

PROGRAM IPTEK BAGI KEWIRAUSAHAAN MELAHIRKAN WIRAUSAHA BARU**Suranto,¹ Nurgiyatna,² Eko Setiawan,³ Agus Marimin,⁴ Dewi Muliasari⁵**Pusat Studi Inkubator Wirausaha dan Bisnis UMS^{1,2}Pusat Studi Logistik dan Optimisasi Industri UMS³Fakultas Ekonomi dan Bisnis ITB AAS Indonesia^{4,5}Email: sur185@ums.ac.id**Abstrak**

Kegiatan pengabdian ini bertujuan: (a) memetakan potensi dan menggali potensi peserta inkubasi (mahasiswa) wirausaha, (b) memberdayakan dan menguatkan mental wirausaha peserta inkubasi, (c) fasilitasi dan pendampingan omset kegiatan wirausaha peserta (mahasiswa). Manfaat kegiatan pengabdian ini adalah: (a) dihasilkan informasi tentang potensi peserta inkubasi wirausaha, (b) hasil kegiatan pemberdayaan dan pendampingan wirausaha berbasis iptek (ilmu pengetahuan dan teknologi), (c) dihasilkan lulusan peserta inkubasi (pendampingan) wirausaha yang memiliki omset bulanan lebih 5 juta. Metode kegiatan pengabdian melalui pendampingan wirausaha melalui metode partisipatif interaktif di dalam kegiatan, dengan Model Community Development. Konsep kegiatan pendampingan wirausaha menggunakan DEFE (Doing, Empowering, Facilitating dan Evaluating). Doing, diartikan peserta langsung melaksanakan kegiatan wirausaha, Empowering adalah melakukan pemberdayaan potensi peserta, Facilitating dilakukan dengan cara pemberian fasilitas dan pendampingan berupa modal usaha pada mahasiswa, Evaluating adalah evaluasi kegiatan program pendampingan wirausaha berbasis iptek (ilmu pengetahuan dan teknologi). Jumlah sampel dalam pengabdian 20 mahasiswa UMS, yang terbagi dari Progdik Psikologi (4 peserta), Progdik Teknik Informatika (2 peserta), Teknik Industri (6 peserta), Progdik Tarbiyah (2 peserta), Ekonomi Manajemen (4 peserta), Pendidikan Akuntansi (1 peserta), Pendidikan Geografi (1 peserta). Kegiatan pengabdian dilaksanakan dalam waktu 10 bulan, langkah pengabdian meliputi: (a) sosialisasi program kegiatan di universitas, (b) rekrutmen calon tenant (peserta) inkubasi, (c) pemilihan peserta berdasar analisis business plan dan potensi usaha, (d) kegiatan pemberdayaan: meliputi pendampingan, fasilitasi dan pelatihan; (e) praktek usaha (start up business); (f) kunjungan usaha, (g) penambahan modal, (h) evaluasi hasil. Berdasar pendampingan terhadap 20 peserta, dihasilkan: (1) semua peserta memiliki mental wirausaha yang meningkat, (2) mental wirausaha yang dimiliki peserta meliputi: (a) memiliki potensi konsisten usaha, (b) mental akumulator, (c) berfikir logis, (d) memiliki karya, (e) kinestetis sentuh/gerak, (f) karya visual, (g) mental tantangan/pantang menyerah, (h) interpersonal, (i) imanjinasi intuisi, (k) ulet dan tekun, (l) semangat, (m) menguasai teknologi, (n) mandiri, (n) kreatif, (o) cakap, (p) mengetahui kelebihan dan kekurangan diri, (q) komunikasi dan (r) manajerial; (3) fasilitasi yang dilaksanakan pada 20 peserta telah menghasilkan 7 peserta memiliki omset pendapatan lebih 5 juta/bulan.

Kata kunci: *Pendampingan, melahirkan, wirausaha, baru, berbasis, iptek*

Abstract

This service activity aims to: (a) map and explore the potential of student entrepreneurial participants, (b) empower and strengthen the participants entrepreneurial mentality, (c) facilitate and provide business assistance for participants (students). The advantage of service activities are: (a) to provide information on the business potential map of mentoring participants, (b) as results of science and technology-based entrepreneurial assistance activities (science and technology), (c) to create graduates of entrepreneurial assistance participants who have a monthly turnover of more than 5 million rupiahs. The community service activities are carried out through entrepreneurship assistance by using interactive participatory methods in its activities which is supported by the Community Development Model. The

entrepreneurial mentoring activities uses DEFE (Doing, Empowering, Facilitating and Evaluating) concept. The DEFE concept can be elaborated as follows; Doing means that participants directly carry out entrepreneurial activities, Empowering means participants develop their business potential, Facilitating is carried out by providing facilities and business assistance in the form of start-up capital to students, and Evaluating as the final activity of the science and technology-based entrepreneurial assistance program (science and technology). There are 20 UMS students who have been involved as samples in the service which are classified as follows Psychology Department (4 participants), Informatics Engineering Program (2 participants), Industrial Engineering (5 participants), Tarbiyah Study Program (2 participants), Management Economics (4 participants), Accounting Education (1 participant), Geography (1 participant), and Pharmacy (1 participant). The service activities are carried out within 10 months where the service steps include: (a) socialize the activities program at the university level, (b) make recruitment of prospective tenants (participants) for mentoring, (c) select the participants based on business plan analysis and business potential, (d) do activities empowerment: includes mentoring, facilitating and training; (e) do business practice (start-up business); (f) conduct business visits, (g) increase the start-up capital, and (h) evaluate the results. Based on mentoring for 20 participants, the results show that: (1) all participants have an improved entrepreneurial mentality, (2) the entrepreneurial mentality of the participants included: (a) having consistency/commitment in business, (b) accumulator mentality, (c) logical thinking, (d) have works, (e) kinesthetic touch /motion, (f) visual works, (g) mental challenges /never give up, (h) interpersonal, (i) intuitive imaginations, (k) resilient and persevering, (l)) enthusiasm, (m) mastering technology, (n) independent, (n) creative, (o) competent, (p) knowing one's strengths and weaknesses, (q) communication and (r) managerial; (3) the facilitation carried out for 20 participants has resulted in 7 participants having an income turnover of more than 5 million rupiahs monthly and being independent in the business.

Keywords: *mentoring, creating, entrepreneurship, new, based, science and technology*

1. PENDAHULUAN

Membangun mental dan karakter wirausaha baru (startup wirausaha) tidaklah mudah, tentu dibutuhkan metode, sarana, strategi dan model pemberdayaan (penyuluhan, pendampingan, pembimbingan) yang tepat untuk menghasilkan tujuan tersebut. Berdasar hasil pemetaan Universitas Muhammadiyah Surakarta (UMS) memiliki mahasiswa 34.000 aktif (UMS, 2019) baik program sarjana hingga program doktor dan lulusan setiap tahun sekitar 5000 orang. Berdasar penelusuran yang dilakukan pusat studi incubator bisnis bahwa lulusan yang menekuni dunia wirausaha masih sangat kecil. Universitas Muhammadiyah Surakarta merupakan salah satu Perguruan Tinggi Swasta terbesar di Jawa Tengah memiliki komitmen besar, dalam memajukan pendidikan di Indonesia, diantara komitmen tersebut: (a) berusaha semaksimal mungkin dalam menghasilkan lulusan berkualitas (kompeten) sesuai bidang dan keahliannya, (b) berusaha membekali lulusan agar mampu bersaing di pasar kerja, (c) berusaha membekali lulusan untuk siap mandiri. Komitmen dan cita-cita UMS tersebut, menjadi perhatian dari beberapa elemen di UMS, terutama membekali lulusan untuk mandiri dalam kewirausahaan, dilakukan oleh para dosen dan mahasiswa, secara kelembagaan melalui pendanaan program pemerintah maupun dana inisiatif lembaga UMS dengan cara membekali keilmuan tambahan dalam pengembangan budaya kewirausahaan. Hal ini dilakukan melalui program pengembangan diri, pembelajaran kewirausahaan, pelatihan, Iptek Bagi Kewirausahaan (IbK), workshop, seminar wirausaha, program magang ke dunia usaha dan industri, penambahan materi *softskill*, *hard skill* pada mahasiswa. Komitmen membangun lulusan UMS mandiri, tahun 2012 mendirikan Pusat Studi Inkubator Wirausaha dan Bisnis di bawah koordinasi LPPM UMS yang melakukan kegiatan kemitraan dan pelatihan-pelatihan, pengabdian bagi dosen dan mahasiswa yang banyak melibatkan Usaha Kecil Menengah (UKM) di wilayah sekitar kampus dalam bidang kewirausahaan. Program pendampingan kewirausahaan sebagai sarana, tempat dan strategi pengembangan wirausaha bagi mahasiswa.

Kegiatan pemberdayaan (penyuluhan, pendampingan, pembimbingan) yang telah dilakukan memberikan hasil dan *feed back* sangat positif dalam rangka menumbuhkan dan mengembangkan mental (karakter dan jiwa) *entrepreneurship* dikalangan mahasiswa UMS. Mewujudkan calon *tenant* yang bermental mandiri sebagai pengusaha, dibutuhkan metode, sarana pendampingan kegiatan pembelajaran kewirausahaan yang tepat, (Suranto, 2012), (Bergek, 2008), (Hubeis, 2010), (Suranto, 2017), (Suranto, 2018) kewirausahaan dijadikan sebagai model dan strategi yang meliputi; *doing, empowering, facilitating, evaluating*, menuju berdaya dan profesional (kemandirian & cakap) bagi peserta wirausaha.

Kegiatan pengabdian ini dilakukan bagi mahasiswa UMS, merupakan hasil penelitian model wirausaha di kampus, yang hasilnya di implementasikan dalam bentuk pengabdian kewirausahaan. Model pengabdian wirausaha melalui pendampingan kewirausaha mahasiswa berbasis bakat (potensi) dimaksudkan, setiap mahasiswa memiliki potensi yang terpendam dalam pribadi, sehingga potensi tersebut dapat digali lebih dalam dan dimanfaatkan untuk meraih jalan suksesnya sesuai bakat dan karir keahliannya.

Tujuan dalam pengabdian ini: (a) mempetakan potensi dan menggali potensi peserta inkubasi (mahasiswa) wirausaha, (b) memberdayakan dan menguatkan mental wirausaha peserta inkubasi, (c) fasilitasi dan pendampingan omset kegiatan wirausaha peserta (mahasiswa). Karena setiap manusia memiliki potensi yang dikembangkan, sehingga mampu berkarya sesuai potensinya (Nuhayah, 2015).

Berwirausaha sesuai bakat (potensi) akan mendapatkan 4 E (*enjoy, easy, excellent, earn*), artinya dalam menjalankan wirausaha sesuai bakat (passion) seseorang akan dapat menjalankan aktifitasnya lebih terasa nyaman, mudah menjalankan usaha, unggul dalam usaha dan lebih produktif (Musrofi, 2010), (Lestari, 2016). Menurut Chan (2000) peserta wirausaha (tenant) dapat mengembangkan bakat masing-masing: “*defined gifted children as those with exceptional achievement and/or potential in one or more of the following areas: (1) General intellectual ability; (2) specific academic aptitude; (3) creative or productive thinking; (4) leadership ability; (5) visual and performing arts; and (6) psychomotor ability*”.

Adapun manfaat kegiatan pengabdian ini adalah: (a) dihasilkan informasi tentang potensi peserta inkubasi wirausaha, (b) hasil kegiatan pemberdayaan dan pendampingan wirausaha berbasis iptek (ilmu pengetahuan dan teknologi), (c) dihasilkan lulusan peserta inkubasi (pendampingan) wirausaha yang memiliki omset bulanan lebih 5 juta.

2. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Obyek pengabdian sebagai mitra kegiatan Iptek Bagi Kewirausahaan (IbK) ini adalah mahasiswa yang ada di UMS. Jumlah sampel pengabdian diambil 20 mahasiswa UMS, yang terbagi dari Progdil Psikologi (4 peserta), Progdil Teknik Informatika (2 peserta), Teknik Industri (6 peserta), Progdil Tarbiyah (2 peserta), Ekonomi Manajemen (4 peserta), Pendidikan Akuntansi (1 peserta), Pendidikan Geografi (1 peserta). Peserta kegiatan pendampingan Iptek Bagi Kewirausahaan yang di danai oleh Ristek Dikti Skim IbK (Iptek Bagi Kewirausahaan).

Metode pengabdian menggunakan pendekatan Model Community Development yaitu pendekatan melibatkan langsung masyarakat (mahasiswa) sebagai subyek dan obyek dalam kegiatan pengabdian. Adapun langkah kegiatan pengabdian yang dilakukan dengan tahapan; rekrutmen, pelatihan-pelatihan, pemberdayaan, pendampingan, evaluasi hasil para peserta (tenant). Adapun urutan kegiatan sebagai berikut:

1. Tahap I

Kegiatan sosialisasi adalah memberikan sejumlah informasi kepada seluruh mahasiswa UMS yang tertarik dengan program IbK di UMS melalui poster dan brosur.

2. Tahap II

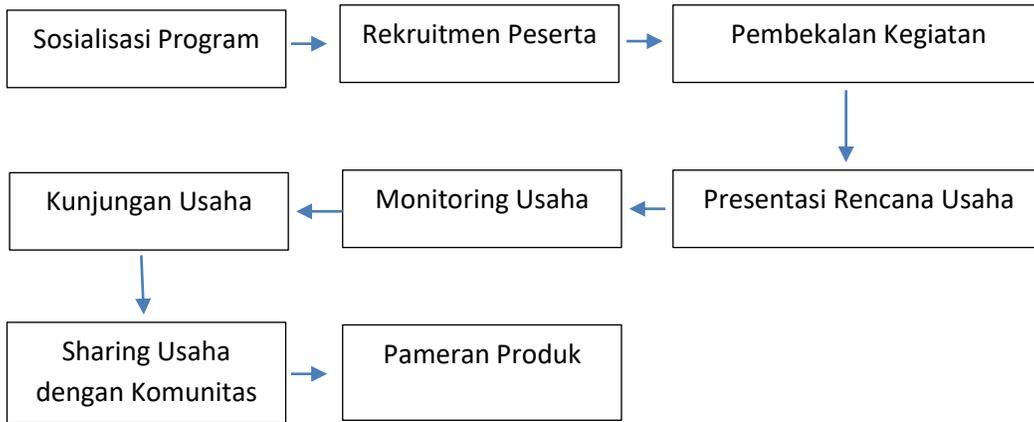
Kegiatan rekrutmen adalah rekrutmen calon peserta dengan cara verifikasi data usaha (profil usaha), business plan dan wawancara serta finger print untuk mengetahui bakat (passion) calon peserta untuk mengikuti program IbK dan diambil 20 peserta sesuai syarat ideal yang diharapkan Ristek Dikti.

3. Tahap III

Setelah mendapatkan 20 peserta, para peserta (tenant) mendapatkan pemahaman, materi *mindset*

- wirausaha berbasis bakat/potensi. Pemaparan secara langsung, *business plan* yang dihasilkan para peserta dalam menangkap peluang dan ide bisnis. Mindset mengubah bakat menjadi ide bisnis, memahami bahwa ide usaha terbaik bersumber dari bakat yang akan menghasilkan 4E (*enjoy/gembira, easy/mudah, excellent/unggul, earn/produktif*). Tahap ini merupakan konsep *empowering*, pemberdayaan kemampuan peserta (tenant) sesuai bakat masing-masing.
4. Tahap IV
Tahap selanjutnya, setiap peserta mempresentasikan rencana usaha, menganalisis rencana usaha melalui SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, Treath*), membuat profil usaha melalui *Business Model Canvas* (BMC) serta analisis permasalahan yang dihadapinya. Tahapan ini membutuhkan keterampilan manajemen (pengelolaan usaha) melalui *real business plan*. Pendamping berusaha memberikan *training* motivasi dan pengetahuan bisnis serta *coaching* teknis memulai bisnis. Kegiatan dilanjutkan pembinaan oleh Lembaga Asosiasi pengusaha dari *International Islamic Business Forum* (IIBF) Solo dan Himpunan Pengusaha Muda (HIPMI) Sragen, *learning by doing* dalam menyusun rencana bisnis, rencana pemasaran produk, dan lain sebagainya. Tahap ini menekankan konsep *empowering, doing* dan *facilitating* yaitu pemberdayaan, pendampingan sesuai kebutuhan masing-masing
 5. Tahap V
Berdasarkan analisis SWOT dan BMC yang telah dibuat, kemudian dipaparkan oleh masing-masing individu untuk mengetahui jenis usaha yang direncanakan dan diberikan klinik oleh pendamping dan solusi realisasi agar usaha berjalan lebih lancar. Penambahan materi produksi, desain produk, packaging, perijinan usaha dan pemasaran melalui *online shop marketing* sebagai solusi penyelesaian kesulitan menjual produk.
 6. Tahap VI
Selanjutnya kegiatan monitoring dan observasi peserta yang telah mendapatkan berbagai klinik dari pendamping yang kompeten sesuai usaha masing-masing personal. Setiap peserta memiliki produk yang dijual atau yang dihasilkan baik *online* maupun *off line*. Tahap ini melalui konsep *doing* dan *facilitating*, yaitu pendampingan sesuai kebutuhan masing-masing.
 7. Tahap VII
Tahap selanjutnya melakukan evaluasi, *monitoring*, observasi perilaku kecenderungan karakter tenant. Evaluasi produk, evaluasi pemasaran, evaluasi usaha dan melihat *trend omset* usaha, apakah mengalami kenaikan atau penurunan. Peserta mendapat komentar, catatan dan dari semua kegiatan usaha yang telah dilaksanakan.
 8. Tahap VIII
Setelah berbagai usaha di observasi dan monitoring, para peserta melakukan *sharing business* dengan peserta lainnya, membahas tentang tantangan, peluang usaha. Kegiatan IbK memiliki wadah berupa komunitas dalam grup WA (*Whatsapp*), kegiatan ini masuk dalam web.inwabi.lppm.ums.ac.id (inkubator wirausaha dan bisnis UMS).
 9. Tahap IX
Sejalan dengan kegiatan pelatihan, tim pendamping pengabdian mendatangi tenant ditempat usaha dan melakukan pendampingan lapangan 2-3 kali pertemuan ke tempat usaha tenant. Secara keseluruhan pertemuan dilakukan selama 15 kali peretemuan tatap muka, baik bertemu langsung tatap muka dikelas dan tempat usaha, komunikasi pendampingan melalui sms, WA, tatap muka atau telephon untuk mengetahui perkembangan setiap kegiatan yang dilakukan dan dikembangkan oleh tenant.
 10. Tahap X
Setiap tenant memiliki produk dari hasil usaha, tim pengabdian mengundang tenant untuk mengikuti kegiatan promosi produk pada acara dan event (kegiatan) bazar, pameran dan melalui display produk serta web.inwabi.lppm.ums.ac.id
 11. Tahap XI
Hasil pengabdian secara keseluruhan disimpulkan dan di desiminasikan pada seminar, prosiding, media masa atau jurnal nasional. Adapun kegiatan pengabdian wirausaha bagi

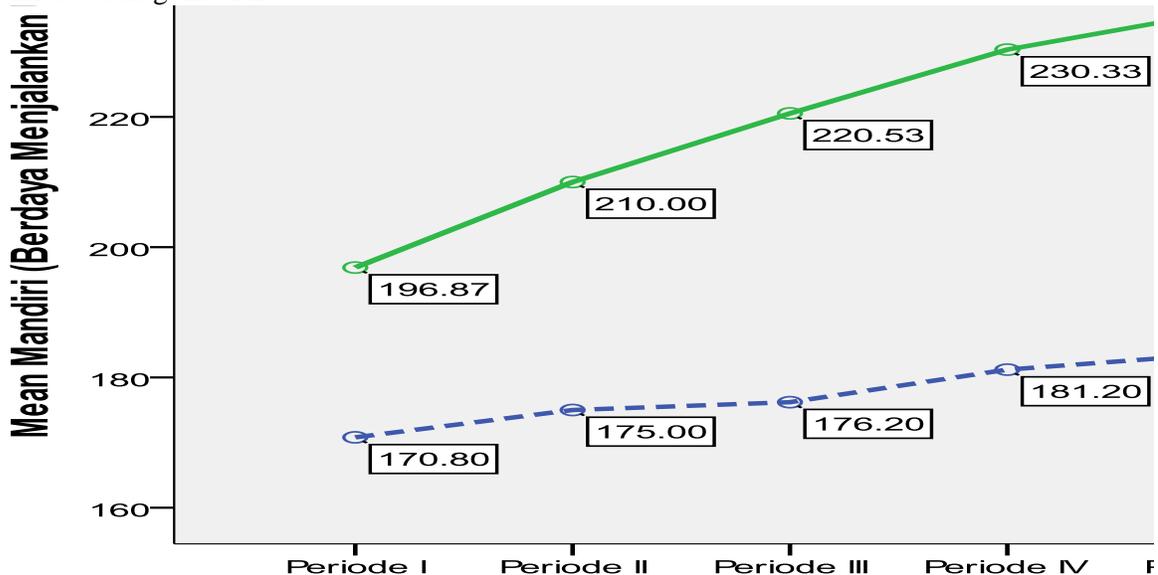
mahasiswa sesuai Gambar.1.



Gambar.1. Metode Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Wirausaha

Kegiatan pengabdian dilaksanakan selama 10 bulan dari sosialisasi calon peserta hingga pameran produk para peserta pemberdayaan (penyuluhan, pendampingan, pembimbingan). Untuk mengetahui keberhasilan secara kuantitatif, diberikan angket sebelum dan setelah kegiatan pemberdayaan. Diberikan kepada 20 orang peserta, dengan mengisi angket dengan pilihan skala likert: 0=rendah 4=sedang, 6=tingggi, 14=sangat tinggi dan di observasi selama 4 periode (2 bulan).

Adapun berdasar angket, diketahui rata-rata mental mandiri mahasiswa dengan cara mengisi yang meliputi: (a) memiliki bakat konsisten usaha, (b) mental akumulator, (c) berfikir logis, (d) memiliki karya, (e) kinestetis sentuh/gerak, (f) karya visual, (g) mental tantangan/pantang menyerah, (h) interpersonal, (i) imanjnasi intuisi, (k) ulet dan tekun, (l) semangat, (m) menguasai teknologi, (n) mandiri, (n) kreatif, (o) cakap, (p) mengetahui kelebihan dan kekurangan diri, (q) komunikasi dan (r) manajerial), hasil angket ditunjukkan dalam gambar-2.



Gambar.2. Perkembangan mental wirausaha mahasiswa

3. PEMBAHASAN

Melalui kegiatan pengabdian IbK, telah dicapai beberapa kemajuan perkembangan usaha bagi tenant, diantaranya: (a) peserta mendapatkan materi pelatihan tentang cara meraih sukses wirausaha berbasis bakat/potensi, sehingga akan mendapatkan 4E (enjoy, easy, excellent, earn); (b) peserta telah mendapatkan contoh nyata berwirausaha melalui produksi produk, pengemasan, pemasaran dan pengembangan produk yang dikelolanya. Kegiatan memasarkan produk melalui iptek dan teknologi, baik sosial media *online shop internet marketing*, pengelolaan retail dan manajemen *franchise*. (c) peserta pengabdian IbK merasa puas dengan kegiatan yang dilaksanakan, karena metode pelatihan cukup baik, pendamping dari para praktisi yang kompeten dan *omset* penjualan peserta mengalami kenaikan. Jumlah peserta 20 mahasiswa memiliki bakat usaha yang berbeda dan memiliki omset perbulan yang berbeda.

Kegiatan pengabdian ini memiliki kendala yang dihadapi oleh peserta kegiatan adalah: (a) beberapa tenant (peserta) belum optimal dalam mendapatkan modal lebih besar untuk pengembangan produk dan meningkatkan varian/diversifikasi produk; (b) tenant belum mampu secara cepat membangun jaringan pasar lebih luas; (c) jadwal/waktu pelatihan sering bertabrakan dengan jadwal perkuliahan.

Secara umum, bahwa kegiatan pengabdian ini mengalami kemajuan usaha bagi peserta program IbK. Indikator keberhasilan selain terukhur dari omset bulanan juga dari hasil angket yang diberikan sebelum dan setelah mendapatkan pendaampingan wirausaha. Muncullah mental dan semangat, karakter mandiri dengan indikasi: (a) memiliki bakat konsisten usaha, (b) mental akumulator, (c) berfikir logis, (d) memiliki karya, (e) kinestetis sentuh/gerak, (f) karya visual, (g) mental tantangan/pantang menyerah, (h) interpersonal, (i) imajinasi intuisi, (k) ulet dan tekun, (l) semangat, (m) menguasai teknologi, (n) mandiri, (n) kreatif, (o) cakap, (p) mengetahui kelebihan dan kekurangan diri, (q) komunikasi dan (r) manajerial).

Pelaksanaan pemberdayaan yang dilakukan secara periodik seminggu sekali (hari sabtu dan kadang menyesuaikan jadwal instruktur/praktisi) *inclass* dan *outing class* atau kunjungan usaha selama 2-3 jam selama 3 kali ditempat usaha peserta, mampu memberikan semangat dalam pelayanan, pendampingan terhadap tenant (peserta), yang berupa: motivasi, konsultasi, pembinaan, pelatihan, pendampingan, penyuluhan dan pertemuan anggota.

Kinerja pelaksanaan program pengabdian pemberdayaan ini dilakukan empat tahapan yaitu **Doing**, dimaksudkan istilah *doing*, adalah melakukan tindakan atau praktik nyata secara langsung. Peserta calon wirausahawan harus praktik melakukan suatu jenis usaha rill, ini sebagai metode pembelajaran.

Empowering, inti dari IbK adalah *empowering*, dimaksud *empowering* yaitu pemberdayaan bertujuan menjadikan peserta calon wirausaha memiliki daya melakukan usaha atau bisnis nyata. Pemberdayaan dalam hal ini mengkapasitasi peserta calon wirausaha. Bekal pengetahuan wirausaha, peserta diberdayakan untuk mewujudkan atau merealisasikan pengetahuan ke dalam usaha atau bisnis. Lebih lanjut peserta diharapkan memiliki profesional dalam menjalankan usaha dengan cara membuat (memproduksi), budidaya dan memasarkan produk.

Facilitating adalah kegiatan pendamping yang berperan sebagai pendamping/pembimbing, memfasilitasi masalah yang dihadapi peserta dengan cara membantu memberikan solusi agar semua masalah yang dihadapi peserta menjadi lebih mudah untuk di atasi. Seorang pendamping dalam program IbK ini berperan sebagai motivator/fasilitator penuh kesabaran, keuletan, kecermatan bersama-sama menyelesaikan masalah. Masalah yang dihadapi peserta sangat beraneka ragam, masalah teknis usaha, membangun motivasi dan mental usaha, melakukan

komunikasi dengan pihak lain, membangun *networking*, permodalan dan sebagainya.

Evaluating berisi tentang evaluasi kegiatan, target dari IbK adalah tenant harus mandiri menjadi wirausaha baru minimal 5-10 orang tenant. Dikatakan mandiri adalah *berdaya dan professional*, mampu menjalankan usaha sendiri. Adapun langkah kegiatan IbK yang dilaksanakan sesuai uraian:

1. Tahap I dan Tahap II

Kegiatan sosialisasi adalah memberikan sejumlah informasi kepada seluruh mahasiswa UMS yang tertarik dengan program IbK di UMS melalui poster dan brosur. Selanjutnya kegiatan rekrutmen bagi calon peserta dengan cara verifikasi data usaha (profil usaha), business plan dan wawancara serta finger print untuk mengetahui bakat (passion) calon peserta untuk mengikuti program IbK dan diambil 20 peserta sesuai syarat ideal yang diharapkan Ristek Dikti. Media informasi sosialisasi dan rekrutmen sesuai Gambar.3



Gambar.3. Sosialisasi dan Rekrutmen Calon Peserta

2. Tahap III dan Tahap IV

Setelah mendapatkan 20 peserta, para peserta (tenant) mendapatkan pemahaman, materi *mindset* wirausaha berbasis bakat/potensi. Pemaparan secara langsung, *business plan* yang dihasilkan para peserta dalam menangkap peluang dan ide bisnis. Mindset mengubah bakat menjadi ide bisnis, memahami bahwa ide usaha terbaik bersumber dari bakat yang akan menghasilkan 4E (*enjoy/gembira, easy/mudah, excellent/unggul, earn/produktif*). Tahap ini merupakan konsep *empowering*, pemberdayaan kemampuan peserta (tenant) sesuai bakat masing-masing. Setiap peserta mempresentasikan rencana usaha, menganalisis rencana usaha melalui SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Treath*), membuat profil usaha melalui *Business Model Canvas* (BMC) serta analisis permasalahan yang dihadapinya.

Tahapan ini membutuhkan keterampilan manajemen (pengelolaan usaha), kegiatan dilakukan di ruang kelas bisnis dan inkubasi UMS. Kegiatan pembuatan rencana usaha melalui *real business plan*. Pendamping berusaha memberikan *training* motivasi dan pengetahuan bisnis serta *coaching* teknis memulai bisnis. Kegiatan dilanjutkan pembinaan oleh Lembaga Asosiasi pengusaha dari *International Islamic Business Forum* (IIBF) Solo dan Himpunan Pengusaha Muda (HIPMI) Sragen, *learning by doing* dalam menyusun rencana bisnis, rencana pemasaran produk, dan lain sebagainya. Tahap ini menekankan konsep *empowering, doing* dan *facilitating* yaitu pemberdayaan, pendampingan sesuai kebutuhan masing-masing. Kegiatan sesuai Gambar.4.



Gambar.4. Pemaparan Program dan Pembuatan Rencana Usaha

3. Tahap V dan VI

Berdasarkan analisis SWOT dan BMC yang telah dibuat, kemudian dipaparkan oleh masing-masing individu untuk mengetahui jenis usaha yang direncanakan dan diberikan klinik oleh pendamping dan solusi realisasi agar usaha berjalan lebih lancar. Penambahan materi produksi, desain produk, packaging, perijinan usaha dan pemasaran melalui *online shop marketing* sebagai solusi penyelesaian kesulitan menjual produk.

Selanjutnya kegiatan monitoring dan observasi peserta yang telah mendapatkan berbagai klinik dari pendamping yang kompeten sesuai usaha masing-masing personal. Setiap peserta memiliki produk yang dijual atau yang dihasilkan baik *online* maupun *off line*. Tahap ini melalui konsep *doing* dan *facilitating*, yaitu pendampingan sesuai kebutuhan masing-masing. Kegiatan *online shop marketing* dan klinik produksi dilaksanakan ruang infomasi dan komputasi UMS sesuai Gambar.5



Gambar.5. Materi Online Shop Marketing

4. Tahap VII dan tahap VIII

Tahap selanjutnya melakukan evaluasi, *monitoring*, observasi perilaku kecenderungan karakter tenant. Evaluasi produk, evaluasi pemasaran, evaluasi usaha dan melihat *trend omset* usaha, apakah mengalami kenaikan atau penurunan. Peserta mendapat komentar, catatan dan dari semua kegiatan usaha yang telah dilaksanakan. Setelah berbagai usaha di observasi dan monitoring,

para peserta melakukan sharing business dengan peserta lainnya, membahas tentang tantangan, peluang usaha. Kegiatan IbK memiliki wadah berupa komunitas dalam grup WA (*Whatsapp*), kegiatan ini masuk dalam web.inwabi.lppm.ums.ac.id (inkubator wirausaha dan bisnis UMS).



Gambar.6. Klinik dan monitoring usaha

5. Tahap IX dan Tahap X

Sejalan dengan kegiatan pelatihan, tim pendamping pengabdian mendatangi tenant ditempat usaha dan melakukan pendampingan lapangan 2-3 kali pertemuan ke tempat usaha tenant. Secara keseluruhan pertemuan dilakukan selama 15 kali pertemuan tatap muka, baik bertemu langsung tatap muka dikelas dan tempat usaha, komunikasi pendampingan melalui sms, WA, tatap muka atau telephone untuk mengetahui perkembangan setiap kegiatan yang dilakukan dan dikembangkan oleh tenant.



Gambar.7. Klinik dan monitoring usaha

6. Tahap XI

Setiap tenant memiliki produk dari hasil usaha, tim pengabdian mengundang tenant untuk mengikuti kegiatan promosi produk pada acara dan event (kegiatan) bazar, pameran dan melalui display produk serta web.inwabi.lppm.ums.ac.id. Hasil pengabdian secara keseluruhan disimpulkan dan di desiminasikan pada seminar, prosiding, media masa atau jurnal nasional. Adapun Gambar display produk sesuai Gambar.8



Gambar. 8. Display produk penjualan bersama IbK

4. SIMPULAN

Kegiatan pengabdian melalui IbK yang dijalankan, melalui model pendampingan dengan konsep *Doing* (tindakan langsung wirausaha), *Empowering* (pemberdayaan langsung peserta), *facilitating* (memfasilitasi peserta untuk usaha), dan *Evaluating* (mengevaluasi kegiatan yang telah dijalankan oleh peserta), di inkubasi selama 10 bulan telah memberikan hasil tenant omset lebih 5 juta dan mandiri 7 tenant, melebihi target hanya 5 tenant mandiri dari 20 tenant, artinya 25% telah berhasil menjadi tenant mandiri.

Melalui pengabdian IbK muncul pengusaha muda dari mahasiswa, jumlah pendaftar/peserta (tenant) cukup antusias dan setelah mendapatkan materi motivasi wirausaha, *real business plan* dan marketing produk melalui *on line* dan *off line shop marketing*, hasilnya sangat menggembirakan, *omset* penjualan tenant mengalami kenaikan.

Pelatihan di fokuskan pada proses pengembangan usaha, dengan melakukan pelatihan manajemen *retail* dan *franchise* telah membuka wawasan untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha yang dikelola, hal ini menambah semangat dalam meningkatkan *omset* setiap tenant

Teknologi sosial media yang dikenalkan pada tenant mampu memberikan wawasan dan pengetahuan tersendiri bagi tenant dalam rangka peningkatan *hard* dan *soft skill* wirausaha tenant

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Kepada ketua LPPM UMS, Ristek Dikti Skim IbK, semua instruktur pembelajaran wirausaha, para tenant dan semua pihak yang tidak disebutkan satu persatu, semoga apa yang dilakukan menjadi amal ibadah dan amal jariyah.

DAFTAR PUSTAKA

- Bergek, Anna and Norrman, Charlotte. (2008). *Incubator best practice: A framework*. Vol. 28. Technovation. pp: 20-28.
- Chan, David W. (2000). *Education For The Gifted And Talent Development: What Gifted Education Can Offer Education Reform In Hong Kong*. Department Of Education Psychology, The Chiese University Of Hong Kong: Education Jurnal Vol, 28, No. 2 Winter 2000
- Hubeis. Musa. (2009). *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator*. Jakarta. PT. Ghalia Indah
- Lestari Prawidya dan Sukanti. (2016). *Membangun Karakter Siswa Melalui Kegiatan Intrakurikuler*. Jurnal Penelitian, Vol. 10, No. 1, hal 84-86. Musrofi, M. 2010. *Potensipreneur*. TCI. Surakarta.

Nuhyah, Ulin. (2015). Mengembangkan Potensi Anak: Antara Mengembangkan Bakat dan Eksploitasi. *Journal Sawwa*. ISSN 2581-1215. Volume 10. No 2. UIN Walisongo. Semarang.

Suranto, (2012). *Pengembangan Model Wirausaha Peningkatan Mental Wirausaha Mahasiswa*. Disertasi. UNY Yogyakarta, Tidak diterbitkan.

Suranto, Eko Setiawan, Totok Budi Santosa. (2018). *Pedoman Menjalankan Bisnis: Pengembangan Wirausaha Berbasis Bakat*. Indiva Press. Surakarta

Suranto, Eko Setiawan. Totok Budi Santosa. (2017). *IPTEKS bagi Kewirausahaan. Laporan Pengabdian. Inwabi. UMS*. Surakarta. Tidak diterbitkan.

_____ (2019). Laporan Dies Natalis Tahunan Universitas Muhammadiyah Surakarta.