

PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN PADA MAHASISWA STMIK AMIKOM PURWOKERTO SEBAGAI UPAYA MEMBANGUN USAHA RINTISAN (STARTUP)

Sitairesmi Wahyu Handani¹, Dhanar Intan Surya Saputra², Hellik Hermawan^a

^{1,2,3}Teknik Informatika

STMIK Amikom Purwokerto

Email : sita.handani@amikompurwokerto.ac.id¹,

dhanarsaputra@amikompurwokerto.ac.id², hellikhermawan@amikompurwokerto.ac.id³

ABSTRAK

Melihat pentingnya dasar pengetahuan kewirausahaan yang wajib dimiliki oleh para pelaku startup, maka dari itu perlu adanya pelatihan kewirausahaan berbasis teknologi khususnya di lingkungan mahasiswa STMIK Amikom Purwokerto, guna menciptakan banyak startup yang siap untuk bersaing dan menciptakan produk yang bermanfaat dan tepat sasaran kepada masyarakat luas. Adapun alur metode yang digunakan dalam pelatihan dan pengembangan jiwa kewirausahaan dalam menciptakan startup yang dilakukan yaitu melalui seminar, workshop dan diklat bisnis, serta pendampingan usaha dan *business plan*.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Startup, Business Plan

ABSTRACT

Seeing the importance of the entrepreneurial knowledge base that must be owned by startups, it is therefore necessary for technology-based entrepreneurship training especially in the STMIK Amikom Purwokerto student environment, to create many startups who are ready to compete and create useful and targeted products to the wider community. The flow of methods used in training and developing entrepreneurial spirit in creating startups is done through seminars, workshops and business training, as well as business assistance and business plans.

Keywords: Entrepreneurship, Startup, Business Plan

PENDAHULUAN

Bisnis rintisan berbasis teknologi digital (startup) saat ini mulai mendapat respon yang sangat baik oleh masyarakat secara luas. Pelaku bisnis tersebut tidak hanya oleh lingkungan profesional namun juga oleh kalangan akademisi bahkan hingga mahasiswa turut antusias untuk dapat mengembangkannya. Melalui

background ilmu dan Pendidikan yang didapatkannya saat mengikuti perkuliahan atau dari belajar secara mandiri (otodidak) para mahasiswa berani untuk memulai, menjalankan dan mencoba peruntungannya di bisnis startup. Sejalan dengan target pemerintah Indonesia melalui Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi (Kemenristekdikti), bahwa pada tahun 2019 akan muncul sebanyak seribu startup (perusahaan rintisan). Pada tahun 2018 total ada 956 startup, diharapkan mahasiswa dapat didorong agar terlibat dalam proses tri dharma perguruan tinggi, meliputi penelitian dan pengabdian masyarakat, khususnya penelitian yang bisa menghasilkan inovasi (Nashrullah, 2019).

Beberapa startup yang telah diciptakan oleh mahasiswa-mahasiswa di Indonesia juga banyak yang telah berhasil dan sukses baik sukses di dalam negeri maupun di luar negeri, seperti (1) Tokopedia; (2) Bukalapak; (3) Tiket.com; (4) Ruang Guru serta beberapa startup lainnya. Perkembangan industri kreatif khususnya di Indonesia semakin luas dan semakin terus berkembang, seiring dengan perkembangan tersebut kebutuhan sumber daya manusia pun semakin meningkat (Handani, dkk., 2016). Istilah startup sendiri pada prinsip dasarnya merupakan bisnis baru yang dirintis sejak awal guna mencari model bisnis yang tepat dan sesuai serta memiliki dampak kepada masyarakat sehingga akan membawa pertumbuhan perusahaannya dengan cepat. Namun, arti dari startup saat ini sendiri sudah mulai bergeser dan diasosiasikan sebagai bisnis yang berbasis teknologi.

Menurut Inamoto, dalam Agustiar (2015), startup idealnya terdiri dari tiga jenis *co-founder* yaitu *hustler* (orang bisnis), *hipster* (orang desain), dan *hacker* (orang IT). Usaha rintisan (startup) adalah jenis usaha yang berada dalam fase pengembangan dan penelitian terhadap pasar (Calopa, dkk., 2014). Mereka biasanya memiliki proyek usaha yang sangat terkait dengan teknologi dan memiliki potensi pertumbuhan yang sangat besar (Selladurai, 2016). Startup berbeda dengan usaha kecil, keduanya memiliki perbedaan yang cukup mendasar, sebagai contoh seseorang yang membuka usaha sebuah kafe dan fokus pada keberlangsungan operasional jangka panjang sebuah kafe tersebut dapat dikategorikan sebagai usaha kecil dan bukan usaha rintisan. Di sisi lain, sebuah usaha aplikasi untuk *smartphone*

yang berfungsi menjadi *platform* guna pencarian dan pemesanan bagi pelanggan dari seluruh kafe dan restoran di kota-kota besar di Indonesia dan terus berekspansi di lebih banyak kota maupun negara, maka usaha ini dapat dimasukkan ke dalam kategori startup atau usaha rintisan (Azhari, 2018).

Selain kebutuhan teknologi yang menjadi pondasi utama pada bisnis startup, para pelaku usaha rintisan pun perlu adanya bekal tentang kewirausahaan atau manajemen dalam pengelolaan usaha itu sendiri, guna dapat menemukan model bisnis yang tepat. Kewirausahaan atau *entrepreneurship* pada mulanya merupakan konsep yang dikembangkan dalam tradisi sosiologi dan psikologi, namun seiring berkembangnya lingkungan akan dunia usaha itu sendiri maka konsep *entrepreneurship* merupakan akumulasi dari fungsi keberanian mengganggu risiko dan inovasi (Siswoyo, 2009).

Entrepreneurship adalah suatu proses kreativitas dan inovasi yang memiliki tingkat resiko tinggi guna menghasilkan nilai tambah bagi produk yang bermanfaat bagi masyarakat dan mendatangkan kemakmuran bagi pelaku wirausahawan. Kewirausahaan merupakan kemampuan dalam melihat dan menilai peluang bisnis serta kemampuan mengoptimalkan sumberdaya dan mengambil tindakan dan risiko dalam rangka mesukseskan bisnisnya. . Pembinaan juga meliputi adanya pelatihan strategi bisnis, dimana dengan adanya perencanaan strategi bisnis yang tepat maka akan membantu perusahaan dalam menganalisis faktor eksternal dan internal untuk merumuskan dan merencanakan strategi usaha yang tepat sehingga keuntungan atau profit akan tercapai sesuai tujuan perusahaan (Saputra dan Adnan, 2017). Berdasar definisi ini kewirausahaan itu dapat dipelajari oleh setiap individu yang mempunyai keinginan, dan tidak hanya didominasi individu yang berbakat saja (Siswoyo, 2009).

Melihat pentingnya dasar pengetahuan kewirausahaan yang wajib dimiliki oleh para pelaku startup, maka dari itu perlu adanya pelatihan kewirausahaan berbasis teknologi khususnya di lingkungan mahasiswa STMIK Amikom Purwokerto, guna menciptakan banyak startup yang siap untuk bersaing dan menciptakan produk yang bermanfaat dan tepat sasaran kepada masyarakat luas.

METODE PELAKSANAAN

Program pengembangan jiwa kewirausahaan mulai dicanangkan oleh Presiden Republik Indonesia pada bulan Juli 1995. Setelah itu diluncurkan berbagai program rintisan pengembangan jiwa kewirausahaan di kalangan mahasiswa. Program Kreativitas Mahasiswa (PKM), KKN-Usaha dan *Cooperative Education (Co-op)*. Bentuk kegiatan yang diluncurkan tersebut, telah banyak menghasilkan alumni yang terbukti lebih kompetitif di dunia kerja dan industri. Hasil-hasil karya invosi mahasiswa melalui PKM potensial tersebut ditindaklanjuti secara komersial menjadi sebuah embrio bisnis berbasis Ilmu Pengetahuan, Teknologi dan Seni (Ipteks).

Seiring berjalannya waktu dan kebutuhan serta target perencanaan pemerintah, upaya menumbuhkan jiwa wirausaha dari mahasiswa terus diupayakan, berbagai kegiatan dilakukan baik ditingkat skala perguruan tinggi hingga kementerian ristekdikti. Bentuk kegiatan tersebut seperti Kuliah Kewirausahaan, Kuliah Kerja Nyata-Usaha, Klinik Konsultasi Bisnis dan Penempatan Kerja (*Job-Placement Center*), Magang Kewirausahaan, Karya Alternatif Mahasiswa, Inkubasi Wirausaha Baru, Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK), Calon Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (CPPBT), Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (PPBT), Inkubator Bisnis berbasis Teknologi (IBT) dan program serta bentuk kegiatan lain yang mendorong minat dalam menciptakan startup.

STMIK Amikom Purwokerto sebagai Perguruan Tinggi yang memiliki visi “Unggul Dalam Pengembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Dengan Menyiapkan SDM Berkualitas yang Berjiwa Technopreneur”, turut berupaya dalam menciptakan startup-startup baru. Adapun alur metode yang digunakan dalam pelatihan dan pengembangan jiwa kewirausahaan dalam menciptakan startup yang dilakukan yaitu melalui seminar, workshop dan diklat bisnis, serta pendampingan usaha dan *business plan*, seperti tertera pada Gambar 1 berikut ini.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan Kegiatan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Prosedur operasional dalam pelatihan kewirausahaan meliputi persiapan program, hal ini dilakukan melalui rekrutmen mahasiswa sebagai calon peserta pelatihan dan pendampingan kewirausahaan.

1. Rekrutmen Mahasiswa

Pada sebagian perguruan tinggi, baik Swasta maupun Negeri, dunia kewirausahaan masih dipandang sebelah mata oleh sebagian mahasiswa atau bahkan juga dosen. Beberapa mahasiswa berorientasi bekerja atau bahkan menjadi Pegawai Negeri Sipil, setelah mereka lulus. Padahal disisi lain, banyak potensi dan peluang yang semestinya bisa dimanfaatkan mahasiswa untuk merintis membangun startup, sehingga saat lulus kelak diharapkan startup mereka sudah siap berkembang pesat.

Adapun pola rekrutmen mahasiswa sebagai calon peserta pelatihan kewirausahaan menuju startup dimulai dari rekrutmen mahasiswa sebagai tenant untuk menumbuhkan sikap kewirausahaan dan juga memunculkan ide bisnis. Setelah itu dilakukan proses seleksi. Proses seleksi calon tenant program pengembangan kewirausahaan dilakukan secara bertahap dan menyaring sejumlah tiga puluh (30) usulan usaha dari mahasiswa. Hanya mahasiswa dengan prosposal usulan usaha yang terpilih yang dapat mengikuti kegiatan.

Melalui tahap awal ini maka akan terbentuk dan memicu motivasi keberanian mahasiswa untuk mulai mencoba mengembangkan ide menjadi sebuah startup.

2. Seminar

Bagi mahasiswa yang lolos sebagai *tenant* dalam kegiatan peserta pelatihan kewirausahaan menuju startup maka akan mengikuti seminar *Why and How to Build Start-Up*. Seminar ini diadakan guna mematangkan konsep dan ide bisnis startup mereka. Seminar diadakan selama satu hari penuh dengan beberapa topik pembahasan, dari bagaimana memulai hingga bagaimana menjalankan startup mereka. Kegiatan seminar ini akan menentukan *role model* atau bisnis model yang akan mereka gunakan (Gambar 2), sehingga saat masuk dalam tahapan pengembangan bisnis plan akan lebih matang.



Gambar 2. Pembicara Seminar *Why and How to Build Start-Up*

Didalam materi seminar, dibahas pula tentang *Indonesia Consumer Trends* dimaksudkan agar ide usaha dari mahasiswa dapat langsung mengarah kepada potensi masyarakat sebagai calon konsumen mereka. Hal ini juga untuk memberikan pengetahuan tentang pertumbuhan Pendapatan Domestik Bruto

(PDB) Indonesia yang kuat secara keseluruhan, pertumbuhan upah rata-rata, dan kelas konsumen yang terus berkembang dengan meningkatkan kualitas hidup, serta adanya pertumbuhan industri secara keseluruhan.



Gambar 3. Salah satu materi Seminar

Seminar juga dilakukan dengan konsep *Focus Group Discussion (FGD)*, menurut Irwanto, dalam Wahyuni (2014) FGD secara sederhana dapat didefinisikan sebagai suatu diskusi yang dilakukan secara sistematis dan terarah mengenai suatu isu atau masalah tertentu. Mendefinisikan FGD adalah suatu proses pengumpulan data dan informasi yang sistematis mengenai suatu permasalahan tertentu yang sangat spesifik melalui diskusi kelompok.

Model FGD ini (Gambar 4) dilakukan guna mendapatkan kemudahan dan peluang bagi mahasiswa untuk menjalin kepercayaan, keterbukaan dan memahami persepsi, sikap, serta pengalaman yang dimiliki oleh narasumber serta anggota tim dari masing-masing startup. Topik dalam permasalahan yang dibahas FGD untuk masing-masing tenant sangat spesifik karena untuk memenuhi target tujuan yang sudah jelas agar dapat menyelesaikan masalah.

Artinya, diskusi yang dilakukan ditujukan agar dapat mencapai suatu kesepakatan tertentu sesuai dengan goal atau tujuan dari startup mereka.



Gambar 3. Model FGD kepada Tenant

3. Workshop Bisnis Plan

Bisnis plan atau rencana bisnis merupakan hal yang sangat penting dimiliki oleh startup, hal ini akan menentukan apakah startup akan berjalan dengan baik atau sebaliknya. Bisnis plan adalah sebuah rencana tentang langkah-langkah apa saja didalam melakukan bisnis yang harus dilaksanakan guna merealisasikan ide menjadi startup yang sukses.

Dalam tahap workshop ini, peserta pelatihan kewirausahaan menuju startup diajarkan tahapan demi tahapan dalam merancang bisnis plan, meliputi:

a. Panduan dalam menjalankan bisnis

Bisnis plan akan memudahkan dalam menjalankan startup sehingga lebih fokus dan terarah.

b. Mengumpulkan Sumber Dana

Dengan adanya bisnis plan, Investor akan mengerti proses bisnis.

c. Menyusun Strategi Bisnis

Perlu adanya rencana yang tersusun matang.

d. Menyeimbangkan emosi dan rasio

Dalam menjalankannya startup harus realistis dengan keadaannya saat ini, oleh karenanya, diperlukan untuk menyeimbangkan antara emosi dan rasio.

e. Terhindar dari kesalahan fatal

Untuk dapat menganalisis keunggulan dan kelemahan, ciri khas produk dan lain sebagainya.

Tidak hanya bisnis plan, peserta tenant juga dikenalkan terhadap model bisnis dari Startup. Model bisnis merupakan salah satu bentuk utama dari adanya inovasi yang dilakukan oleh startup. Beberapa model bisnis yang biasa dipelajari seperti :

- a. *Business model canvas*,
- b. *Value proposition*,
- c. *Revenue stream*, dan
- d. *Cost structure*.

4. Pendampingan Usaha Terpadu

Usaha rintisan atau startup tentu memiliki sifat, karakter dan ciri-ciri tertentu yang membedakannya antara jenis usaha konvensional atau usaha kecil yang lainnya. Faktor pertumbuhan yang pesat dan adanya skalabilitas serta konsistensi ini menjadi faktor yang sangat penting dalam membangun startup.

Tahap akhir dari kegiatan pelatihan kewirausahaan menuju startup ini, dilakukan adanya pendampingan usaha terpadu. Diperlukan adanya terpadu, dikarenakan startup tidak akan berkembang ketika hanya dilakukan pelatihan diawal. Perlu adanya kolaborasi dari berbagai aspek dan stakeholder terkait.

Termasuk juga perguruan tinggi, dalam hal ini STMIK Amikom Purwokerto perlu turut serta dalam pendampingan usaha terpadu ini. Misalnya melalui kurikulum yang mendukung terhadap pengembangan Startup, adanya

unsur Dosen sebagai Pembina Kewirausahaan. Adapun pihak stakeholder lainnya dapat diambil dari pihak ketiga atau unsur Dunia Usaha Dunia Industri yang sudah berjalan, seperti adanya kolaborasi dengan pihak Inkubator Bisnis berbasis Teknologi, baik yang berasal dari Pemerintah melalui Ristekdikti atau Lembaga Swasta lainnya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pelatihan kewirausahaan menuju startup ini merupakan program yang tepat untuk menumbuhkembangkan jiwa wirausaha dan melahirkan wirausaha baru sebagai usaha rintisan (startup) yang berasal dari kalangan mahasiswa STMIK Amikom Purwokerto. Peserta kegiatan telah mengikuti serangkaian kegiatan melalui proses seleksi, seminar dan workshop hingga pembinaan dan pendampingan.

Diharapkan kegiatan serupa ini dapat terus dilakukan guna meningkatkan jumlah startup, hingga akhirnya dapat dilakukan pendampingan lebih terarah sehingga dapat menuju proses legalitas badan usaha dari Startup itu sendiri, misalnya badan hukum (PT, CV, UD), perijinan usaha (SIUP, NPWP, TDP), dan lain-lain.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih dan penghargaan yang setingginya disampaikan kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat (DRPM) - Kementerian Riset Teknologi dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia (Ristekdikti) atas dukungan pembiayaan untuk pelaksanaan program ini dan STMIK Amikom Purwokerto atas dukungan dana pendamping dan fasilitasnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustiar, G. (2015). Buat Apa Sih Bikin Startup Pas Masih Kuliah?. Retrieved from <https://www.ziliun.com/buat-apa-sih-bikin-startup-pas-masih-kuliah/>
- Azhari, M.Z. (2018). Panduan Membangun Usaha Rintisan [Guide to Building a Startup Business]. Proceeding of Community Development, Vol. 2 (2018).
- Calopa, M., Klacmer, Horvart J, and Lalic M,. (2014). Analysis of Financing Sources for Startup Companies, Management Vol 19.
- Handani, S.W., Suyanto, M., dan Sofyan, A.F. (2016). Penerapan Konsep Gamifikasi Pada E-Learning Untuk Pembelajaran Animasi 3 Dimensi. *Telematika 9.1*.
- Nashrullah, N. (2019). Menristekdikti Dorong Mahasiswa Ciptakan Bisnis Startup. Retrieved from <https://www.republika.co.id/berita/pendidikan/dunia-kampus/19/02/20/pn6y49320-menristekdikti-dorong-mahasiswa-ciptakan-bisnis-startup>
- Saputra, D.I.S., dan Adnan, A.F. (2017). Analisis dan Rekomendasi Strategi E-Commerce Pada Usaha Kecil Menengah Batik Sokaraja. PRO BISNIS 10.1.
- Selladurai, M. (2016). Conceptual Framework on Technopreneurship, SELP Journal of Social Science vol VII, issue 27, January-March 2016.
- Siswoyo, B.B. (2009). Pengembangan Jiwa Kewirausahaan di Kalangan Dosen dan Mahasiswa. Jurnal Ekonomi Bisnis, Vol. 14, No. 2.
- Wahyuni, N. (2014). Focus Group Discussion. Retrieved from <https://qmc.binus.ac.id/2014/08/28/focus-group-discussion/>