademik dilaksanakan secara daring. Hal tersebut memberikan banyak dampak dalam persiapan, pelaksanaan, serta evaluasi program. Masalah yang dihadapi para calon tenant adalah wirausaha tidak dapat dilakukan secara langsung di kampus, menentukan jenis bisnis yang tetap dapat dijalankan selama pandemi, dan

Peluang dan Tantangan Berwirausaha bagi Mahasiswa Universitas Muria Kudus di Masa Pandemi

Nuraeningsih, Mamik Indaryani, Rusiana

bagaimana supaya wirausaha bisa tetap bertahan dalam masa pandemi. Sesuai dengan masalah yang dihadapi oleh calon wirausaha baru (tenant), maka tujuan dari program PPK pada tahun kedua ini yaitu membantu para mahasiswa untuk dapat menyikapi peluang dan tantangan berwirausaha dalam situasi seperti ini, dan menghasilkan tenant yang siap berwirausaha. Metode yang digunakan adalah sosialisasi, workshop, eksekusi usaha, *coaching* dan evaluasi. Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan selama proses *coaching*, peluang yang dimiliki tenant meliputi penggunaan media sosial untuk mempromosikan produk dan berinovasi menciptakan produk buatan sendiri. Sementara tantangan yang dihadapi berupa motivasi berwirausaha dan pembatasan sosial.

Kata Kunci: peluang dan tantangan; wirausaha; masa pandemi

A. PENDAHULUAN

Menjadi seorang wirausaha bagi mahasiswa belum menjadi sebuah pilihan profesi yang menjanjikan. Hal ini disebabkan banyak faktor. Di antaranya adalah karena stigma dalam masyarakat bahwa kesuksesan diukur dari profesi yang dimiliki, yakni sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) atau karyawan perusahaan yang berpenampilan perlehte, berdasi, dan memiliki kantor. Untuk mengubah mindset mahasiswa untuk menjadi seorang wirausahawan tidaklah mudah karena membutuhkan proses panjang dan sangat tergantung pada kebijakan yang ditetapkan oleh pimpinan perguruan tinggi.

Universitas Muria Kudus dengan slogannya “Santun, Cerdas dan Berwirausaha” berupaya keras untuk membina mahasiswa untuk menjadi pengusaha ketika mereka lulus dari bangku kuliah. Kurikulum yang disusun telah mewajibkan mahasiswa untuk mengikuti mata kuliah Ketrampilan Wajib Kewirausahaan meski tidak memiliki kredit (0 SKS). Selain itu, bantuan Program Pengembangan Kewirausahaan telah beberapa kali didapatkan yang bertujuan untuk mendukung mahasiswa merintis dan menjalankan usaha sendiri.

Program Pengembangan Kewirausahaan FKIP UMK memasuki tahun kedua. Pada tahun pertama, 2019, telah berhasil mencetak beberapa tenant dengan 5 bidang usaha. Adapun tenant-tenant tersebut menjalankan usaha susi dan steak (Juu Go), budidaya adenium (DB Flora), budidaya jamur (Rumah Jamur), SEKOPPI (Secangkir Kopi Para

Pencari Inspirasi) dan sablon (USAB). Usaha-usaha tersebut masih dijalankan mahasiswa, namun ada beberapa yang perlu dikuatkan kembali, diantaranya budidaya jamur dan sablon.

Dengan adanya pandemi Covid 19 yang melanda seluruh dunia, mengakibatkan banyak usaha yang gulung tikar. Tidak hanya perusahaan besar yang terdampak, termasuk juga UMKM atau usaha kecil seperti warung kaki lima. Demikian juga beberapa usaha mahasiswa mengalami kesulitan. Beberapa usaha tidak beroperasi lagi seperti usaha sablon dan jamur. Refleksi dari tahun pertama program PPK adalah mindset dan motivasi diri, keseriusan dan kerjasama tim serta koordinasi tenant dan tim. Motivasi individu yang berbeda akan mempengaruhi jika individu tersebut menjadi satu tim kerja sehingga ketika menghadapi masalah dan tidak dapat menyelesaikan dengan baik maka hal tersebut mempengaruhi kinerja tenant dalam menjalankan usaha. Yang terpenting lagi adalah motivasi diri. Dengan motivasi diri yang tinggi sebenarnya masing masing individu akan menjadi satu tim dan dapat menjalankan usaha bersama.

Selain itu, pemasaran produk yang dilakukan sebagian besar tenant masih konvensional, yang justru sangat membatasi perkembangan usaha mahasiswa di masa pandemi ini. Padahal, mahasiswa sebagai generasi milenial sangat dekat dengan teknologi informasi. Seharusnya pemanfaatan *gadget* untuk menawarkan produk ke konsumen dapat dijadikan alternatif strategi

pemasaran (Kusuma et al., 2019). Hal-hal tersebut yang akan dikuatkan pada program PPK tahun kedua agar tidak terulang pada mahasiswa anggota PPK lain.

Pada tahun kedua ini, target tim PPK FKIP yaitu menghasilkan tenant tenant baru dengan bidang wirausaha yang tangguh sesuai dengan situasi sekarang ini. Seperti yang diketahui bahwa pada masa pandemi seperti ini, ada beberapa bidang usaha yang tidak dapat atau sulit diwujudkan sehingga perlu rencana dan strategi yang tepat dalam menjalankannya.

Untuk mengatasi masalah tersebut, Tim PPK FKIP UMK menyelenggarakan serangkaian workshop serta coaching bagi mahasiswa bekerjasama dengan Femalepreneur Indonesia sebagai mitra, dimana founder nya adalah alumni UMK. Seluruh pelatihan diselenggarakan secara online mengingat pembatasan sosial karena Covid 19. Penekanan kegiatan workshop motivasi dan pelatihan digital marketing diupayakan untuk membekali para tenant (mahasiswa) dengan penggunaan teknologi digital untuk memasarkan produk mereka.

Dalam masa pandemi ini, ada peluang dan tantangan yang dihadapi oleh tenant tahun ke-2. Peluang berwirausaha meliputi (tiga) macam kegiatan, yaitu *opportunity recognition*, *opportunity discovery* dan *opportunity creation* (Sarasvathy et al., 2003). Ketiganya dapat diartikan sebagai pengenalan atau identifikasi peluang, penemuan peluang dan penciptaan peluang.

Menurut Marlinah (2020), tantangan terbesar yang dihadapi UMKM dalam menjalankan usaha di masa pandemi adalah membangun konsistensi jiwa dan potensi berwirausaha. Mengapa demikian? Karena semangat dan motivasi *entrepreneurship* ini yang menentukan apakah wirausahawan tetap bertahan dalam situasi yang sulit atau menyerah.

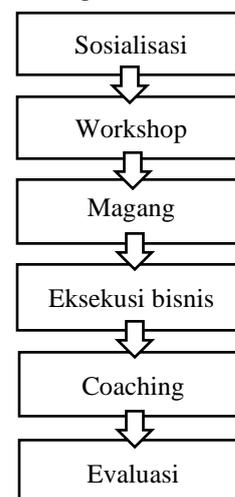
Penting sekali untuk mengetahui peluang dan tantangan tersebut untuk nantinya menjadi dasar dalam memberikan pendampingan yang berkelanjutan dan juga untuk memberikan rekomendasi untuk pelaksanaan program pada

tahun ke-3. Artikel ini merupakan hasil pengamatan dan wawancara dari pelaksanaan program tahun kedua. Selain itu, tulisan ini akan menjadi referensi dan pembelajaran bagi mahasiswa peserta program untuk bisa menentukan sikap dalam menghadapi kesempatan dan tantangan dalam menjalankan bisnis di masa sulit.

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Pada tahun kedua, 2020, terdapat 25 mahasiswa yang mendaftar untuk mengikuti program tersebut. Mereka berasal dari beberapa program studi seperti Pendidikan Bahasa Inggris, PGSD, Pendidikan Matematika, Manajemen, dan Akuntansi. Namun seiring perkembangan waktu, beberapa mahasiswa tidak bisa memegang komitmen dan berhenti mengikuti kegiatan PPK sehingga tersisa 20 mahasiswa yang aktif mengikuti setiap kegiatan yang diadakan oleh Tim PPK FKIP UMK. Dari 20 mahasiswa, berdasarkan catatan tim ada 7 mahasiswa yang konsisten menjalankan bisnis.

Untuk mendapatkan hasil yang maksimal, Tim PPK FKIP UMK berkolaborasi dengan Femalepreneur Indonesia dalam menyelenggarakan workshop khususnya pelatihan tentang mindset dan motivasi berwirausaha dan penggunaan media sosial sebagai media promosi sebagai rangkaian workshop pertama sesuai dengan evaluasi kegiatan tahun sebelumnya. Gambar 1 adalah alur pelaksanaan kegiatan PPK.



Gambar 1. Alur pelaksanaan program PPK

Peluang dan Tantangan Berwirausaha bagi Mahasiswa Universitas Muria Kudus di Masa Pandemi

Nuraeningsih, Mamik Indaryani, Rusiana

Terdapat 5 (lima) workshop yang terselenggara yang meliputi workshop Menumbuhkan Motivasi Berbisnis & Perubahan Mindset yang berisi tentang bagaimana membangun mindset wirausaha, workshop Penyusunan Rencana Bisnis di mana mahasiswa dibimbing menyusun proposal rencana usaha, workshop Manajemen Bisnis yang mengajarkan pengelolaan usaha, dan Digital Marketing. Materi digital marketing disampaikan secara menyeluruh dengan mengenalkan media promosi digital yang bisa dipilih serta latihan membuat fitur dan konten produk yang akan dipublikasikan di media promosi digital sesuai dengan strategi pemasaran yang dipilih. Kesemuanya dilakukan secara daring. Workshop lain yang dilaksanakan yaitu Manajemen Keuangan dengan pemateri tim PPK dan dosen atau narasumber yang berkompeten dalam bidangnya yang memberikan pelatihan pembukuan sederhana pada UMKM.

Sebagai tindak lanjut dari workshop motivasi berwirausaha dan beberapa pelatihan tersebut di atas, tenant membuat rencana bisnis dengan milih bidang usaha yang mereka sukai sesuai dengan minat, bakat dan passion mereka. Selanjutnya diskusi, tanya jawab, konsultasi dan *coaching* dilakukan secara intensif melalui Whatsapp group, baik dengan Tim PPK maupun dengan Femalepreneur. Dalam proses *coaching*, untuk mengetahui motivasi tenant, tantangan dan peluang yang mereka miliki selama mengikuti kegiatan PPK, tim menyebar angket dan melakukan wawancara.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sesuai dengan tujuan penelitian ini untuk menggambarkan motivasi dan upaya mahasiswa dalam menghadapi peluang dan tantangan, berikut adalah hasil wawancara dengan partisipan penelitian.

Untuk mengetahui peluang, tantangan, dan upaya mahasiswa dalam berwirausaha di masa pandemi, selama proses *coaching* berlangsung, Tim PPK FKIP UMK mewawancarai secara online ketujuh mahasiswa yang secara nyata mampu *survive*,

dan tetap menjalankan usaha yang dirintisnya. Pertanyaan pertama yang diberikan adalah motivasi awal mereka mengikuti program PPK. Hasil wawancara menunjukkan hasil sebagai berikut dalam Tabel 1.

Tabel 1. Motivasi Tenant

No	Motivasi Tenant	Persentase
1	Mendapat tambahan ilmu kewirausahaan dan pengembangan produk.	43%
2	mengembangkan bisnis dan membangun jaringan.	43%
3	Mendapat bantuan finansial dan nonfinansial seperti pembimbingan.	14%

Tabel 1 menunjukkan bahwa dalam mayoritas mahasiswa ingin mendapatkan wawasan tentang kewirausahaan dan pengembangan produk, mengembangkan bisnis dan membangun jaringan, serta mendapatkan bantuan finansial dan non finansial. Motivasi-motivasi tersebut sebetulnya saling berkaitan dan bermuara pada satu tujuan yaitu mahasiswa ingin mempunyai usaha sendiri atau berwirausaha. Selain motivasi mengikuti program PPK, beberapa tantangan usaha dalam masa pandemi menurut mahasiswa dapat dilihat dalam tabel berikut.

Tabel 2. Tantangan Tenant Berwirausaha di Masa Pandemi

No	Tantangan	Persentase
1	Pembatasan dalam masa pandemi	43%
2	Mengembangkan inovasi dan kreativitas	29%
3	Minat beli masyarakat rendah	14%
4	Persaingan penjual tinggi	14%

Dari Tabel 2 dapat dilihat bahwa tantangan terbesar dalam masa pandemik untuk para mahasiswa dalam usahanya mempunyai wirausaha adalah pembatasan dalam masa pandemi. Pembatasan tersebut berdampak pada banyak aspek seperti promosi, penjualan yang tidak dapat dilakukan secara langsung, pelanggan luar kota yang berada di zona merah,

dan sebagainya yang mempersempit ruang gerak dalam berwirausaha. Kemudian tantangan lain yaitu bagaimana mengembangkan inovasi dan kreatifitas agar wirausaha dapat terus dijalankan dalam masa pandemi. Hal tersebut sangat diperlukan karena pada kenyataannya, banyak pemutusan hubungan kerja sehingga banyak masyarakat yang memutuskan untuk berwirausaha dan itu menyebabkan tingginya daya saing antar penjual. Masalah lain yang ditimbulkan dari pandemi ini yaitu minat beli masyarakat rendah. Hal ini tentu saja sangat masuk akal karena dengan tingginya angka pemutusan hubungan kerja, masyarakat mempunyai prioritas yang berbeda untuk mengelola keuangan sehingga daya beli terhadap suatu barang atau jasa menjadi rendah.

Dengan tantangan-tantangan tersebut, tentunya ada peluang yang masih bisa dimanfaatkan oleh tenant seperti yang dapat dilihat dalam Tabel 3.

Tabel 3. Peluang Tenant Berwirausaha di Masa Pandemi

No.	Tenant	Peluang Tenant Berwirausaha di Masa Pandemi
1.	A	Setiap orang (mahasiswa) menggunakan Hp sehingga promosi online sangat berpeluang menarik pembeli
2.	B	Menciptakan barang <i>home made</i> dengan harga terjangkau dan bentuk yang lucu dan menarik
3.	C	Banyaknya sekolah libur sehingga memacu saya untuk tambah berinovasi dan mengembangkan produk
4.	D	Selalu percaya diri bahwa tetap ada peluang jika tetap berusaha
5.	E	Memberikan kepercayaan kepada pelanggan karena mengikuti protokol kesehatan yg ketat
6.	F	Membuat brand semenarik mungkin
7.	G	Media sosial sebagai media promosi

Dari Tabel 3 dapat diketahui bahwa mahasiswa mengenali peluang berwirausaha dengan menganalisa situasi yang sedang terjadi di mana adanya pandemi, masyarakat tidak bisa leluasa beraktifitas di luar rumah dan sangat dibatasi dalam berinteraksi. Sehingga mereka

menganggap bahwa gawai atau *handphone* menjadi sarana yang selalu mereka gunakan untuk semua kegiatan. Oleh karena itu penggunaan media sosial mereka gencarkan untuk mempromosikan produk mereka. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Saefuloh (2020) yang menemukan bahwa mahasiswa menggunakan *handphone* karena alasan fleksibilitas waktu, peningkatan produktivitas kerja dan hubungan sosial. Penelitian lain menunjukkan bahwa penggunaan media sosial berpengaruh pada kewirausahaan dan dapat meningkatkan kemampuan wirausahawan dalam menemukan peluang bisnis (Park et al., 2017). Selain itu, peluang lain adalah dengan berinovasi menciptakan produk buatan sendiri (*home made*) dengan harga murah dan bentuk yang lucu dan menarik, yang berbeda dari produk yang sudah ada di pasar. Untuk menarik minat pelanggan dapat dilakukan dengan membuat *brand* yang unik dan menggugah rasa ingin tahu pelanggan sehingga harus membeli produk tersebut. Demikian juga rasa kepercayaan akan keamanan dalam bertransaksi ditanamkan kepada pelanggan dengan menerapkan protokol kesehatan yang ketat. Proses penciptaan peluang dipengaruhi oleh optimisme mahasiswa dalam berwirausaha.

Dengan adanya tantangan dan peluang dalam berwirausaha di masa pandemi, para tenant melakukan beberapa upaya sebagaimana tersaji pada Tabel 4.

Tabel 4. Upaya yang Dilakukan Tenant Berwirausaha di Masa Pandemi

No.	Tenant	Upaya yang dilakukan
1.	A, D, E, G	Memaksimalkan pemasaran online, baik di media sosial dan <i>market place</i>
2.	B	Menggunakan <i>packaging</i> yang lucu dan estetik agar konsumen tertarik.
3.	C, D, F	Membuat inovasi diversifikasi produk
4.	D	Menggunakan layanan gratis ongkir di wilayah tertentu. Memberi gift/ kupon untuk pelanggan sewaktu-waktu.
5.	F	Tawakal
6.	G	Menurunkan harga agar konsumen lebih tertarik dengan produk

Peluang dan Tantangan Berwirausaha bagi Mahasiswa Universitas Muria Kudus di Masa Pandemi

Nuraeningsih, Mamik Indaryani, Rusiana

Dari upaya-upaya yang dilakukan oleh para tenant tersebut menunjukkan bahwa mahasiswa sangat menyadari bahwa konsumen adalah komponen penting dalam wirausaha sehingga upaya pertama adalah meningkatkan pelayanan terhadap konsumen atau klien, dan menjaga hubungan baik dengan konsumen. Kemudian dilanjutkan dengan inovasi produk misalnya mulai dari packing yang menarik, atau juga menambah jumlah produk. Membuat inovasi produk misalnya hampers berisi frozen food, paket kosmetik, atau makanan ringan, paket masker dan handsanitizer. Upaya yang telah dilakukan selanjutnya yaitu aktif promosi online atau di *market place* dengan memberikan diskon, secret gift pada produk, beli 1 gratis 1, hingga menurunkan harga jual produk.

Dengan motivasi yang kuat untuk berwirausaha, mahasiswa dapat melihat peluang dan tantangan, dan berupaya untuk mensikapi dan melakukan tindakan-tindakan nyata dalam kegiatan wirausaha yang mereka jalankan. Motivasi untuk membangun bisnis dan membangun jaringan mendorong mahasiswa untuk melihat peluang untuk menciptakan peluang yaitu dengan pemanfaatan handphone sebagai sarana pemasaran juga menghasilkan produk yang banyak dibutuhkan oleh masyarakat.

Upaya untuk menghadapi peluang dan tantangan mencakup aspek konsumen, produk, dan promosi. Memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen adalah upaya utama yang dilakukan. Hal tersebut sangat penting sekali karena konsumen adalah inti dari sebuah proses kegiatan wirausaha. Dalam hal produk, mahasiswa memuat inovasi produk dengan cara menghadirkan produk yang banyak dibutuhkan oleh masyarakat dengan inovasi pada penyediaan paket-paket produk yang mempunyai tingkat permintaan yang tinggi. Upaya tersebut didukung dengan promosi produk untuk menarik minat konsumen.

D. PENUTUP

Dari pembahasan tersebut di atas, dapat disimpulkan sebagai berikut.

Simpulan

Dalam masa pandemi, mahasiswa menghadapi banyak tantangan untuk mewujudkan wirausaha mandiri. Tantangan tersebut berasal dari motivasi dalam berwirausaha dan pembatasan sosial yang menyebabkan proses hingga eksekusi usaha menjadi sedikit terbatas. Melemahnya kegiatan ekonomi menyebabkan lesunya permintaan pasar akan suatu barang atau jasa, sehingga minat beli menurun. Persaingan antar penjual menjadi semakin tinggi yang disebabkan karena banyaknya masyarakat yang beralih profesi akibat pemutusan hubungan kerja. Namun begitu hal tersebut pada waktu yang sama menjadi peluang bagi para tenant yang mempunyai motivasi tinggi. Peluang tersebut dimanfaatkan untuk tetap menjalankan bisnis dan atau menemukan ide bisnis baru (inovasi bisnis) sehingga dapat bertahan di masa pandemi. Faktor motivasi yang membuat para tenant dapat bertahan dan melihat hal positif dari tantangan yang ada dan mengelolanya menjadi peluang. Kerjasama yang baik antara tenant dan tim PPK juga menjadi faktor pendukung keberhasilan tenant dalam berwirausaha.

Saran

Dalam pelaksanaan program ini beberapa saran terkait untuk program selanjutnya yaitu pelaksanaan workshop dengan melibatkan alumni sebagai mitra dapat dilanjutkan karena terbukti bahwa tenant termotivasi dengan melihat figur alumni yang sukses membangun bisnis. Kemudian terkait dengan refleksi dan evaluasi disarankan agar tenant dengan ketertarikan usaha yang sama dapat berkolaborasi dalam memulai usaha sehingga tenant lebih percaya diri dan termotivasi untuk berwirausaha.

Ucapan Terima Kasih

Tim Program Pengembangan Kewirausahaan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan ini mengucapkan terima kasih kepada DRPM, UMK, Femalepreneur, serta semua mahasiswa yang terlibat dalam program ini.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Kusuma, I. L., Fitria, T. N., & Dewi, M. W. (2019). Pelatihan Kewirausahaan Sebagai Peluang Bisnis Untuk Generasi Milenial Di Soloraya Selama Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Budimas*, 03(02), 315–321. <http://www.jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/JAIM/article/view/2450/1363>
- Marlinah, L. (2020). Peluang dan Tantangan UMKM Dalam Upaya Memperkuat Perekonomian Nasional Tahun 2020 Ditengah Pandemi Covid 19. *Jurnal Ekonomi*, 22(2), 118–124. <https://ejournal.borobudur.ac.id/index.php/1/article/view/644/606>
- Park, J. Y., Sung, C. S., & Im, I. (2017). Does social media use influence entrepreneurial opportunity? A review its moderating role. *Sustainability*, 9(1593).
- Saefuloh, D. (2020). Rekognisi terhadap peluang bisnis online melalui media sosial dan hubungannya dengan minat berwirausaha: studi kasus pada mahasiswa Politeknik Negeri Bandung. *Journal Bisnis & Kewirausahaan*, 16(1).
- Sarasvathy, S. D., Velamuri, S. R., Dew, N., & Venkatamaran, S. (2003). *The Handbook of Entrpreneurship Research* (Z. Acs & A. D (eds.)). Kluwer the Netherland.