

PENGEMBANGAN BISNIS *FRANCHISE* MELALUI PROGRAM MBKM WIRUSAHA MERDEKA

Dewi Lampahing Tyas; Dr. Agung Riyardi, S.E., M.Si
Program Studi Universitas Muhammadiyah Surakarta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Abstrak

Pada era modern ini kita bisa melihat banyaknya bisnis franchise dimana mana dengan karakteristik tersendiri dan mempunyai peluang bisnis yang cukup besar. Perkembangan bisnis franchise sejenis makanan ataupun minuman untuk diangkat ke pasar domestik maupun pasar internasional. Berkaca dari hal itu pemerintah Indonesia menyusun dan merancang sebuah program pelatihan Wirausaha Merdeka dari induk program MBKM. Dalam program MBKM Wirausaha Merdeka ini kita dapat memanfaatkan peluang bisnis franchise melalui program ini yang mana menjadi wadah bagi mahasiswa untuk meningkatkan berwirausaha. Wirausaha Merdeka di Universitas Muhammadiyah Surakarta pada tahun 2022. Program ini bertujuan untuk merangsang minat dan bakat mahasiswa, serta membantu mereka dalam menciptakan lapangan pekerjaan sesuai dengan kemampuan dan kompetensi yang dimiliki. Pendidikan wirausaha dianggap krusial untuk mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia. Bisnis franchise yang saya kembangkan dalam bidang minuman yaitu Es Teh Pak Joyo yang mana mempunyai persyaratan dan kategori yang gampang diterima oleh semua orang sehingga diharapkan berkembang cukup pesat. Program ini berlangsung selama 4 bulan dimulai dari workshop bersama pengusaha yang berpengalaman, magang di perusahaan startup, kegiatan pitching, hingga pembuatan prototype atau pemasaran produk yang telah dikembangkan. Tahap terakhir yaitu expo yang bertujuan untuk pemasaran produk kepada masyarakat. Melalui program ini dapat mengembangkan bakat mahasiswa dalam berwirausaha dan mendorong mahasiswa untuk menciptakan lapangan pekerjaan di masa depan.

Kata kunci: franchise, MBKM, wirausaha merdeka

Abstract

In this modern era, we can see many franchise businesses where with their own characteristics and have considerable business opportunities. The development of a food or beverage franchise business to be raised to the domestic and international markets. Reflecting on this, the Indonesian government compiled and designed an Independent Entrepreneurship training program from the MBKM parent program. In this MBKM Entrepreneurial Merdeka program, we can take advantage of franchise business opportunities through this program which is a forum for students to improve entrepreneurship. Independent Entrepreneurship at the University of Muhammadiyah Surakarta in 2022. This program aims to stimulate students' interests and talents, and assist them in creating jobs in accordance with their abilities and competencies. Entrepreneurial education is considered crucial to reduce the unemployment rate in Indonesia. The franchise business that I developed in the beverage sector is Pak Joyo Ice Tea which has requirements and categories that are easily accepted by everyone so it is expected to grow quite rapidly. This program lasts for 4 months starting from workshops with experienced entrepreneurs, internships in startup companies, pitching activities, to making prototypes or marketing products that have been developed. The last stage is an expo that aims to market products to the public. Through this program, it can develop students' talents in entrepreneurship and encourage students to create jobs in the future.

Keywords: franchise, MBKM, independent entrepreneurship

1. PENDAHULUAN

Perguruan tinggi merupakan tempat untuk mendapatkan ilmu, tidak hanya memberikan mahasiswanya berupa teori didalam kelas tetapi juga berupa ketrampilan berupa praktik diluar kelas. Praktik berwirausaha salah satunya merupakan pengaplikasian teori yang telah dipelajari selama perkuliahan ke dalam dunia kerja. Praktik berwirausaha dari program MBKM ini merupakan salah satu wadah bagi mahasiswa yang berminat menyalurkan bakatnya untuk menjadi seorang wirausaha muda. Dalam program MBKM ini kegiatan dimulai dari *workshop* atau seminar, *prototype*, *pitching* produk, dan expo sebagai sarana bagi mahasiswa untuk memasarkan bisnisnya. Dengan adanya program ini mahasiswa mendapatkan pengetahuan mengenai bisnis apa yang nantinya akan dikembangkan dan dapat mengasah jiwa kewirausahaan, soft skill, dan mendorong peningkatan pengalaman wirausaha mahasiswa.

Franchise merupakan sebuah bisnis yang memiliki cabang dan tersebar di berbagai wilayah, dengan nama serta produk yang sama persis antara kios satu dengan yang lainnya. Selain serep dan nama kiosnya sama, warna dan logonya yang digunakan pun juga sama. Bisnis franchise merupakan salah satu usaha yang cukup digandrungi.

Dari program MBKM ini mahasiswa dapat mengenalkan bisnis franchise kepada masyarakat melalui expo sebagai sarana penjualan dan pengenalan produk. Karena, bisnis dengan sistem kemritraan tersebut tergolong cukup mudah untuk dicoba. Apalagi, segala prosedurnya, mulai dari izin usaha, hingga penjualan sudah tersusun secara detail dan sistematis. Pola bisnis tersebut dianggap menjadi langkah yang tepat bagi calon wirausahawan yang tidak ingin membuat bisnis baru dari awal.

2. METODE

Metode merupakan rangkain awal yang dilakukan penyelenggara kegiatan dari kemendikbud untuk menentukan perguruan tinggi mana saja yang akan menjadi tuan rumah program wirausaha merdeka, kemudian dilakukan pendaftaran dan seleksi untuk menjaring mahasiswa yang benar-benar berminat dan belajar dalam program wirausaha merdeka ini. Dalam pelaksanaannya program MBKM-Kewirausahaan Merdeka Universitas Muhammadiyah Surakarta memberikan model tahap pelaksanaan ini merupakan kegiatan magang di bisnis *start-up*, pada kegiatan ini mahasiswa dapat belajar dan mendapatkan ilmu bagaimana berjalannya suatu bisnis dimulai dari produksi produk, manajemen sampai pemasaran produk. Pada kegiatan magang ini bermanfaat bagi mahasiswa untuk membangun sikap dan mental berwirausaha dalam bidang yang mereka minati serta meningkatkan wawasannya dalam mengelola suatu usaha. Metode terakhir, tahap evaluasi penilaian dan tindak lanjut. Tahap evaluasi penilaian ini merupakan evaluasi penilaian dari kegiatan magang selama proses kegiatan belajar berlangsung. Serta tahap tindak lanjut ini merupakan tahap dimana peserta menyelesaikan tugas dari pembimbing atau pendamping yang mana peserta magang dapat menguasai skill atau keterampilan dengan luaran produk yang mereka rancang sehingga dapat dikembangkan

sebagai bekal rancangan wirausaha merdeka nantinya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan wirausaha merdeka Universitas Muhammadiyah Surakarta melibatkan sebanyak 1050 peserta mahasiswa dari 68 perguruan tinggi di seluruh Indonesia serta 89 dosen pendamping untuk memantau perkembangan dan menyelesaikan kegiatan magang di 130 UKM di Jawa Tengah, Yogyakarta, dan Bali.

Kegiatan wirausaha merdeka UMS meliputi 4 tahapan yaitu 100 jam dalam 1 Bulan workshop atau pelatihan pemberian materi, 70 jam dalam 1 Bulan pelatihan magang di UKM, 70 jam pembuatan produk dan 40 jam pemasaran produk. Dengan mengikuti program wirausaha merdeka peserta diharapkan memiliki motivasi dan jiwa wirausaha yang meningkat. Strategi pelatihan dan pembelajaran membutuhkan metode dan ruang agar lulusannyamandiri dalam berwirausaha. Kegiatan magang merupakan salah satu instrumen untuk memperkuat motivasi mahasiswa yang masih lemah dalam berwirausaha. Model pelatihan yang digunakan yaitu *learning by doing*.

3.1 Workshop Wirausaha Merdeka

Workshop Wirausaha Merdeka bertujuan agar mahasiswa dapat membangun karis dalam membuka usaha, memberikan mahasiswa yang memiliki minat berwirausaha untuk mengembangkan usahanya lebih dini dan terbimbing dan juga memberikan motivasi dan cara-cara agar menjadi wirausahawan yang baik. Pada workshop ini diisi oleh pemateri-pemateri yang sudah ahli dan kompeten diantaranya Edwin Indarto, Agung Purnomo, Warsono Nurhadi, Andi Kusuma Brata, Arnold Meka dan masih banyak lagi materi yang dibawakan dengan gaya unik, santai dan sangat pas untuk membangun dan menginspirasi mahasiswa dalam berwirausaha. Materi meliputi ide, peluang, *networking*, strategi, kepemimpinan, *team work*, perencanaan, pemasaran dan lain sebagainya.



Gambar 1. Workshop Wirausaha Merdeka

3.2 Magang

Diadakannya magang di PT ANCLEV INTERNASIONAL INOVASI ini mahasiswa dapat belajar langsung tentang *digital marketing* mulai dari pembuatan konten, *copywriting*, dan pemasaran produk melalui *social media*. Kegiatan magang ini sangat membantu bagi mahasiswa untuk memberikan pengetahuan dan ketrampilan melalui kegiatan belajar sambil bekerja. Kegiatan ini membuat para mahasiswa dapat belajar secara langsung dalam mempraktikkan kemampuannya.



Gambar 1. Workshop Wirausaha Merdeka

3.2 Akselerasi Startup

Ini adalah kegiatan pembekalan singkat yang tidak kalah pentingnya dari workshop dan magang, dimana sebagai pembisnis tentunya kita tidak hanya berbisnis dengan satu marketing saja secara langsung ke lapangan usaha, karena pada era ini promosi digital itu juga sangat di perlukan, seperti ecommerce dan lainnya. Karena konsumen akan jauh lebih sering membuka sosial media dan berbelanja online jadi untuk hal ini kita perlu memahami dan mengerti bagaimana marketing digital dan promosi digital di operasikan.

3.3 Proposal dan Pitching

Produk yang saya ajukan dan disetujui yaitu bisnis *franchise* berupa produk minuman yaitu Es Teh Pak Joyo. Ide ini muncul setelah magang di PT ANCLEV INTERNASIONAL INOVASI. Alasan memilih bidang ini dikarenakan di kota Solo sudah tidak asing lagi dengan es teh dan kita bias menemukan es teh di berbagai tempat. Meskipun sudah banyak pedagang diluar sana yang menjual es teh dengan harga pasaran yang sama antar pedagang satu dengan yang lain, tapi produk es teh ini memiliki ciri khas yang khusus dari segi rasa dan berbeda dengan pedagang yang lain. Paket usaha atau *franchise* itu sendiri juga memiliki harga paket yang sangat terjangkau. Tujuan membuat *franchise* ini yaitu agar semua masyarakat di Indonesia bias merasakan ciri khas es teh yang ada di Solo dengan harga yang terjangkau dan sangat mudah di akses. Didalam pitching produk kelompok saya mempresentasikan yang sudah kita ajukan di proposal bisnis kepada dosen pendamping lapangan dan dari pihak Wirausaha Merdeka.

3.4 Expo

Selama mengikuti Expo saya mendapatkan banyak pengetahuan, pengalaman, dan wawasan yang dapat berguna untuk menjadi wirausahawan yang sukses, berkompeten dan bersaing secara sehat dengan kompetitor yang ada di expo tersebut. Selain itu, saya mendapatkan ilmu cara mengelola usaha yang benar, cara membuat suatu produk yang dapat bersaing di dunia pemasaran serta menambah relasi dengan teman di tempat expo tersebut dan berinteraksi dengan masyarakat dalam membeli produk kami.

4. PENUTUP

Setelah mengikuti kegiatan WMK ini saya mendapatkan banyak pengetahuan dan wawasan yang dapat berguna untuk menjadi wirausaha yang bagus dan benar. Selain itu, pada magang saya mendapatkan ilmu mengelola usaha tersebut dan mengetahui bagaimana cara membuat suatu produk yang dapat bersaing di dunia pemasaran. Kemudian di pembuatan prototype saya dapat melatih public speaking saat mempresentasikan produk yang saya buat. Terakhir yaitu expo saya dapat melatih bagaimana menghadapi pelanggan dan bagaimana mempromosikan hasil produk serta mengetahui cara manajemen usaha yang baik dan benar.

Dampak pada minat wirausaha yaitu program WMK akan sangat penting untuk minat menjadi wirausaha karena di dalam program WMK para calon wirausaha dibimbing bagaimana cara mengelola produk dari awal produksi sampai pemasaran produk. Selain itu, para calon wirausaha muda dapat menambah relasi baru serta dapat melatih public speaking mereka dalam penjualan produk.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayu Dwi Puspitasari, A. S. (2022). PERKEMBANGAN BISNISFRANCHISE. *Vol.1, No.10, November 2022*, 986-992.
- Nanda Amirul Rizal, N. A. (2022). ANALISIS STUDI KELAYAKAN INVESTASI WARALABA (FRANCHISE). *Journal of Social Research* Maret 2022, 1(4), 284-288.
- Yunita Primasanti, I. D. (2017). PENGARUH KEMAMPUAN MANAJEMEN, MOTIVASI FRANCHISE, BRAND IMAGE DAN PROMOTION STRATEGY TERHADAP KEBERHASILAN USAHA FRANCHISE. *Teknoin* Vol.23 No.2 Juni 2017, 171-182.