

**LAPORAN AKHIR**  
**IPTEKS BAGI KEWIRAUSAHAAN**



**IPTEKS BAGI KEWIRAUSAHAAN (IbK)**  
**DI UNIVERSITAS DR.SOETOMO**

**Dibiayai oleh:**

**Kopertis Wilayah VII Jawa Timur Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan,  
sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah Program Pengabdian kepada  
Masyarakat Bagi Dosen Perguruan Tinggi Swasta Kopertis Wilayah VII Tahun  
Anggaran 2016 Nomor: 003/SP2H/PPM/K7/KM/2016, Tanggal 25 April 2016**

**Tahun kedua dari rencana tiga tahun**

Ketua Tim:

**Dr. Liosten R.R. Uly Tampubolon, MM**

NIDN. 0013116108

Anggota Tim:

**Dr. Bachrul Amiq, SH, MH**

NIDN. 0721047102

**UNIVERSITAS DR.SOETOMO**

**SURABAYA**

**AGUSTUS 2016**

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Ipteks Bagi Kewirausahaan di Universitas Dr. Soetomo Surabaya

**Peneliti/Pelaksana**

Nama Lengkap : LIOSTEN RIANNA ROOSIDA ULLY TA  
Perguruan Tinggi : Universitas Dr Soetomo  
NIDN : 0013116108  
Jabatan Fungsional : Lektor Kepala  
Program Studi : Manajemen  
Nomor HP : 081232303703  
Alamat surel (e-mail) : liostenully@yahoo.com.

**Anggota (1)**

Nama Lengkap : BACHRUL AMIQ S.H.  
NIDN : 0721047102  
Perguruan Tinggi : Universitas Dr Soetomo  
Institusi Mitra (jika ada) :  
Nama Institusi Mitra :  
Alamat :  
Penanggung Jawab :  
Tahun Pelaksanaan : Tahun ke 2 dari rencana 3 tahun  
Biaya Tahun Berjalan : Rp 90.000.000,00  
Biaya Keseluruhan : Rp 90.000.000,00



Mengetahui,  
Ketua LPPM

(Dr. Ir. Totok Hendarto, M.Si.)  
NIP/NIK 196701251992031003

Surabaya, 22 - 10 - 2016  
Ketua,

(LIOSTEN RIANNA ROOSIDA ULLY TA)  
NIP/NIK 196111131987032001

Menyetujui,  
Dekan Fakultas Ekonomi

(Dr. Ir. H. Susanto Soekiman, SE., MM.)  
NIP/NIK 02.1.1.385

## PRAKATA

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan YME atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga pelaksanaan Ipteks bagi Kewirausahaan (IbK) di Universitas DR. Soetomo pada tahun pertama ini dapat diselesaikan dengan baik. IbK ini termasuk skim pengabdian kepada masyarakat dan bersifat multiyears yang dibiayai oleh Kopertis Wilayah VII Jawa Timur Kementerian Pendidikan Kebudayaan dan Ristek. Output dari kegiatann Ipteks bagi Kewirausahaan ini adalah menghasilkan para wirausaha baru yang mandiri dan berbasis ipteks. Tim Pelaksana IbK sangat menyadari bahwa kegiatan ini dapat terselesaikan karena keterlibatan berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu yang tak terhingga dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Direktur Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan Kebudayaan dan Ristek;
2. Direktur Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Ditjen Kemenristekdikti
3. Koordinator Kopetis Wilayah VII Jawa Timur;
4. Rektor Universitas DR. Soetomo: Bapak Dr. Bahrul Amiq, SH., MH
5. Ketua Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas DR. Soetomo ;
6. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas DR. Soetomo
7. Rekan-rekan dosen di lingkungan Universitas DR. Soetomo Surabaya.
8. Para narasumber kegiatan diklat Iptek bagi Kewirausahaan
9. Para mitra usaha tempat magang, praktek kewirausahaan dan kunjungan industri.
10. Para tenant peserta Ipteks bagi Kewirausahaan tahun kedua.

Tim Pelaksana berdoa, semoga amal ibadah bapak, ibu dan saudara diterima oleh Tuhan YME dan menerima pahala yang berlipat ganda atas segala kebaikan, jasa, dorongan, motivasi, dukungan dan pengorbanan dari semua pihak kepada kami, sehingga kegiatan ini bisa berjalan dengan baik. Amin. Sesuai dengan pepatah “Tiada gading yang tak retak” tidak ada karya manusia di dunia ini yang sempurna, tentunya hasil kegiatan Ipteks bagi Kewirausahaan di Universitas DR. Soetomo ini tidak lepas dari kekurangan dan keterbatasan. Untuk itu kami mohon maaf atas segala kekurangan yang ada. Meskipun demikian, kami juga berharap agar hasil kegiatan ini dapat bermanfaat dan berguna bagi berbagai pihak terkait.

Surabaya, 22 Oktober 2016

Tim Pelaksana IbK

## RINGKASAN

Tujuan jangka pendek dari IPTEKS Bagi Kewirausahaan (IbK) di Universitas Dr Soetomo adalah memotivasi tenant, melatih, mendampingi, mempraktekan, magang di UMKM dan UKM agar tenant mendapatkan keahlian dan keterampilan berwirausaha sehingga ada keberanian untuk menjadi wirausaha dan berhasil menjadi wirausaha baru yang mandiri.

Tujuan jangka panjang IPTEKS Bagi Kewirausahaan (IbK) di Universitas Dr Soetomo adalah menghasilkan wirausaha mandiri profesional, tangguh dan kuat, membuka lapangan kerja dan menjadikan kampus Universitas DR.Soetomo dengan branding kampus entrepreneur. Diharapkan setelah program Ipteks bagi Kewirausahaan selesai di tahun ketiga 2017 maka Universitas DR.Soetomo bisa mendirikan KLINIK KEWIRAUSAHAAN dan Training Centre sebagai profit unit di Universitas DR.Soetomo, dengan demikian seluruh potensi dosen dapat dipergunakan dengan maksimal.

Adapun target khusus yang menjadi sasaran utama dalam program IbK di Universitas DR.Soetomo adalah mahasiswa, PKM dan alumni Universitas Dr Soetomo Surabaya. Kegiatan IbK di Universitas DR.Soetomo pada tahun kedua 2016, telah melakukan kegiatan antara lain yaitu : kuliah umum kewirausahaan, pelatihan kewirausahaan, kunjungan ke kelompok usaha bersama, success story, pameran produk, bazar ramadhan, evaluasi kinerja bisnis tenant dan bantuan peralatan kepada 4 tenant yang memiliki peluang bisnis cukup besar untuk berkembang sukses. Ipteks bagi Kewirausahaan di Universitas DR.Soetomo sampai dengan tahun 2016 telah menghasilkan 15 orang wirausaha mandiri yang terdiri dari 9 orang wirausaha mandiri di tahun 2015 dan 6 orang wirausaha mandiri di tahun 2016. Model IbK di Universitas DR.Soetomo yaitu motivasi, pelatihan dan pendampingan kewirausahaan dengan menggunakan pendekatan kualitatif fenomenologis dengan menggunakan metode *Focus Group Discussion* dan *Depth Interview*, magang, praktek dan evaluasi kinerja bisnis . Data dari hasil FGD dan *Depth Interview* tersebut kemudian dianalisis dengan menggunakan metode *content analysis* sehingga tersusun suatu kerangka model Klinik Kewirausahaan yang dalam pelaksanaan metode pendampingan usahanya menggunakan Neuro Linguistic Program (NLP) untuk meningkatkan motivasi dan kompetensi kewirausahaan mahasiswa Universitas DR. Soetomo Surabaya.

Kata kunci : Ipteks, entrepreneur, pelatihan, FGD, NLP

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	
HALAMAN PENGESAHAN .....	
RINGKASAN.....	i
PRAKATA.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR .....	v
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
1.1. Kondisi Kewirausahaan di Universitas Dr.Soetomo.....	1
1.2. Tenant IbK Unitomo 2015 Dan Potensi Keunggulan Produknya.....	4
1.3. Keunggulan Produk Tenant.....	6
1.4. Fasilitas Perguruan Tinggi dan Kelembagaan yang Terkait dengan Kewirausahaan.....	7
<b>BAB II. TARGET DAN LUARAN</b>	
2.1. Target IbK Universitas Dr.Soetomo.....	9
2.2. Luaran Kegiatan.....	9
<b>BAB III. METODE PELAKSANAAN</b>	
3.1. Recruitment Tenant .....	10
3.1.a. Kuliah Kewirausahaan.....	10
3.1.b. Bisnis Plan.....	11
3.1.c. Tes Seleksi Calon Tenant .....	12
3.1.d. Wawancara Terstruktur .....	12
3.1.e. Proposal Bisnis Plan.....	12
3.1.f. Diterima/Ditolak.....	13
3.2. Metode Pendekatan yang Digunakan .....	13
3.2.1. Pelatihan Kewirausahaan .....	13
3.2.2. Magang Pada Industri Mitra .....	16
3.2.3. Pola Pembimbingan Terhadap Tenant.....	17
3.2.4. Pengawasan Terhadap Tenant .....	17
3.2.5. Teknik Pembiayaan Usaha Tenant dan Bantuan Teknologi.....	17
3.2.6. Metode Penyelesaian Masalah .....	17
3.2.7. Penilaian Kinerja Bisnis Tenant .....	17
3.3. Kolaborasi Tim IbK Unitomo Dengan Perusahaan Sebagai Mitra .....	18
3.4. Jumlah Tenant Yang Siap Menjadi Wirausaha Mandiri Di Tahun 2016.....	18
<b>BAB IV. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI.....</b>	<b>20</b>
4.1. Kegiatan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Universitas DR.Soetomo Tahun 2015-2016.....	20
4.2. Kegiatan Pusdiklatlitbang Kewirausahaan Berbasis Koperasi di Universitas DR.Soetomo .....	21
4.3. Infrastruktur Pendukung Program IbK .....	21

## BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Potensi dan Nilai Ekonomi Produk Tenant IbK di Universitas DR.Soetomo Surabaya .....	23
5.1.1. Inowa Mijdiana Sawo/2015320024/Puding Tofujam .....	23
5.1.2. Nisa Ulfa /2015320156/Es Lidah Buaya .....	24
5.1.3. Yonathan Yitro Souhoka/2013110005/DJ'S Foxtail Millet Cake (Klappertart).....	24
5.1.4. Qurrotu A'Yuni AS/2012320066/Fashion dan Aksesoris.....	25
5.1.5. Riezeta Ayu Fitrianty/2010320015/Shop Pigura Foto dan Pigura Mahar .....	26
5.1.6. Ahmad Taufik Wildan/2012320096/Telur Asin Rendah Kolesterol .....	27
5.1.7. Regar Wahyu Hidayat/2015320111/Rambak Aneka Rasa .....	28
5.1.8. Fendi Alfian/2015320026/Rujak Topping Es Krim.....	29
5.1.9. Nur Rahmania/2015700134/Brownies Beton Nangka.....	30
5.1.10. Egga Aditya Pratama/2015310002/Batik Tulis Suroboyo .....	31
5.1.11. Lintang Annogerah P./2015700067/Sushi Pecel.....	32
5.2. Pelaksanaan Pelatihan Kewirausahaan.....	33
5.2.1. Kuliah Umum Kewirausahaan .....	33
5.2.2. Success Story dan Pameran Produk Mahasiswa .....	34
5.2.3. Pelatihan Manajemen dan Pengelolaan Bisnis.....	36
5.3. Bazar Ramadhan.....	37
5.4. Kunjungan dan Praktek Kewirausahaan.....	38
5.5. Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant .....	40
5.6. Bebek Balap Tenant Zainal sebagai Bisnis Percontohan Model Motivasi Kewirausahaan.....	58
5.7. Pemberian Bantuan Peralatan.....	60

## BAB VI. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

6.1. Rencana Kegiatan Berikutnya.....	62
---------------------------------------	----

## BAB VII. KESIMPULAN DAN SARAN

7.1. Kesimpulan.....	63
7.2. Saran .....	63

REFERENSI.....	65
----------------	----

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1. Daftar Tenant IbK Universitas DR.Soetomo Tahun Pertama 2015 Yang Sukses Menjadi Wirausaha Mandiri	2
Tabel 1.2. Daftar Tenant IbK Universitas DR.Soetomo Tahun Kedua 2016	4
Tabel 3.1. Penilaian Kinerja Bisnis Tenant	18
Tabel 5.1. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Edi Sucipno	40
Tabel 5.2. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Khoriyadi	41
Tabel 5.3. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Nindy Rizki KH.W.	41
Tabel 5.4. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Aprilia Wulansari Cahyo	42
Tabel 5.5. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Suecyati Dyah AP	42
Tabel 5.6. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Citra Maryanti	43
Tabel 5.7. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Dana Dwi Laksono	43
Tabel 5.8. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Dedy Ahmadi	44
Tabel 5.9. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant A.Fadil A.	44
Tabel 5.10. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Imroatus S.	45
Tabel 5.11. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Ahmad Kholiq	45
Tabel 5.12. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Hefni Yanto	46
Tabel 5.13. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Moh.Taufik	46
Tabel 5.14. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Sugiyono	47
Tabel 5.15. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Fakhriyatul Iffadah	47
Tabel 5.16. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Arya	48
Tabel 5.17. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Zaenal	48
Tabel 5.18. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Dwi Isna Rosadi	49
Tabel 5.19. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Dwi Palupi	49
Tabel 5.20. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Indah Rohmatuh	50
Tabel 5.21. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Dodi Alfian	50
Tabel 5.22. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Inowa Mijdiana Sawo	51
Tabel 5.23. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Nisa Ulfa	51
Tabel 5.24. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Yonathan Yitro Souhoka	52
Tabel 5.25. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Qurrotu A'Yuni AS	52
Tabel 5.26. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Riezeta Ayu Fitrianty	53
Tabel 5.27. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Ahmad Taufik Wildan	53
Tabel 5.28. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Regar Wahyu Hidayat	54
Tabel 5.29. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Fendi Alfian	54
Tabel 5.30. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Nur Rahmania	55
Tabel 5.31. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Egga Aditya Pratama	55
Tabel 5.32. Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Lintang Annogerah P.	56
Tabel 5.33. Rekapitulasi Kriteria Bisnis Tenant IbK di Universitas DR.Soetomo Per Juni 2016	56

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1. Kuliah Umum dan Success Story Program IbK	4
Gambar 3.1. Tahapan Seleksi Tenant 2016	10
Gambar 3.2. Bisnis Plan, Presentasi dan Produk	12
Gambar 3.3. Presentasi Proposal Bisnis Plan Calon Tenant	13
Gambar 3.4. Kunjungan Ke Kelompok Usaha Bersama (KUB) Sepatu dan Sandal Kulit BARBARA	14
Gambar 3.5. Praktek Pembuatan Sepatu Sandal Kulit di KUB BARBARA	16
Gambar 3.6. Menghadiri Demo Pembuatan Roti PT.Hakiki Donata di Grand City	16
Gambar 5.1.1. Puding Tofujam	23
Gambar 5.1.2. Es Lidah Buaya	24
Gambar 5.1.3. Klappertart	25
Gambar 5.1.4. Kerudung, Kaos dan Mukenah	26
Gambar 5.1.5. Pigura Foto dan Pigura Mahar	27
Gambar 5.1.6. Telur Asin Rendah Kolesterol	28
Gambar 5.1.7. Rambak Aneka Rasa	29
Gambar 5.1.8. Rujak Buah Es Krim	30
Gambar 5.1.9. Brownies Beton Nangka	31
Gambar 5.1.10. Batik Tulis Suroboyo	32
Gambar 5.1.11. Sushi Pecel	33
Gambar 5.2.1. Kuliah Umum Kewirausahaan	34
Gambar 5.2.2.1. Success Story	35
Gambar 5.2.2.2. Pameran Produk Tenant	36
Gambar 5.2.3. Pelatihan Manajemen dan Pengelolaan Bisnis	37
Gambar 5.3. Bazar Ramadhan	38
Gambar 5.4. Kunjungan dan Praktek Wirausaha Sepatu Sandal Kulit KUB Barbara	39
Gambar 5.5. Kunjungan dan Praktek Wirausaha KUB Batik	40
Gambar 5.6. Bisnis Sablon	58
Gambar 5.7. Bisnis Cappucinaou Cincau	58
Gambar 5.8. Gerai Bebek Balap Tenant Zainal	59
Gambar 5.9. Suasana Pelatihan dan Pendampingan Kewirausahaan di Bebek Goreng Balap Milik Tenant Zainal	60
Gambar 5.10. Bantuan Peralatan Mesin Jahit Multifungsi Dan Kapstock Baju Untuk Tenant Qurrotu	60
Gambar 5.11. Bantuan Peralatan Paku Plexy untuk Tenant Riezeta	61
Gambar 5.12. Bantuan Peralatan Mesin Penggiling Juwawut untuk Tenant Jonathan	61
Gambar 5.13. Bantuan Peralatan Canting untuk Tenant Egga Aditya Pratama	61

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Kondisi Kewirausahaan di Universitas Dr. Soetomo (Unitomo)

Universitas Dr. Soetomo (UNITOMO); salah satu Perguruan Tinggi di Surabaya Jawa Timur, berlokasi di Jl. Semolowaru No 84; adalah lembaga pendidikan yang mempunyai peran strategis dalam menghasilkan sarjana-sarjana yang siap menjadi entrepreneur yang handal & profesional; sebagai bentuk tanggung jawab Perguruan Tinggi dalam mendukung program pemerintah untuk mencetak jumlah entrepreneur sebesar 5 persen dari jumlah penduduk pada tahun 2020 sebagaimana yang dicanangkan oleh Kementerian Koperasi & UKM RI. (Gerakan Koperasi Nasional, 2014). Unitomo sangat mengapresiasi dan proaktif dalam mendukung program pemerintah dalam meningkatkan jumlah entrepreneur di Indonesia, dengan langkah-langkah antara lain: **Pertama:** Menjadikan Unitomo dengan branding Campus Entrepreneur. **Kedua:** Fakultas Ekonomi sebagai Campus Entrepreneur, **Ketiga:** Menjadikan matakuliah Kewirausahaan dan Koperasi sebagai Mata Kuliah Dasar Umum (MKDU), yang ditempuh oleh seluruh mahasiswa Unitomo, **Keempat:** Mendirikan Pusat Pendidikan, Penelitian dan Pengembangan (PUSDIKLATLITBANG) Kewirausahaan Berbasis Koperasi, yang dijadikan Inkubator Kewirausahaan oleh Kementerian Koperasi & UKM RI untuk wilayah Jawa Timur. PUSDIKLATLITBANG Kewirausahaan Berbasis Koperasi banyak mendapat support dana dari Kementerian Koperasi & UKM RI dalam menyelenggarakan pelatihan dan pendampingan kepada para wirausaha pemula; antara lain yaitu: Pada tahun 2012, di bulan Desember diberikan dana hibah wirausaha pemula kepada 10 mahasiswa dengan masing-masing mahasiswa mendapat dana hibah wirausaha pemula sebesar Rp. 25 juta (data terlampir). Selain itu Pusdiklatlitbang Kewirausahaan Berbasis Koperasi diberi kepercayaan untuk memberi pelatihan kepada 30 orang mantan TKI dari Korea untuk menjadi wirausahawan pemula. Pada tahun 2013, pada bulan Agustus, PUSDIKLATLITBANG Kewirausahaan Berbasis Koperasi, diberi kepercayaan oleh Kementerian Koperasi & UKM RI mengadakan SIMPOSIUM KEWIRAUSAHAAN yang dihadiri oleh 600 peserta terdiri dari mahasiswa dari 8 Fakultas di Unitomo, mahasiswa dari PTS/PTN lain, masyarakat umum dan Pedagang Kaki Lima di Surabaya. Dari peserta pelatihan ini, diseleksi dengan ketat, maka diberikan dana hibah wirausaha pemula untuk 12 orang dengan total dana hibah sebesar Rp.125.000.000,- , dimana masing-masing wirausaha pemula mendapat dana hibah yang besarnya berbeda-beda, tergantung jenis usaha yang dilakukan, yaitu berkisar antara Rp.7.000.000 – Rp.12.000.000. Pada tahun 2014, di bulan Mei PUSDIKLATLITBANG Kewirausahaan Berbasis Koperasi dipercaya oleh Kementerian

Koperasi & UKM RI sebagai HOUSE untuk proses PEMBERKASAN penerima Dana Hibah Wirausaha Pemula untuk 50 orang yang berasal dari masyarakat umum di Jawa Timur. Masing-masing penerima dana hibah wirausaha pemula ini juga bervariasi antara Rp.5.000.000 - Rp.7.000.000. Pada tahun 2015, di bulan Januari – November, UNITOMO juga mendapat kepercayaan dari DP2M DIKTI – KEMENDIKBUD sebesar Rp. 90.000.000,- . Program IPTEK bagi kewirausahaan (IbK) Universitas Dr.Soetomo untuk melatih 20 tenant calon wirausaha pemula; yang saat ini masih sedang berlangsung kegiatan meliputi: recruitment 20 calon wirausaha pemula, pelatihan-pelatihan, kunjungan ke perusahaan-perusahaan mitra usaha, pemagangan, pameran, analisis bisnis tenant, dan bantuan alat-alat usaha. Dan pada tahun 2016, dibulan januari-november Unitomo mendapat kepercayaan dari DRPM Kemenristekdikti untuk menerima dana hibah IbK tahun kedua sebesar Rp.90.000.000,-. Para tenant tahun pertama 2015 telah dilatih oleh tim program IbK di Universitas DR. Soetomo antara lain yaitu ; dilatih pembuatan bisnis plan, pembuatan roti, pembuatan menu cafe, pembuatan pakan ternak, manajemen cafe, manajemen catering, bisnis online, dikutkan dalam pameran produk, bazar ramadhan, pelatihan manajemen bisnis, motivasi bisnis, dan pendampingan bisnis. Dari hasil evaluasi kinerja bisnis tenant, maka pada tahun 2015 ada 8 tenant yang sudah menjadi wirausaha mandiri, yaitu :

**Tabel 1.1**  
**Daftar Tenant IbK Universitas Dr. Soetomo Tahun Pertama 2015 yang sukses menjadi Wirausaha Mandiri**

No	Nama	Fakultas	Status Tenant	Jenis Usaha
1	EDI SUCIPTO	FE/2013320170	Mandiri	Bakso iblis
2	NINDY RIZKI KH. W	FE/2014330144	Mandiri	Bakmi GONDANG
3	SUECYATI DYAH AP	FE/2013330017	Mandiri	Lembaga Bimbingan Belajar
4	CITRA MARYANTI	FE/2014320238	Mandiri	Brownies Vegan
5	FAKHRIYATUL IFFADAH	FE/2014330124	Mandiri	Smok tas, Dompot, Mukena
6	ARYA	FE/ALUMNI	Mandiri	Toko besi ornamen
7	ZAENAL	FE/2013320152	Mandiri	Sablon kaos
8	DODY ALFIAN	FE/2013320089	Mandiri	Melia Propolis

Pada tahun 2016 Universitas DR. Soetomo mendapatkan dana hibah dari DRPM Kemenristekdikti sebesar Rp. 90.000.000,- untuk program IbK di Universitas DR. Soetomo pada tahun kedua. Adapun Program IPTEKS bagi Kewirausahaan di Dr. Soetomo pada tahun kedua melalui tahapan-tahapan sebagai berikut :

## 1. Kuliah Umum Kewirausahaan

Kuliah umum kewirausahaan dilakukan dengan narasumber dari Tim IbK di Universitas DR.Soetomo Surabaya yaitu Ibu Dr.Dra. Liosten R.R. Uly Tampubolon, MM, Dr. Bachrul Amiq, SH.MH dan Dr.Drs. Slamet Riyadi, MP.MM untuk memotivasi, membuka “**mindset**” mahasiswa agar tertarik untuk menjadi seorang wirausahawan, menambah pengetahuan tentang kewirausahaan, pengelolaan usaha serta memberi keberanian bagi mahasiswa untuk menentukan suatu pilihan yang tepat yaitu keputusan menjadi wirausahawan baru mandiri.

2. Recruitment 8 calon tenant wirausahawan merintis usaha
3. Memberikan pelatihan-pelatihan dan pendampingan kepada tenant
4. Pemagangan ke perusahaan mitra
5. Kunjungan ketempat usaha tenant
6. Basar Ramadhan produk tenant
7. Pameran produk kreatif mahasiswa
8. Analisis kinerja usaha tenant
9. Pemberian bantuan peralatan
10. Mengikuti Expo pameran produk.





**Gambar 1.1. Kuliah Umum dan Success Story Program IbK di Unitomo**

### 1.2 Tenant IbK Unitomo 2016 Dan Potensi Keunggulan Produknya

Pada tahun 2016 program IbK di Universitas DR. Soetomo merekrut 9 tenant sebagai pengganti 9 tenant yang sudah menjadi wirausaha mandiri di tahun 2015. Adapun nama – nama tenant program IbK di Universitas DR. Soetomo pada tahun 2016 dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

**Tabel 1.2  
Daftar Tenant IbK Universitas Dr. Soetomo Tahun Kedua 2016**

No	Nama	Tahun masuk tenant	Fakultas	Status Tenant	Jenis Usaha
1	EDI SUCIPNO	2015	2013320170	Mandiri	Bakso iblis
2	KHORIYADI	2015	2014320036	Wirausaha baru	Ternak kambing
3	NINDY RIZKI KH. W	2015	2014330144	Mandiri	Bakmi GONDANG
4	APRILIA WULANSARI C	2015	2014330053	Wirausaha baru	Mandu Twigim
5	SUECYATI DYAH AP	2015	2013330017	Mandiri	Bimbingan Belajar
6	CITRA MARYANTI	2015	2014320238	Mandiri	Brownies Vegan
7	DANA DWI LAKSONO	2015	201333109	Wirausaha baru	Budidaya cacing sutera
8	DEDY AHMADI	2015	2014320055	Wirausaha baru	Pemberdayaan bandeng
9	A. FADIL A	2015	2013320135	Wirausaha baru	Cuci motor salju
10	IMROATUS S	2015	2014330238	Wirausaha baru	Cake Popaye

11	AHMAD KHOLIQ	2015	2014320238	Wirausaha baru	Serba Kentang
12	HEFNI YANTO	2015	2013720021	Wirausaha baru	Telur Ayam
13	MOH. TAUFIK	2015	2014700170	Wirausaha baru	Es Tretan Dibik
14	SUGIYONO	2015	2011320003	Mandiri	Butik
15	FAKHRIYATUL IFFADAH	2015	2014330124	Mandiri	Smok tas, Dompot, Mukenah
16	ARYA	2015	ALUMNI	Mandiri	Toko besi ornament
17	ZAENAL	2015	2013320152	Mandiri	Sablon kaos
18	DWI ISNA ROSADI	2015	2014320233	Wirausaha baru	Bros kerang LUNIK
19	DWI PALUPI	2015	2014330125	Wirausaha baru	Bakpao MILAR
20	INDAH ROHMATUH	2015	2012610015	Wirausaha baru	Pouch HP, Tab
21	DODY ALFIAN	2015	2013320089	Mandiri	Melia Propolis
22	INOWA MIJDIANA SAWO	2016	2015320024	Merintis Usaha	Puding Tofujam
23	NISA ULFA	2016	2015320156	Merintis Usaha	Es Lidah Buaya
24	YONATHAN YITRO SOUHOKA	2016	2013110005	Merintis Usaha	DJ'S Foxtail Millet Cake (Klappertart)
25	QURROTU A'YUNI AS	2016	2012320066	Merintis Usaha	Fashion dan Acesories
26	RIEZETA AYU FITRIANTY	2016	2010320015	Merintis Usaha	Shop Pigura Foto danPigura Mahar
27	AHMAD TAUFIK WILDAN	2016	2012320096	Merintis Usaha	Telur Asin Rendah Kolesterol
28	REGAR WAHYU HIDAYAT	2016	2015320111	Merintis Usaha	Rambak aneka rasa
29	FENDI ALFIAN	2016	2015320026	Merintis Usaha	Rujak topping es krim
30	NUR RAHMANIA	2016	2015700134	Merintis Usaha	Brownies beton angka
31	EGGA ADITYA PRATAMA	2016	2015310002	Merintis Usaha	Batik Tulis Suroboyo
32	LINTANG ANNOGERAH P.	2016	2015700067	Merintis Usaha	Sushi Pecel

Dari data tenant di tabel 1.3 dapat disimpulkan bahwa minat mahasiswa Unitomo sangat besar untuk merintis usaha baru, mendorong mahasiswa untuk belajar banyak memahami ipteks serta mencari peluang bisnis. Pada waktu-waktu tertentu, Unitomo mengadakan pameran produk usaha mahasiswa, sebagai wujud apresiasi kampus terhadap wirausaha-wirausaha muda dari kalangan mahasiswa. Dosen-dosen yang mengampu mata kuliah kewirausahaan, membawa mahasiswa untuk studi banding ke perusahaan-perusahaan industri yang berada di Jawa Timur.

Dilihat dari sisi produk tenant IbK sangat beragam dan berpotensi menghasilkan produk yang mempunyai keunggulan IPTEKS seperti: Brownies Vegan, Mandu Twigim, Batik Suroboyo, Puding Tofujam, Es lidah buaya, Klapertart, Rambak aneka rasa, Brownies beton angka, brok kerang.

### **1.3 Keunggulan Ipteks Produk Tenant**

Klapertart mempunyai keunggulan ipteks, produknya dibuat dari pakan burung yang diolah sedemikian rupa sehingga menjadi makanan klapertart yang enak rasanya dan mengandung gizi yang cukup tinggi. Sangat disukai oleh anak – anak maupun orang dewasa. Batik Suroboyo memiliki ipteks dengan corak khas surabaya motif ikan suro dan boyo, bunga dengan warna khas mencolok disukai oleh anak muda atau remaja yang senang dengan motif – motif cerah dan ibu – ibu yang berjiwa muda, dengan sistem pembuatan cangking dan malam dari bahan alami. Rambak aneka rasa dari produk tenant berbeda dari rambak – rambak pada umumnya yang dijual, karena rambak aneka rasa sudah diolah dengan menambahkan ipteks rasa pedas, pedas sekali, keju dan BBQ. Rujak toping es krim dibuat dengan memadukan ipteks buah – buahan, agar – agar rumput laut dan es krim, ketika bahan ini dicampur memiliki cita rasa yang unik pedas, asam, manis dan gurih karena ada kandungan es krim di dalamnya. Bagi orang yang tidak suka buah, maka dapat menikmati rujak toping es krim ini dengan lezat dan bergizi tinggi dan vitamin C. Brownies beton angka adalah brownies yang dibuat dengan menggunakan ipteks dari biji beton angka yang selama ini kurang dimanfaatkan untuk produk makanan yang bercita rasa enak, bahkan cenderung beton biji angka dibuang. Es lidah buaya menggunakan ipteks dari bahan lidah buaya yang selama ini belum dimanfaatkan secara maksimal. Es lidah buaya ini rasanya segar dan tidak beraroma lidah buaya dengan gizi tinggi bagi kesehatan rambut dan kulit. Brok kerang menggunakan iptek dari bahan kerang yang dibuang dan berkelimpahan dipantai. Oleh tenant IbK diolah menjadi produk brok kerang yang indah beraneka warna dan motif. Puding tofujam merupakan makanan dengan menggunakan ipteks dari bahan tahu sutra yang dikelola sedemikian rupa dengan kandungan protein dan vitamin yang tinggi, dapat dikonsumsi untuk

sarapan di pagi hari. Orang yang sibuk bekerja akan sangat tertolong kebutuhan gizinya dengan mengkonsumsi puding tofujam.

#### **1.4 Fasilitas Perguruan Tinggi dan Kelembagaan yang Terkait dengan Kewirausahaan**

Universitas Dr. Soetomo sebagai lembaga pendidikan mempunyai komitmen tinggi untuk mensukseskan terciptanya entrepreneur pemula yang tangguh, kuat dan profesional, bahkan memberikan branding UNITOMO Campus Entrepreneur. Pada tahun kedua program IbK di tahun 2016 Universitas DR. Soetomo memberikan perhatian yang cukup besar terhadap pelaksanaan program IbK ini yaitu, dengan memberikan fasilitas in-kind yaitu penyediaan tempat dan lahan pameran produk mahasiswa dalam rangka Dies Natalis Universitas DR. Soetomo ke-34, bazar Ramadhan dan pemasangan banner serta bantuan dana untuk kelancaran pelaksanaan program IbK. Suport dari dosen – dosen fakultas ekonomi Universitas DR. Soetomo dan Pusdiklatlitbang Kewirausahaan Berbasis Koperasi Universitas DR. Soetomo sangat membantu kelancaran program IbK ini. Adapun latar belakang pelatih dan narasumber program IbK di Universitas DR. Soetomo adalah sebagai berikut :

##### **1. Dr. Liosten R. R. Uly Tambubolon, Dra., MM:**

1. Direktur Pusdiklatlitbang Kewirausahaan Unitomo
2. Direktur Badan Kerjasama Unitomo
3. Komisaris PT. Bhakti Karya Kurnia
4. Komisaris PT. Esa Karya Anugerah
5. Pemilik UKM Ternak Ayam Kampung di Krian
6. Pembina UKM-UKM Makanan Kripik di Pacet
7. Pembina petani PAPRIKA di Nongkojajar
8. Pembina petani bunga criksan di Nongkojajar
9. Pembina PKL Unitomo
10. Pengampu mata kuliah Kewirausahaan & Koperasi
11. Sebagai narasumber kewirausahaan di tingkat Nasional
12. Tim Peneliti UKM Coldstorage di Jawa Timur

##### **2. Dr. Bachrul Amiq, SH. MH**

1. Rektor Unitomo
2. Pembina Pusdiklatlitbang Kewirausahaan Berbasis Koperasi
3. Pakar Hukum
4. Pebisnis persewaan mobil.

##### **3. Dr. Wiwiek Harwiki, SE. MM :**

1. Consultant CV. WILIS HARMONI untuk UKM
2. Consultant CV. Progresif dibidang pendidikan
3. Pembina UKM PKL Unitomo
4. Pengampu mata kuliah Kewirausahaan & Koperasi
5. Manager Pelatihan dan Pengembangan Pusdiklatlitbang Kewirausahaan berbasis Koperasi Unitomo.
6. Sebagai narasumber Kewirausahaan di tingkat Nasional
7. Pembina PKL Unitomo
8. Tim Peneliti dan Pemberdayaan nelayan kepiting rajungan

4. Dr. Slamet Riyadi SE, MM:

1. Manager Penelitian dan Pengembangan Pusdiklatlitbang Kewirausahaan berbasis Koperasi Unitomo.
2. Wakil Rektor II Unitomo
3. Pembina PKL Unitomo
4. Narasumber Kewirausahaan di tingkat Nasional

5. Marsha :

1. Komisaris PT. Hakiki Donata ( Swedia )
2. Mentor UKMK di Indonesia
3. Pembina produk kuliner di Jawa Timur
4. Narasumber pada pelatihan enterpreneur tingkat nasional
5. Pemilik beberapa outlet dan toko bahan roti yang tersebar di beberapa kota di Indonesia

6. Erik Marsudi, SE :

1. Owner Ayam Bakar Pak "D"
2. Pembina jaringan bisnis (JARBIS) di Surabaya
3. Narasumber pelatihan enterpreneur di Jawa Timur

Dengan latar belakang keahlian yang dimiliki oleh para narasumber IbK di Universitas DR. Soetomo, akan memberikan value added bagi talent IbK.

## **BAB II**

### **TARGET DAN LUARAN**

#### **2.1 Target IbK Universitas Dr. Soetomo**

Misi program IPTEKS bagi Kewirausahaan di Universitas DR. Soetomo disingkat IbK di Unitomo adalah menghasilkan wirausaha-wirausaha muda dari tenant yang dilatih dan meletakkan dasar untuk menyelenggarakan unit layanan kewirausahaan yang profesional, mandiri dan berkelanjutan, berwawasan *Knowledge Based Economy*. IbK di Unitomo harus mandiri dan berproses secara berkelanjutan, sehingga diharapkan akan menghasilkan wirausaha – wirausaha mandiri di Unitomo.

Adapun target IbK Unitomo tahun kedua 2016 adalah sebagai berikut:

1. Menciptakan wirausaha muda mandiri berbasis Ipteks
2. Meningkatkan keterampilan manajemen usaha bagi tenant IbK
3. Menciptakan metode pelatihan kewirausahaan yang cocok bagi tenant.
4. Membuka lapangan kerja
5. Mendaftarkan merk dagang tenant.

#### **2.2 Luaran Kegiatan**

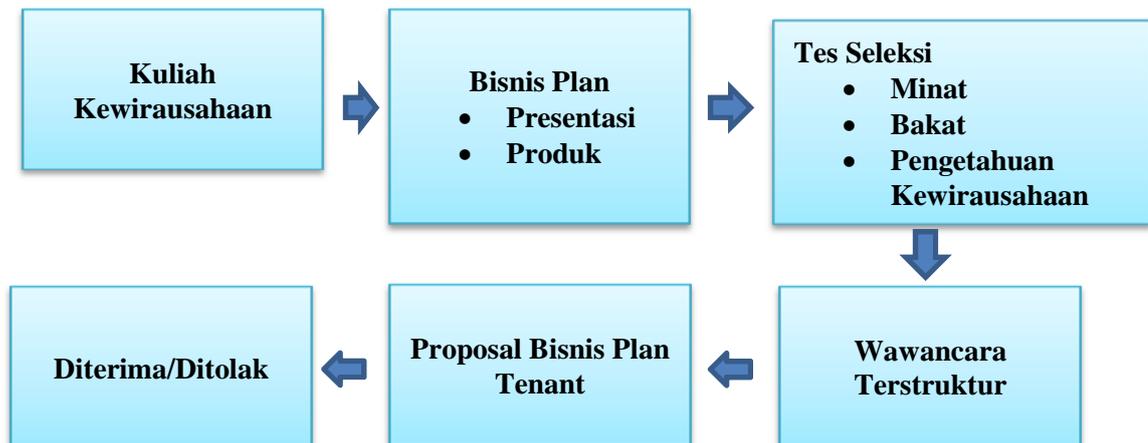
1. Menghasilkan minimal 5 (lima) wirausaha muda mandiri yang berbasis Ipteks per tahun yang siap beraktivitas di masyarakat.
2. Melalui program terintegrasi dan metode pelatihan dan model pendampingan yang efektif, maka 80% dari calon wirausaha tahun kedua menjadi wirausaha baru.
3. Jasa atau produk wirausaha baru tenant memiliki keunggulan IPTEKS.
4. Hasil program IbK UNITOMO dipublikasikan dalam bentuk artikel ilmiah.

Program Ipteks bagi Kewirausahaan Unitomo dirasakan sangat bagus dan bermanfaat bagi mahasiswa, dosen, dan perguruan tinggi. Oleh karena, itu untuk menambah pengetahuan kewirausahaan maka hasil program IbK Unitomo ini menghasilkan buku *AJAR KEWIRAUSAHAAN* yang diterbitkan oleh penerbit “ANDI” Yogyakarta ber ISBN. Selain itu akan dipublikasikan dalam jurnal / prociding.

## BAB III METODE PELAKSANAAN

### 3.1 Recruitment Tenant

Recruitment (seleksi) tenant program IbK di Unitomo tahun kedua 2016 diikuti oleh 11 tenant yang telah merintis usaha, 12 tenant wirausaha baru dan 8 wirausaha mandiri . Tahapan-tahapan recruitment tenant adalah sebagai berikut:



**Gambar 3.1. Tahapan Seleksi Tenant 2016**

Pada tahun 2015 program IbK di Universitas DR.Soetomo telah dihasilkan 8 tenant wirausaha mandiri (lihat tabel 1.1), sesuai dengan pedoman buku edisi X Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Di Perguruan Tinggi maka program IbK tahun kedua wajib merekrut tenant baru sebanyak tenant wirausaha mandiri. Namun setelah melalui proses rekrutmen seperti pada gambar 3.1, program IbK di Universitas DR.Soetomo berhasil merekrut 11 tenant merintis usaha.

#### 3.1.a Kuliah Kewirausahaan

Ketua Tim program IbK di Universitas DR.Soetomo sebagai koordinator mata kuliah kewirausahaan dan koperasi ( mata kuliah MKDU) juga sebagai Direktur Utama Pusdiklatlitbang Kewirausahaan Berbasis Koperasi Universitas DR.Soetomo dan pengampu mata kuliah kewirausahaan dan koperasi. Pada tahun kedua 2016 model rekrutment tenant berbeda sedikit dibandingkan model rekrutment tenant di tahun pertama 2015. Pada tahun 2016 rekrutment tenant dimulai dari kuliah kewirausahaan dan koperasi yang diikuti oleh mahasiswa fakultas ekonomi, fakultas pertanian, fakultas sastra, fakultas hukum, fakultas ilmu komunikasi, fakultas tehnik dan fakultas ilmu pendidikan. Pada awal perkuliahan semester genap 2015/2016 di minggu kedua bulan Maret 2016 diadakan kuliah umum kewirausahaan yang diikuti kurang lebih 500 mahasiswa. Adapun materi kuliah umum

adalah : “Menjawab Tantangan Industri Kreatif Mahasiswa Dalam Menciptakan Entrepreneur Muda Yang Mandiri” dengan narasumber Ketua Tim IbK Ibu Dr.Dra.Liosten Rianna Roosida Uly Tampubolon, MM. Setelah kuliah umum mahasiswa diminta membuat bisnis plan untuk produk kreatif. Pemilihan tema ini dengan tujuan agar mahasiswa mempunyai ide kreatif dengan melihat perkembangan lingkungan di sekitarnya untuk dapat membuat suatu rencana bisnis yang memiliki prospek cukup bagus dan mahasiswa dapat melakukan bisnis tersebut secara mandiri. Dengan latar belakang jaringan *networking* bisnis ketua tim IbK di Universitas DR.Soetomo dan sebagai seorang pengusaha sangat membantu mahasiswa di dalam memasarkan produknya dan menciptakan ide-ide kreatif dalam mengelola sebuah bisnis.

### 3.1.b. Bisnis Plan

Pada bulan April 2016 program IbK di Universitas DR.Soetomo mengadakan bisnis plan yang diikuti oleh mahasiswa yang menempuh mata kuliah kewirausahaan dan koperasi, dimana program ini kelanjutan dari program sebelumnya. Mahasiswa membuat makalah perencanaan bisnis yang dipresentasikan dalam bentuk kelompok dan menampilkan ide kreatif mahasiswa dalam bentuk produk. Ada 25 kelompok mahasiswa yang mengikuti bisnis plan ini.





**Gambar 3.2. Bisnis Plan, Presentasi dan Produk**

### **3.1.c. Tes Seleksi Calon Tenant**

Tahap selanjutnya adalah melakukan tes seleksi calon tenant yang mewakili kelompok terpilih ide bisnisnya dianggap layak dikembangkan, ada 17 mahasiswa yang mengikuti tes seleksi calon tenant ini. Tes ini meliputi : minat, bakat dan pengetahuan kewirausahaan. Tujuan tes ini adalah untuk menjaring calon tenant yang memiliki motivasi yang kuat untuk menjadi seorang entrepreneur dan kemauan yang tinggi untuk dibimbing oleh tim IbK serta memiliki pengetahuan bisnis yang cukup.

### **3.1.d. Wawancara Terstruktur**

Tes wawancara dimaksudkan untuk mengetahui lebih dalam bakat calon tenant dalam berwirausaha, latar belakang keluarga apakah ada yang menjadi entrepreneur, rencana bisnis yang akan dikembangkan dimasa yang akan datang, kesiapan untuk melaksanakan bisnisnya.

### **3.1.e. Proposal Bisnis Plan Tenant**

Untuk merealisasikan hasil wawancara tenant diminta untuk membuat proposal bisnis plan yang mempunyai harapan besar bisa dilaksanakan dengan baik melalui pelatihan, pendampingan, praktek kewirausahaan yang dilaksanakan oleh program IbK di Universitas DR.Soetomo. Proses pembuatan proposal bisnis plan didampingi oleh tim IbK dan owners perusahaan yang menjadi mitra dalam program IbK di Universitas DR.Soetomo, sehingga diharapkan produk yang dihasilkan calon tenant IbK nantinya dapat dijual di tempat mitra program IbK. Ini berarti bisnis plan yang dibuat calon tenant mempunyai prospek pemasaran yang jelas.



**Gambar 3.3. Presentasi Proposal Bisnis Plan Calon Tenant**

### **3.1.f. Diterima / Ditolak**

Tahapan terakhir dari proses rekrutment yang panjang dan ketat adalah menentukan dari 17 calon tenant yang sudah mempresentasikan proposal bisnis maka tim IbK menentukan 11 orang yang diterima menjadi calon tenant. Hanya calon tenant yang memenuhi standard yang sudah ditentukan oleh tim IbK yang dapat DITERIMA sebagai tenant IbK, dimana tenant siap untuk langsung dilatih, didampingi, dimagangkan untuk menjadi wirausaha baru atau wirausaha mandiri.

### **3.2. Metode Pendekatan Yang Digunakan**

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan Ipteks bagi Kewirausahaan Universitas Dr.Soetomo yaitu:

#### **3.2.1. Pelatihan Kewirausahaan**

**1. Metode pembelajaran pelatihan kewirausahaan adalah:**

a. Pelatihan Kewirausahaan

Metode yang digunakan dalam pelatihan ini melalui tatap muka, dimana narasumber menjelaskan tentang mengembangkan semangat kewirausaha, membangun pendidikan berbasis kewirausahaan, pengembangan ide usaha, strategi menangkap peluang usaha, penyusunan rencana usaha, pengambilan resiko usaha, strategi mencapai keunggulan bersaing, pengelolaan usaha dan strategi kewirausahaan, teknik pengembangan usaha. Agar suasana pelatihan bisa lebih aktif dan hidup maka dilakukan diskusi kelompok; dimana tenant dibagi dalam kelompok yang memiliki usaha serupa atau sejenis, antara lain kelompok usaha makanan dan minuman, kelompok usaha aksesoris, kelompok usaha perdagangan.

Dalam diskusi ini tenant didampingi oleh narasumber agar tenant berani mengemukakan pendapatnya dan mendorong untuk berpikir kreatif.

b. Kunjungan ke Industri

Kunjungan ke industri dilakukan ke perusahaan PT. Hakiki Donata di Jl. Sikatan Surabaya, kelompok usaha bersama sepatu, sandal kulit dan kelompok usaha bersama batik di Jl. Putat Jaya Surabaya. Kunjungan ke industri bertujuan untuk menambah pengetahuan tenant di dalam mengelola sebuah industri UMKM dan UKM



**Gambar 3.4. Kunjungan ke Kelompok Usaha Bersama (KUB) Sepatu dan Sandal Kulit Barbara**

## 2. Model Pembelajaran

Metode pendekatan pelatihan dan pendampingan wirausaha pada program IbK di Universitas Dr Soetomo telah disusun secara terstruktur dan berkesinambungan dengan metode Coaching NLP (Neuro Linguistic Program). Pada metode ini akan mengidentifikasi kondisi awal usaha peserta dengan membagi masalah usaha tenant menjadi lima masalah yang lebih spesifik yaitu profil usaha, profil produk, pemasaran, pembukuan, bisnis plan, teknik pengembangan usaha, resiko usaha, strategi mencapai keunggulan bersaing. Metode ini dilakukan dengan cara melakukan Focus Group Discussion (FGD) antara tenant, dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan dan praktisi serta berupaya menggali kekuatan sumber daya internal dan eksternal masing-masing tenant.

### c. Praktek Kewirausahaan

Tenant yang merintis usaha dalam kelompok makanan dan minuman di berikan pelatihan pembuatan roti dan minuman di perusahaan PT.Hakiki Donata dan Ayam Bakar Pak "D". Tenant yang merintis usaha dalam kelompok batik dan aksesoris diberikan pelatihan pembuatan batik dan sepatu sandal kulit di KUB Batik dan sepatu sandal kulit.





**Gambar 3.5. Praktek Pembuatan Sepatu Sandal Kulit di KUB Barbara**



**Gambar 3.6. Menghadiri Demo Pembuatan Roti PT.Hakiki Donata di Grand City**

### **3.2.2. Magang Pada Industri Mitra**

Magang pada industri mitra direncanakan akan dilakukan pada perusahaan roti Breadmasta dan Just Cafe di kompleks Pasar Modern Jl.Raya Darmo Permai III Surabaya. Selama magang, tenant berstatus training di perusahaan mitra. Diharapkan tenant mendapatkan pengalaman tentang proses produksi, baik secara kualitas maupun kuantitas produksi, teknologi yang digunakan dalam proses produksi, membidik pangsa pasar, strategi pemasaran dan kendala-kendala yang dihadapi dalam pengelolaan suatu usaha bisnis dan bagaimana cara penyelesaian masalah. Diharapkan setelah selesai magang, tenant akan menerapkan ilmu yang didapatkan selama magang untuk mengelola bisnis tenant. Pola kegiatan magang ini disebut dengan pola *Learning by Doing*, selama magang tenant mendapat

bantuan uang transport, dan tenant membuat laporan hasil magang kepada Tim IbK di Unitomo.

### **3.2.3. Pola Pembimbingan Terhadap Tenant**

Tenant dibimbing oleh tim pelaksana IbK Unitomo yang berpengalaman di bidang kewirausahaan dan mitra usaha. Tenant diberi kesempatan bila ingin konsultasi tentang usaha yang baru dirintis. Tim pelaksana IbK secara aktif terus memotivasi tenant untuk tidak mudah menyerah, apabila menghadapi masalah atau kegagalan, karena kegagalan adalah awal dari sebuah keberhasilan. Bimbingan dan pendampingan dilakukan secara efektif oleh tim pelaksana setiap minggu dan dilakukan evaluasi terhadap apa yang sudah dilakukan oleh tenant.

### **3.2.4. Pengawasan Terhadap Tenant**

Tim pelaksana IbK Unitomo melakukan pengawasan kepada tenant mulai dari pelatihan, praktek kewirausahaan, magang di perusahaan mitra, pembuatan proposal business plan sampai dengan pengelolaan usaha baru yang dirintis. Pengawasan terhadap tenant diupayakan bersifat edukatif artinya tenant tidak merasa selalu diawasi dan takut bila terjadi kesalahan, tetap diupayakan tim pelaksana bisa membimbing tenant, mengarahkan tenant dan memberikan pembetulan bila terjadi kesalahan

### **3.2.5. Teknik Pembiayaan Usaha Tenant Dan Bantuan Teknologi**

Setelah tenant berhasil membuat business plan yang baik, maka tenant memulai merintis usaha baru. Pada awalnya tenant membiayai usaha dengan modal sendiri, namun untuk kelangsungan usaha, tenant membutuhkan tambahan dana. Sehingga tim pelaksana IbK Unitomo perlu memberikan bantuan teknologi secara bertahap yang diberikan berdasarkan penilaian prospektus usaha tenant. Tim pelaksana IbK Unitomo juga sedang mengupayakan untuk mendapatkan CSR dari perusahaan-perusahaan; yang dapat disalurkan kepada para tenant yang membutuhkan dan juga mengarahkan tenant untuk membuat proposal PKMK yang di upload ke simlitabmas Dikti dalam rangka mendapatkan dana hibah PKMK.

### **3.2.6. Metode Penyelesaian Masalah**

Dalam merintis usaha baru, tentunya tenant menghadapi banyak masalah. Oleh karena itu pernana tim pelaksana IbK sangat dibutuhkan untuk membantu tenant dalam menyelesaikan masalahnya. Disini tim IbK Unitomo dapat mengevaluasi tingkat keberhasilan tenant dalam menjalankan usaha baru yang dirintis.

### **3.2.7. Penilaian Kinerja Bisnis Tenant**

Tenant program IbK yang telah melalui proses pelatihan, pendampingan, magang, kunjungan dan konsultasi kewirausahaan setelah mahir dalam membuat bisnis plan maka tenant tersebut mulai merintis wirausaha sesuai dengan rencana usulannya. Dalam proses ini ada bantuan teknologi dan pembiayaan usaha tenant. Pembiayaan ini dibimbing dan diawasi penggunaannya oleh tim IbK diharapkan dapat membantu bisnis tenant. Adapun pemilihan wirausaha baru berdasarkan penilaian kinerja bisnis yang meliputi aspek motivasi usaha, peningkatan kemampuan kelembagaan dan SDM, peningkatan kemampuan pengembangan pasar, peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan dan berkelanjutan usaha dapat dilihat dalam tabel dibawah ini :

**Tabel 3.1**  
**Penilaian Kinerja Bisnis Tenant**

No	Aspek Kinerja	Skor	Bobot	Nilai
1.	Peningkatan Motivasi Usaha		20	
2.	Peningkatan Kemampuan Kelembagaan dan SDM		10	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi		15	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar		20	
5.	Peningkatan Kemampuan Pengelolaan Keuangan		10	
6.	Keberlanjutan Usaha		25	
	Jumlah		100	

Keterangan : Skor : 1,2,3,4,5 (1 : sangat jelek, 2 : jelek, 3 : cukup, 4 : baik, 5 :sangat baik)

Nilai = skor x bobot

### **3.3.Kolaborasi Tim IbK Unitomo Dengan Perusahaan Sebagai Mitra**

Agar pelaksanaan program IbK Unitomo dapat berjalan secara efektif, maka diperlukan mitra dari instansi pemerintah maupun perusahaan swasta yang dapat bekerja sama dalam menghasilkan wirausaha baru, antara lain yaitu PT. Bhakti Karya Kurnia, PT.Esa Karya Anugerah, Dinas Koperasi dan UKM RI Provinsi Jawa Timur dan Dinas Koperasi dan UKM RI Kota Surabaya yang banyak membantu tenant IbK Unitomo selama ini.

### **3.4.Jumlah Tenant Yang Siap Menjadi Wirausaha Mandiri Di Tahun 2016**

Berdasar pengamatan tim pelaksana IbK Unitomo pada tahun 2016, usaha tenant yang siap untuk menjadi wirausaha baru mandiri sebanyak 12 orang yaitu:

1. Khoriyadi : Ternak Kambing
2. Aprilia Wulansari Cahyo : Mandu
3. Dedy Ahmadi : Pemberdayaan Bandeng
4. Achmad Fadil : Cuci Motor Salju
5. Achmad Kholiq : Serba Kentang
6. Hefni Yanto : Telur Ayam

7. Moh.Taufik : Es Tretan Dibik
8. Dwi Palupi : Bakpao Milar
9. Dwi Isna Rosadi : Bros Kerang Lunik
10. Indah Rohmatuh : Pouch Hp, Tab
11. Imroatus S. : Cake Popaye
12. Dana Dwi Laksono : Budidaya Cacing Sutera

## BAB IV

### KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

Universitas Dr. Soetomo melalui Lembaga Penelitian dan pengabdian kepada masyarakat dan pusat pendidikan pelatihan penelitian dan pengembangan kewirausahaan berbasis koperasi (PUSDIKLATLITBANG) Unitomo telah melakukan berbagai kegiatan pengabdian kepada masyarakat, penelitian dan pengembangan kewirausahaan, dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

#### 4.1. Kegiatan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat di Universitas Dr. Soetomo tahun 2015-2016

No	Nama	Jenis Program	Judul	Tahun
1	Retania Rahmiati	Penelitian Disertasi Doktor	Karakterisasi Listeriagaf Litik Isolat Indonesia serta Potensinya Sebagai Bikontrol Cemar	2015
2	Anik Vega Vitianingsih	Penelitian Hibah Bersaing	Membangun Aplikasi Webmap untuk Pemetaan Jalan Rawan Kecelakaan dan Alternatif Pengembangan Jalan Baru (Studi Kasus : Kawasan Industri Kabupaten Gresik)	2015
3	Dr. Liosten Rianna Roosida Tampubolon M.M Uly	Penelitian Fundamental	Pengaruh Karakteristik Pekerjaan dan Iklim Organisasi Terhadap Kepuasan Kerja, Komitmen dan Sikap Pekerja Kearah Perubahan Organisasi pada Perusahaan Cold Storage di Jawa Timur	2015
4	Rina Sulistiyani	Penelitian Fundamental	Knowledge Sharing Behaviour Sebagai Pondasi Membangun Kapabilitas Inovasi UMKM: Studi Femonologi	2015
5	Dr. Sri Utami Ady SE, M.M	Penelitian Hibah Bersaing (tahun kedua)	Eksplorasi Variabel-variabel Pembentuk Perilaku Berinvestasi Berbasis Nilai-nilai dan Budaya di Bursa Efek Indonesia (Studi pada Perilaku Investor di Surabaya)	2015
6	Dr. Ir Totok Hendarto M.Si	Pengabdian IbM	IbM Usaha Produktif Makanan Khas Mojokerto	2015
7	Ir. Arlin Besari Djauhari	Pengabdian IbM	IbM Usaha Makan-Minum Jajanan Anak-anak Sehat dan Bersih	2015
8	Dwirini Kartikasari Ssi,	Pengabdian IbM	IbM PCLRT untuk Budidaya Lele	2015

9	Dr. Liosten Rianna Roosida Tampubolon M.M Uly	Pengabdian Ipteks Bagi Kewirausahaan (IbK)	Ipteks Bagi Kewirausahaan di Universitas Dr. Soetomo Surabaya	2015
10	Anik Vega Vitianingsih	Penelitian Hibah Bersaing	Membangun Aplikasi Webmap untuk Pemetaan Jalan Rawan Kecelakaan dan Alternatif Pengembangan Jalan Baru (Studi Kasus : Kawasan Industri Kabupaten Gresik)	2016
11	Dr. Liosten Rianna Roosida Tampubolon M.M Uly	Pengabdian Ipteks Bagi Kewirausahaan (IbK)	Ipteks Bagi Kewirausahaan di Universitas Dr. Soetomo Surabaya	2016
12	Farida	IbM	Bm Pengarajin Wanita Penenun Sarung ATBM (Alat Tenun Bukan Mesin)	2016
13	Fadjar Kurnia Hartati	IbM	IbM Usaha Produktif Makanan Pokok Harian Berbahan Dasar Kedelai	2016
14	Dwirini Kartikasari	IbM	IbM Pemberdayaan Ibu-Ibu PKK Melalui Implementasi Teknologi Buyurmina Pada Program Urban Farming Budidaya Lele	2016

#### **4.2. Kegiatan Pusdiklatlitbang Kewirausahaan Berbasis Koperasi di Universitas**

##### **DR.Soetomo**

Adapun kegiatan Pusdiklatlitbang Kewirausahaan Berbasis Koperasi di Unitomo pada tahun 2015 mendirikan Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP), sebagai lembaga yang melatih dan mensertifikasi asesor dan mengasesi mahasiswa untuk memiliki kompetensi. Pada tahun 2016 LSP di Unitomo telah mensertifikasi 40 asesor dan mengasesi 1.200 mahasiswa untuk memiliki kompetensi. LSP di Unitomo juga menjalin kerjasama dengan Universitas Darul Ulum Jombang dalam rangka untuk mensertifikasi asesor dan mengasesi.

#### **4.3. Infrastruktur Pendukung Program IbK**

Infrastruktur aula pertemuan di gedung F lantai 5 dapat dipergunakan untuk pelatihan dan pameran produk tenant, ruang meeting di gedung A lantai 2 dapat dipergunakan untuk FGD dengan tenant IbK dan pelatihan kewirausahaan serta klinik kewirausahaan, ruang laboratorium komputer di gedung B lantai 1 dapat dipergunakan untuk pelatihan bisnis online dan pembukuan dengan program sederhana. Halaman luas dilingkungan Universitas DR.Soetomo dapat dipergunakan untuk pameran produk mahasiswa dan Bazar Ramadhan

yang dilakukan setiap tahun karena lokasi Universitas DR.Soetomo sangat strategis berada di pinggir jalan raya. Sentra PKL Unitomo dapat dijadikan laboratorium hidup bagi tenant IbK di Universitas DR.Soetomo. Ada beberapa Stand Kantin di Universitas DR.Soetomo telah dipergunakan oleh tenant untuk menjual produk tenant yaitu Bakso Iblish dan Kentang Crispy.

## BAB V

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 5.1. Potensi dan Nilai Ekonomi Produk Tenant IbK di Universitas DR. Soetomo tahun 2016

##### 5.1.1 Inowa Mijdiana Sawo /2015320024/ Puding Tofujam

Inowa Mijdiana Sawo lahir di Surabaya 22 Mei 1996 sedang merintis usaha Puding Tofujam (Puding Tahu Fruit Jam) merupakan sebuah produk makanan inovasi baru menggunakan tahu 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 tofujam merupakan produk dengan Ipteks inovasi baru yang mengkombinasikan tahu bebas formalin dengan susu yang mempunyai nilai gizi tinggi, dapat bersaing dengan produk-produk sejenis lainnya dan mampu meraih pangsa pasar yang telah ada.

Promosi dan pemasaran :

Promosi puding Tofujam dilakukan dengan menaruh poster promosi di tempat yang strategis di daerah kampus Unitomo dan disekitar tempat produksi serta menawarkan produk Puding Tofujam kepada calon konsumen secara Cuma-Cuma sebagai tester. Metode promosi ini dilakukan dengan tujuan agar masyarakat dapat mengenal produk Puding Tofujam dan membeli produk Puding Tofujam ini. Selain itu pemasaran produk Puding Tofujam dilakukan dengan menitipkan Puding Tofujam di kantin kampus, outlet di indomaret dan rumah makan.



**Gambar 5.1.1. Puding Tofujam**

### 5.1.2 Nisa Ulfa / 2015320156 / Es Lidah Buaya

Nisa Ulfa lahir di Surabaya 10 Agustus 1996 memproduksi “Es Lidah buaya” dengan menggunakan Ipteks tanpa bahan pengawet yang bisa berbahaya bagi kesehatan manusia, dimana bahan baku lidah buaya tersedia dalam jumlah yang banyak bahkan selama ini kurang dikelola secara maksimal. Dengan menggunakan Ipteks, lidah buaya dapat diolah menjadi sebuah minuman yang segar dan enak diminum karena tidak berbau aroma lidah buaya. Khasiat dari minuman es lidah buaya ini sangat baik untuk kesehatan kulit dan rambut.

Promosi dan Pemasaran :

Promosi dilakukan melalui brosur, internet dalam bentuk facebook, twitter, web dan instagram. Strategi pemasaran dengan menggunakan penjualan langsung dan tidak langsung dengan dititipkan di toko-toko, outlet serta cafe.



Gambar 5.1.2. Es Lidah Buaya

### 5.1.3 Yonathan Yitro Souhoka / 2013110005 / DJ'S Foxtail Millet Cake (Klappertart)

Yonathan Yitro Souhoka lahir di Jakarta, 26 September 1993 membuat produk Foxtail Millet a.k.a Juwawut (*Setaria italica* (L.) P.Beauv.) merupakan tanaman golongan Serealia. Juwawut selama ini banyak dijual untuk pakan burung sehingga mempunyai nilai yang rendah, masyarakat jarang mengkonsumsi juwawut ini sebagai bahan baku. Juwawut memiliki kandungan gluten yang sama seperti gandum berfungsi sebagai pondasi kokoh dalam pembuatan roti, mengandung energi, protein, karbohidrat yang tinggi. Cake /Klappertart merupakan salah satu kue khas negeri Paman Sam (Amerika). Cake/Klappertart merupakan salah satu jenis roti namun memiliki bentuk yang bantet dan terbuat dari coklat atau beberapa varian rasa lainnya. Karena hal itulah penulis memanfaatkan Juwawut/Foxtail Millet dalam pengolahan Cake/Klappertart yang

memiliki 4 varian rasa (Dark Chocolate, Green Tea, Tiramisu, Red Velvet). Produk DJ'S Foxtail Millet Cake (Klappertart) menggunakan Ipteks dari bahan dasar Juwawut yang biasa digunakan untuk pakan ternak, diolah tanpa bahan pengawet menjadi makanan klappertart yang enak rasanya dan memiliki kandungan nutrisi kompleks, kualitas produk terjamin dan disukai oleh kalangan anak sampai lansia. Selama ini belum ada cake klappertart yang menggunakan bahan baku Foxtail Millet /Juwawut.

Promosi dan Pemasaran :

- Promosi akan dilakukan untuk mengenalkan produk ini kepada konsumen (Mahasiswa, Dosen, Jajaran Rektor, Karyawan, dan semua pengunjung di G-Walk, SPAZIO, dan Pasar Festival East Coast)
- Dengan cara membuka Booth
- Direct Sales (Penjualan langsung kepada konsumen jika konsumen tidak mendatangi Booth)
- Dan memberikan Tester DJ'S Foxtail Millet Cake / Klappertart ini
- Viral Marketing lewat Social Media (Narsism Product) (Narsism Booth)

Usaha ini berlokasi di Universitas DR. Soetomo Surabaya 84, di G-WALK, SPAZIO dan Pasar Festival East Coast. Adapun sasaran pasar produk Cake/Klappertart ini adalah Mahasiswa, Dosen, Jajaran Rektor dan karyawan kantor dan seluruh pengunjung booth.



**Gambar 5.1.3. Klappertart**

#### **5.1.4 Qurrotu A'Yuni AS / 2012320066 / Fashion dan Aksesoris**

Qurrotu A'Yuni AS lahir di Surabaya 28 Desember 1987 merintis usaha fashion dan aksesoris di Jalan Raya Penjaringan Sari No.8 RT.01/RW.05 Rungkut Surabaya, melihat peluang bisnis kerudung, mukenah, kaos dan aksesoris pada saat ini banyak digemari

oleh masyarakat mulai dari remaja sampai dengan orang tua. Qurrotu menggunakan 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. Qurrotu A'Yuni memiliki bakat mendesain busana dan dikembangkan menjadi sebuah bisnis fashion dan aksesoris. Seringkali Qurrotu A'Yuni membeli kain dalam jumlah gelondongan yang sudah diobral dengan harga yang sangat murah karena dengan demikian akan menekan biaya produksi, dengan kepiawaian Qurrotu A'Yuni bahan baku kain yang murah tadi dapat diolah menjadi suatu produk fashion mukenah dan kerudung yang cantik.

Promosi dan Pemasaran :

Promosi dilakukan melalui media WA, BBM dan Facebook, brosur. Pemasaran dilakukan melalui media online dan face to face serta membuka outlet di Jalan Raya Penjaringansari No.8 Surabaya.



**Gambar 5.1.4. Kerudung, Kaos dan Mukenah**

#### **5.1.5 Riezeta Ayu Fitrianty / 2010320015 / Shop Pigura Foto dan Pigura Mahar**

Riezeta Ayu Fitrianty lahir di Surabaya 6 Maret 1984 memulai Bisnis Online Shop Pigura Foto Dan Pigura Mahar di Jl. Alun-Alun Rangkah 21d . Riezeta melihat Bisnis Online Shop Pigura Foto Dan Pigura Mahar sangat prospek dan banyak diminati oleh konsumen terutama mereka yang mau menikah. 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 Pigura Foto dan Pigura Mahar ini dengan menggunakan bahan kayu bekas potongan kecil yang selama ini banyak dijumpai dibuang dan daur ulang sehingga menghasilkan produk pigura yang unik. Riezeta Ayu Fitrianty memiliki bakat seni yang tinggi dalam mendesain produk-produknya sesuai selera pemesan maupun konsumen.

Promosi dan Pemasaran :

Promosi dilakukan dengan menyebarkan brosur dan memasang outlet dipameran-pameran maupun di toko dan supermarket. Penjualan dilakukan melalui intagram @Riezeta\_Gallery, situs Olshop OLX.com dan facebook a.n riezeta\_ayoe. Bisnis Online Shop Pigura Foto Dan Pigura Mahar ini sudah pernah menerima pesanan dari berbagai daerah di Indonesai yaitu Palu, NTT, Jakarta, Depok, Batam, Bali, dll.



**Gambar 5.1.5. Pigura Foto dan Pigura Mahar**

#### **5.1.6 Ahmad Taufik Wildan / 2012320096 / Telur Asin Rendah Kolesterol**

Ahmad Taufik Wildan lahir di Surabaya 29 Agustus 1992 memulai bisnis telur asin rendah kolesterol di Jl.Kedurus II No.64a Surabaya. Ahmad Taufik Wildan memprediksi bahwa bisnis telur asin rendah kolesterol merupakan bisnis yang memiliki prospek berkembang dengan pesat dan menguntungkan. Telur bebek diperoleh dalam jumlah melimpah dari Gresik dengan harga murah. Masyarakat banyak yang menyukai telur asin namun telur asin yang dijual dipasaran saat ini rata-rata mengandung kadar kolesterol yang tinggi, sehingga bagi orang yang memiliki kolesterol yang tinggi takut untuk mengkonsumsi telur asin bahkan bagi mereka yang ingin hidup sehat menghindari mengkonsumsi telur asin yang mengandung kolesterol tinggi. Dengan keadaan ini Ahmad Taufik Wildan dengan kreatifitasnya mencoba untuk membuat telur asin dengan

Ipteks mencampur daun seledri, daun salam, daun sere, sebagai bahan campuran batu bata dan garam untuk membungkus telur bebek menjadi telur asin rendah kolesterol. Setelah diuji coba dipasarkan dikalangan mahasiswa dan dosen Universitas DR.Soetomo ternyata laku terjual habis karena rasanya yang tidak terlalu asin dan gurih sehingga disukai bahkan bisa dimakan langsung tanpa nasi sebagai makanan ringan.

Promosi dan Pemasaran :

Promosi dilakukan melalui mouth to mouth, brosur dan outlet yang dipasang di kantin Unitomo, toko, dan outlet pameran. Pemasaran dilakukan melalui penjualan langsung di tempat usaha Jl.Kedurus II No.64a Surabaya dan penjualan tidak langsung dengan cara *konsinyasi* ke warung, toko dan pasar



**Gambar 5.1.6. Telur Asin Rendah Kolesterol**

### **5.1.7 Regar Wahyu Hidayat/2015320111/Rambak Aneka Rasa**

Regar Wahyu Hidayat lahir di Surabaya 21 Maret 1996 memulai merintis bisnis rambak aneka rasa pedas, pedas sekali, BBQ, melalui bisnis online dan dijual di toko, cafe dan supermarket. Regar Wahyu Hidayat bertempat tinggal di Surabaya melihat bahwa rambak yang dijual pada umumnya adalah rambak original dengan rasa gurih saja. Suatu ketika terfikir oleh Regar Wahyu Hidayat untuk membuat rambak dengan aneka rasa dan bentuk yang menarik, hal ini terinspirasi ketika Regar Wahyu Hidayat makan siang di cafe bersama temannya. Oleh karena itu dengan menggunakan Ipteks cara pengolahan rambak sapi dicampur dengan lombok dan BBQ original maka menghasilkan rambak aneka rasa pedas, pedas sekali, BBQ yang enak rasanya dan kerenyahannya bertahan lama.

Promosi dan Pemasaran :

Promosi dilakukan melalui brosur, banner yang dipasang di outlet, membagikan tester kepada calon konsumen. Pemasaran dilakukan melalui toko, supermarket, pameran produk, pesanan, online.



**Gambar 5.1.7. Rambak Aneka Rasa**

### **5.1.8 Fendi Alfian/2015320026/Rujak Topping Es Krim**

Fendi Alfian lahir di Surabaya 23 Nopember 1996 mulai merintis usaha rujak buah es krim di Surabaya karena Fendi Alfian melihat peluang pasar produk makanan dan minuman sangat digemari oleh masyarakat di Surabaya khususnya. Makanan dan minuman ringan sangat digemari oleh masyarakat khususnya kalangan remaja dan ibu-ibu. Bagi orang yang tidak begitu suka sayur yang dimasak dengan santan atau bumbu, maka untuk mencukupi kandungan vitamin maka mereka dapat mengkonsumsi sayuran dan buah dalam bentuk rujak. Pada saat sekarang ini es krim menjadi minuman favorit bagi kaum remaja dan ibu-ibu. Fendi Alfian mulai melihat peluang bisnis yang menjanjikan ini, maka muncul ide kreatif untuk menggabungkan 3 jenis produk yaitu sayuran, buah dan es krim. Dengan Ipteks maka 3 produk tersebut dapat diolah menjadi makanan yang bergizi, vitamin dan protein yang tinggi yang dinamakan rujak buah es krim, yang berbeda dengan rujak pada umumnya. Dengan mengkonsumsi rujak buah es krim maka kandungan gizi, vitamin dan protein dapat terpenuhi dengan cukup, rasa yang enak dan segar untuk dikonsumsi.

Promosi dan Pemasaran :

Promosi dilakukan melalui brosur, facebook dan web serta WA. Pemasaran dilakukan melalui menjual produk di cafe dan outlet.



**Gambar 5.1.8. Rujak Buah Es Krim**

### **5.1.9 Nur Rahmania/2015700134/Brownies Beton Nangka**

Nur Rahmania merintis usaha makanan Brownies Beton Nangka dengan tujuan untuk memanfaatkan beton nangka yang selama ini dibuang dan tidak dimanfaatkan dengan baik, sehingga pada waktu musim nangka banyak beton nangka yang dibuang. Selain itu brownies merupakan salah satu makanan yang banyak digemari oleh masyarakat, namun brownies yang dijual pada umumnya menggunakan gula berkadar tinggi atau dengan coklat. Brownies dibuat dari tepung brownies dengan berbagai rasa. Sehingga meskipun brownies sangat diminati, masyarakat juga berpikir bahwa makanan yang mengandung kadar glukosa tinggi dapat berdampak negative bagi kesehatan tubuh seperti meningkatnya kadar glukosa dan berat badan. Oleh karena itu, diperlukan penganan yang selain memenuhi kebutuhan konsumtif masyarakat saat ini, juga memiliki kandungan gizi yang baik bagi kesehatan dan rendah lemak dengan rasa yang bervariasi. Dari sini muncul ide kreatif dengan Ipteks maka biji beton nangka dapat dibuat menjadi makanan yang lezat yang diberi nama Brownies beton nangka. Keistimewaan brownies beton adalah makanan ringan yang lezat dan menyehatkan, bisa di jadikan sebagai kue ulang tahun, atau dinikmati pada waktu santai dan bisa di nikmati oleh semua kalangan. Ipteks dari brownies beton nangka dapat bermanfaat untuk : Pencegahan anemia, melancarkan aliran darah, menjaga kesehatan rambut, menyehatkan mata, pengganti sel sel yang rusak, melembutkan kulit, menyehatkan tubuh, mencegah sembelit, menghilangkan racun tubuh dan penghilang stress.

Promosi dan Pemasaran :

Promosi dilakukan dengan membuat pamflet di jalan yang banyak dilalui orang, membagikan tester dilingkungan kampus, supermarket serta mengikuti pameran produk.

Pemasaran dilakukan dari rumah ke rumah, dititipkan di cafe, dan toko roti serta menerima pesanan.



**Gambar 5.1.9. Brownies Beton Nangka**

#### **5.1.10 Egga Aditya Pratama/2015310002/Batik Tulis**

Egga Aditya Pratama lahir di Surabaya 10 November 1996 memulai wirausaha baru batik tulis Suroboyo, baju dan hiasan dinding batik tulis di Jl. Bogen 1 No.4 Surabaya dengan email [eggabogen@gmail.com](mailto:eggabogen@gmail.com). Batik adalah hasil karya bangsa Indonesia yang sudah dikenal sejak dulu, merupakan hasil antara seni dan teknologi para leluhur yang sangat tinggi nilainya. Batik merupakan citra ketinggian budaya karya bangsa Indonesia yang mencirikan kerumitan dan kehalusan ragam hias yang tumbuh melalui goresan canting. Batik Suroboyo produksi Egga Aditya Pratama memiliki Ipteks antara lain yaitu batik motif suroboyoan, batik motif lautan, batik tempat wisata. Keunggulan batik suroboyo ini yaitu motif beragam, dapat digunakan pada semua kalangan usia, terbuat dari bahan berkualitas dan dapat digunakan setiap saat.

Promosi dan Pemasaran :

Promosi melalui internet, SMS, BBM, Facebook, Yahoo, dan brosur. Strategi pemasaran dengan cara yaitu membuat acara pameran produk tahunan, mengikuti lomba batik serta kerjasama dengan sekolah. Pemasaran dilakukan di outlet, pasar, toko.



**Gambar 5.1.10. Batik Tulis Suroboyo**

#### **5.1.11 Lintang Annogerah P./ 2015700067/Sushi Pecel**

Lintang Annogerah P. lahir di Surabaya 18 Januari 1996 merintis usaha sushi pecel sebagai makanan yang terbuat dari sayuran, ikan dan nasi yang dikemas dalam bentuk ukuran kotak-kotak kecil sehingga bisa dimakan sekali telan. Inilah keunikan dari sushi pecel yang dibuat oleh Lintang Annogerah P, dengan kemasan yang menarik mengundang selera makan konsumen. Produk yang ditawarkan ini adalah Sushi Pecel. Sushi Pecel adalah makanan yang memadukan antara makanan khas Jepang dan Indonesia, jangan menduga ini seperti sushi pada umumnya tidak, sushi ini terbuat dari bahan-bahan khas Indonesia semua mulai dari selada/sawi putih sebagai pengganti nori, lalu nasi, ikannya terdiri dari telur dadar goreng diiris tipis, tahu, tempe goreng dan tak lupa disiram dengan saus pecel yang khas sekali. Ipteks dari produk ini adalah memiliki kandungan vitamin, protein dan karbohidrat yang tinggi, dapat dijadikan makanan sarapan pagi yang simpel bagi anak-anak sekolah, kuliah, pegawai yang sibuk. Dengan demikian kandungan gizi tetap terpenuhi walaupun dengan menu sarapan dalam porsi kecil.

Promosi dan Pemasaran :

Promosi dilakukan dengan cara menggunakan sosial media SMS, Facebook, WA dan brosur. Pemasaran dengan melakukan melalui Job Order dengan menggunakan Gojek dan COD (Cash On Delivery) serta membuka outlet dirumah.



**Gambar 5.1.11. Sushi Pecel**

## **5.2. Pelaksanaan Pelatihan**

Pelatihan program IbK di Universitas DR.Soetomo tahun kedua 2016 diadakan dalam 3 tahap yaitu :

1. Kuliah Umum Kewirausahaan, dilaksanakan sebelum proses rekrutmen calon tenant
2. Succes Story dan Pameran Produk Mahasiswa, dilaksanakan setelah terpilih tenant yang akan dilatih menjadi wirausaha mandiri.
3. Pelatihan manajemen dan pengelolaan bisnis, yang dilaksanakan setelah success story dan pameran produk mahasiswa.

### **5.2.1. Kuliah Umum Kewirausahaan**

Tujuan program IbK di Universitas DR.Soetomo menyelenggarakan kuliah umum kewirausahaan adalah untuk memotivasi dan mengembangkan jiwa entrepreneurship, dan menjangkau mahasiswa untuk menjadi calon tenant hingga menjadi tenant IbK di Universitas DR.Soetomo ditahun kedua 2016. Adapun kuliah umum kewirausahaan diadakan minggu kedua bulan Maret 2016 di Aula KH.Moch.Saleh di gedung F lantai 5, dihadiri oleh mahasiswa Unitomo dan alumni sebanyak kurang lebih 400 orang. Materi kuliah umum kewirausahaan antara lain yaitu :

1. MENGEMBANGKAN SEMANGAT KEWIRAUSAHAAN, narasumber Dr.Dra.Liosten R.R. Ulyy Tampubolon, MM.
2. STRATEGI MENANGKAP PELUANG USAHA, narasumber Dr.Bachrul Amiq, SH.MH
3. PENGAMBILAN RESIKO USAHA, narasumber Dr.Drs. Slamet Riyadi, MP.MM



**Gambar 5.2.1. Kuliah Umum Kewirausahaan**

### **5.2.2. Success Story dan Pameran Produk Mahasiswa**

Tujuan program IbK di Universitas DR.Soetomo menyelenggarakan Success Story dan Pameran Produk Mahasiswa adalah untuk melatih keberanian jiwa entrepreneurship yang dimiliki, semangat untuk memasarkan produk tenant, menerapkan materi pelatihan yang sudah diberikan oleh Tim IbK, mengevaluasi dan menganalisis hasil produk yang dihasilkan tenant dan memberikan pengalaman pribadi seorang entrepreneurship yang sukses menjadi seorang wirausaha mandiri tanpa modal. Adapun success story dan pameran produk mahasiswa diselenggarakan pada bulan Mei 2016. Success Story dilaksanakan di Aula KH.Moch.Saleh di gedung F lantai 5, dan pameran produk diselenggarakan di selasar lapangan terbuka Universitas DR.Soetomo diikuti 25 produk unggulan mahasiswa. Dalam acara success story dihadiri kurang lebih 300 mahasiswa Universitas DR.Soetomo, diundang pengusaha muda sukses berusia 27 tahun seorang alumni Universitas Airlangga sebagai owners Ayam Bakar Pak”D” bernama Erik Marsudi, SE sebagai narasumber success story dan success story dari Dekan Fakultas Ekonomi Dr.Susanto Sukiman, SE, MM sebagai seorang entrepreneur bergerak dibidang angkutan ekspedisi.



**Gambar 5.2.2.1 Success Story**

Inspiring success story dari Erik Marsudi, SE yaitu

- Jadi pengusaha tanpa modal
- Gigih, ulet dan sabar
- Tidak mengetahui cara memasak ayam bakar tetapi memahami untuk manage bisnis menjadi besar
- Penggagas jaringan bisnis di Surabaya untuk mencetak entrepreneur muda yang sukses

Inspiring success story dari Dr.Susanto Sukiman, SE.MM yaitu :

- Berani menanggung resiko
- Berusaha manage resiko sekecil mungkin
- Terbuka dan menghargai karyawan

Setelah acara success story, Tim IbK di Universitas DR.Soetomo mengadakan pameran produk yang diikuti khusus tenant IbK di Universitas DR.Soetomo.



**Gambar 5.2.2.2 Pameran Produk Tenant**

### **5.2.3. Pelatihan Manajemen dan Pengelolaan Bisnis**

Program IbK di Universitas DR.Soetomo menyelenggarakan kegiatan pelatihan manajemen dan pengelolaan bisnis pada bulan Mei 2016 diselenggarakan di ruang RM.Soemantri gedung A lantai 3 dalam 3 tahap pelatihan yaitu :

- Tahap 1 diselenggarakan pada hari Sabtu 14 Mei 2016 :
  1. STRATEGI MENCAPAI KEUNGGULAN BERSAING, narasumber Dr.Wiwiek H, SE. MM
  2. STRATEGI PENGELOLAAN USAHA DAN TEKNIK PENGEMBANGAN USAHA, narasumber Dr.Dra.Liosten R.R. Ulyy Tampubolon, MM.
- Tahap 2 diselenggarakan pada hari Sabtu 21 Mei 2016 :
  1. PENGAMBILAN RESIKO BISNIS, narasumber Erik Marsudi, SE
  2. MEMBANGUN PENDIDIKAN BERBASIS KEWIRAUSAHAAN, narasumber Dr.Dra.Liosten R.R. Ulyy Tampubolon, MM.
- Tahap 3 diselenggarakan pada hari Sabtu 28 Mei 2016 :
  1. STRATEGI DIVERSIFIKASI PRODUK DAN INOVASI, narasumber Dr.Bachrul Amiq, SH.MH
  2. TEKNIK MEMASUKI PASAR BARU, narasumber Dr.Dra.Liosten R.R. Ulyy Tampubolon, MM.



**Gambar 5.2.3 Pelatihan Manajemen dan Pengelolaan Bisnis**

### **5.3. Bazar Ramadhan**

Untuk yang kedua kalinya Tim IbK dalam menyambut bulan ramadhan pada tahun 2016 diadakan bazar ramadhan mulai 7 Juni 2016 – 20 Juni 2016 di depan kampus Universitas DR.Soetomo. Bazar ramadhan ini dapat dipergunakan sebagai sarana promosi produk tenant agar dapat dikenal masyarakat luas, oleh karena itu diselenggarakan disepanjang jalan raya depan kampus Universitas DR.Soetomo. Bazar ramadhan ini dipergunakan oleh tenant untuk membagi brosur kepada masyarakat luas yang berlalu lintas di jalan raya dan juga dibagikan kepada seluruh mahasiswa, karyawan dan dosen Universitas DR.Soetomo. Berdasarkan pengamatan Ketua Tim IbK di Universitas DR.Soetomo, bazar ramadhan ini merupakan salah satu cara efektif untuk menguji mental tenant atas kesungguhan niat berwirausaha. Hampir semua tenant baik yang menjadi tenant IbK tahun 2015 maupun yang menjadi tenant tahun 2016 memanfaatkan kesempatan bazar ramadhan ini. Bakso Iblish produk tenant Edy Sucipno, tenant Nindy Rizki menjual produk Susu Durian, Susu Kedelai dan Susu Kacang Hijau, tenant Abu Said menjual Es Buah dan Sate ikut untuk yang kedua kalinya dalam bazar ramadhan ini. Sedangkan tenant IbK tahun 2016 hampir seluruhnya mengikuti bazar ramadhan. Berdasarkan pengamatan Tim IbK di Universitas DR.Soetomo bazar ramadhan tahun ini lebih sukses dibandingkan bazar ramadhan tahun 2015. Omset terbesar diperoleh oleh tenant Arya Satria Wijaya yang mendapat cukup banyak order pembuatan besi pagar ornamen hingga mencapai omset Rp.90.000.000,- selama pameran berlangsung. Omset kedua terbesar adalah penjualan Bakso Iblish mencapai kurang lebih Rp.2.500.000,- per hari. Omset terbesar ketiga adalah pemesanan sablon kaos dari tenant Zainal yang mencapai omset kurang lebih Rp.20.000.000,- . Omset terbesar keempat adalah penjualan mukenah, kerudung dan aksesoris dari tenant Qurrotu A'Yuni AS mencapai omset kurang lebih Rp.19.000.000,- .

Omset terbesar kelima adalah penjualan Telur Asin rendah kolesterol dari tenant Ahmad Taufik Wildan mencapai omset kurang lebih Rp.15.000.000,- dan penjualan pigura foto dan pigura mahar dari tenant Riezeta mencapai omset terbesar ke enam dengan omset kurang lebih Rp.10.000.000,-. Sedangkan tenant yang lain mencapai omset kurang lebih dibawah Rp.10.000.000,-. Ini membuktikan bahwa produk tenant IbK di Universitas DR.Soetomo mendapatkan kepercayaan dan animo dari masyarakat yang cukup besar. Para tenant IbK di Universitas DR.Soetomo merasa puas dengan diadakannya bazar ramadhan ini dan mereka berharap bazar ramadhan dapat dilaksanakan setiap tahun di Universitas DR.Soetomo dengan mengikut sertakan juga produk-produk dari mahasiswa diluar Universitas DR.Soetomo maupun produk-produk yang dihasilkan oleh UMKM yang ada dikota Surabaya khususnya, sehingga bazar ramadhan ini lebih semarak dan lebih ramai karena diikuti banyak penjual.



**Gambar 5.3. Bazar Ramadhan**

#### **5.4. Kunjungan dan Praktek Kewirausahaan**

Kunjungan dan praktek kewirausahaan program IbK di Universitas DR.Soetomo tahun kedua 2016 diadakan di Kelompok Usaha Bersama (KUB) Sepatu dan Sandal Kulit BARBARA pada 15 April 2016 dan di Kelompok Usaha Bersama (KUB) Batik pada 22 April 2016. Alasan dipilihnya kunjungan dan praktek kewirausahaan di 2 lokasi tersebut diatas adalah untuk memotivasi tenant agar lebih percaya diri bahwa tenant mampu menjadi seorang wirausaha mandiri karena tenant memiliki ilmu dan keterampilan yang lebih tinggi dibandingkan dengan para pemilik KUB yang berlatar belakang dari mantan mucikari dan mantan PSK di kawasan Dolly Surabaya yang telah ditutup oleh ibu Walikota Surabaya. Program kunjungan ke industri ini banyak memberikan manfaat dan pengalaman bagaimana untuk merintis sebuah usaha tanpa modal, belajar dari sebuah keterbatasan akhirnya menjadi semangat dan tertantang untuk lebih maju. Selain itu tenant bisa belajar bagaimana membuat

sepatu dan sandal serta membatik. Ternyata untuk menjadi seorang wirausaha mandiri bukanlah hal yang sulit, hanya dibutuhkan kemauan yang tinggi, komitmen dan kepercayaan sebagai modal dasar untuk menjadi seorang wirausaha mandiri yang sukses. Pada saat sekarang ini faktor modal bukanlah menjadi faktor yang utama untuk menjadi seorang entrepreneur, karena modal dapat diperoleh dengan cara membangun bisnis kemitraan.



**Gambar 5.4. Kunjungan dan Praktek Wirausaha Sepatu dan Sandal Kulit KUB BARBARA**





**Gambar 5.5. Kunjungan dan Praktek Wirausaha ke KUB Batik**

### 5.5. Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan oleh Tim pelaksana IbK maka perlu dilakukan evaluasi terhadap perkembangan kondisi usaha tenant sebelum dan sesudah mengikuti IbK di Universitas DR..Soetomo sebagaimana dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 5.1  
Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Edi Sucipno**

<b>Nama Tenant : Edi Sucipno</b>							
<b>Jenis Usaha : Bakso Iblish</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi sudah baik	5	20	100	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi cukup baik	4	15	60	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Pasar meningkat dengan kenaikan omset dari Rp.300.000 ke Rp.750.000/hari	4	20	80	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Sudah baik	5	25	125	
Jumlah						100	425

**Tabel 5.2**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Khoriyadi**

<b>Nama Tenant : Khoriyadi</b>							
<b>Jenis Usaha : Ternak Kambing</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha semakin baik	4	20	80	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Kemampuan mengorganisir usaha masih belum ada peningkatan	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi sudah baik	4	15	60	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar yang baru	3	20	60	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan belum baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Sudah baik	3	25	75	
Jumlah						100	335

**Tabel 5.3**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Nindy Rizki KH.W**

<b>Nama Tenant : Nindy Rizki KH.W</b>							
<b>Jenis Usaha : Bakmi Gondang</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha semakin baik	4	20	80	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Kemampuan mengorganisir usaha sudah ada peningkatan yang berarti	4	10	40	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi masih belum ada peningkatan yang berarti	4	15	60	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar yang berarti	4	20	80	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	4	10	40	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Memiliki kemampuan menyusun bisnis plan	4	25	100	
Jumlah						100	400

**Tabel 5.4**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Aprilia Wulansari Cahyo**

<b>Nama Tenant : Aprilia Wulansari Cahyo</b>							
<b>Jenis Usaha : Mandu Twigim</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha baik	4	20	80	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Masih belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi cukup baik	3	15	45	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar yang berarti	4	20	80	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Memiliki kemampuan menyusun bisnis plan	4	25	100	
Jumlah						100	365

**Tabel 5.5**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Suecyati Dyah AP**

<b>Nama Tenant : Suecyati Dyah AP.</b>							
<b>Jenis Usaha : Bimbingan Belajar</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha sangat baik	4	20	80	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Kemampuan mengorganisir usaha mulai baik	4	10	40	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi cukup baik tetapi masih perlu peningkatan menjadi lebih baik dan lebih halus pengerjaannya	4	15	60	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Ada pengembangan pasar lewat media pemasaran online dan mengikuti berbagai pameran	4	20	80	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	4	10	40	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Sudah baik	5	25	125	
Jumlah						100	425

**Tabel 5.6**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Citra Maryanti**

<b>Nama Tenant : Citra Maryanti</b>						
<b>Jenis Usaha : Brownies Vegan</b>						
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha sudah baik	4	20	80
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Mampu mengorganisir usaha dengan baik	4	10	40
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi cukup baik	4	15	60
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Sudah ada pengembangan pasar	4	20	80
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	4	10	40
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Sudah baik	5	25	125
<b>Jumlah</b>					<b>100</b>	<b>425</b>

**Tabel 5.7**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Dana Dwi Laksono**

<b>Nama Tenant : Dana Dwi Laksono</b>						
<b>Jenis Usaha : Budidaya Cacing Sutera</b>						
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha masih belum ada peningkatan	3	20	60
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	kemampuan mengorganisir usaha cukup baik	3	10	30
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi cukup baik	3	15	45
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Pelanggan dan pasar tidak ada pengembangan	3	20	60
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Sudah cukup baik	3	25	75
<b>Jumlah</b>					<b>100</b>	<b>300</b>

**Tabel 5.8**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Dedy Ahmadi**

<b>Nama Tenant :Dedy Ahmadi</b>							
<b>Jenis Usaha : Pemberdayaan Bandeng</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha masih belum baik	4	20	80	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi cukup baik	3	15	45	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Pelanggan dan pasar tidak ada pengembangan	3	20	60	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Cukup baik	3	25	75	
Jumlah						100	320

**Tabel 5.9**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant A.Fadil A.**

<b>Nama Tenant :A. Fadil A.</b>							
<b>Jenis Usaha : Cuci Motor Salju</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha sangat baik	5	20	100	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	kemampuan mengorganisir usaha mulai baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi cukup baik tetapi masih perlu peningkatan menjadi lebih baik dan lebih halus pengerjaannya	4	15	60	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Ada pengembangan pasar lewat media pemasaran online dan mengikuti berbagai pameran	4	20	80	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Cukup baik	3	25	75	
Jumlah						100	335

**Tabel 5.10**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Imroatus S.**

<b>Nama Tenant : Imroatus S.</b>							
<b>Jenis Usaha : Cake Popaye</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha masih cukup baik	3	20	60	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi cukup baik tetapi masih perlu peningkatan menjadi lebih baik dan lebih halus pengerjaannya	4	15	60	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Ada pengembangan pasar lewat media pemasaran online dan mengikuti berbagai pameran	4	20	80	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Belum mampu mengelola keuangan dengan baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	baik	4	25	100	
Jumlah						100	360

**Tabel 5.11**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Ahmad Kholiq**

<b>Nama Tenant : Ahmad Kholiq</b>							
<b>Jenis Usaha : Serba Kentang</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha sudah baik	4	20	80	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi cukup baik	4	15	60	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan	3	20	60	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Sudah baik	4	25	100	
Jumlah						100	360

**Tabel 5.12**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Hefni Yanto**

<b>Nama Tenant : Hefni Yanto</b>							
<b>Jenis Usaha : Telur Ayam</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha sudah baik	3	20	60	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi masih cukup baik	3	15	45	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar	3	20	60	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Belum baik	2	25	50	
Jumlah						100	275

**Tabel 5.13**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Moh.Taufik**

<b>Nama Tenant :Moh.Taufik</b>							
<b>Jenis Usaha : Es Tretan Dibik</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha sudah baik	4	20	80	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi belum baik	3	15	45	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar	3	20	60	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	baik	4	25	100	
Jumlah						100	345

**Tabel 5.14**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Sugiyono**

<b>Nama Tenant : Sugiyono</b>							
<b>Jenis Usaha : Butik</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha sangat baik	5	20	100	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	kemampuan mengorganisir usaha mulai baik	4	10	40	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi cukup baik tetapi masih perlu peningkatan menjadi lebih baik dan lebih halus pengerjaannya	4	15	60	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Ada pengembangan pasar lewat media pemasaran online dan mengikuti berbagai pameran	4	20	80	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Amat baik	5	25	125	
Jumlah						100	425

**Tabel 5.15**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Fakhriyatul Iffadah**

<b>Nama Tenant : Fakhriyatul Iffadah</b>							
<b>Jenis Usaha : Smok Tas, Dompot, Mukenah</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha sangat baik	5	20	100	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	kemampuan mengorganisir usaha mulai baik	4	10	40	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi cukup baik tetapi masih perlu peningkatan menjadi lebih baik dan lebih halus pengerjaannya	4	15	60	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Ada pengembangan pasar lewat media pemasaran online dan mengikuti berbagai pameran	4	20	80	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Amat baik	5	25	125	
Jumlah						100	425

**Tabel 5.16**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Arya**

<b>Nama Tenant : Arya</b>						
<b>Jenis Usaha : Toko Besi Ornamen</b>						
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha sangat baik	5	20	100
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	kemampuan mengorganisir usaha sangat baik	5	10	50
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi sangat baik	5	15	75
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Ada kemampuan pengembangan pasar yang sangat baik	5	20	100
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai sangat baik	5	10	50
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Sangat baik	5	25	125
Jumlah					100	500

**Tabel 5.17**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Zaenal**

<b>Nama Tenant : Zaenal</b>						
<b>Jenis Usaha : Sablon Kaos</b>						
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha sangat baik	5	20	100
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	kemampuan mengorganisir usaha sangat baik	5	10	50
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi sangat baik	5	15	75
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Ada kemampuan pengembangan pasar yang sangat baik	5	20	100
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai sangat baik	5	10	50
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Sangat baik	5	25	125
Jumlah					100	500

**Tabel 5.18**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Dwi Isna Rosadi**

<b>Nama Tenant : Dwi Isna Rosadi</b>							
<b>Jenis Usaha : Bros Kerang Lunik</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha masih naik turun	3	20	60	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Masih belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi cukup baik	3	15	45	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Pelanggan dan pasar tidak ada pengembangan	3	20	60	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Cukup baik	3	25	75	
Jumlah						100	300

**Tabel 5.19**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Dwi Palupi**

<b>Nama Tenant : Dwi Palupi</b>							
<b>Jenis Usaha : Bakpao Milar</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha masih naik turun	3	20	60	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Masih belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi cukup baik	3	15	45	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Pelanggan dan pasar tidak ada pengembangan	3	20	60	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Cukup baik	3	25	75	
Jumlah						100	300

**Tabel 5.20**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Indah Rohmatuh**

<b>Nama Tenant : Indah Rohmatuh</b>							
<b>Jenis Usaha : Pouch HP, Tab</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha semakin baik	4	20	80	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Kemampuan mengorganisir usaha masih belum ada peningkatan	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi sudah baik	4	15	60	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar yang baru	3	20	60	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan belum baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Sudah baik	3	25	75	
Jumlah						100	335

**Tabel 5.21**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Dodi Alfian**

<b>Nama Tenant :Dodi Alfian</b>							
<b>Jenis Usaha : Melia Propolis</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha sangat baik	5	20	100	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	kemampuan mengorganisir usaha sangat baik	5	10	50	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi sangat baik	5	15	75	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Ada kemampuan pengembangan pasar yang sangat baik	5	20	100	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai sangat baik	5	10	50	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Sangat baik	5	25	125	
Jumlah						100	500

**Tabel 5.22**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Inowa Mijdiana Sawo**

<b>Nama Tenant : Inowa Mijdiana Sawo</b>							
<b>Jenis Usaha : Puding Tofujam</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha belum baik	2	20	40	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi masih cukup baik	3	15	45	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar	2	20	40	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan belum baik	2	10	20	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Belum baik	2	25	50	
Jumlah						100	225

**Tabel 5.23**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Nisa Ulfa**

<b>Nama Tenant : Nisa Ulfa</b>							
<b>Jenis Usaha : Es Lidah Buaya</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha belum baik	2	20	40	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi masih cukup baik	3	15	45	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar	2	20	40	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan belum baik	2	10	20	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Belum baik	2	25	50	
Jumlah						100	225

Tabel 5.24

## Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Yonathan Yitro Souhoka

Nama Tenant :Yonathan Yitro Souhoka							
Jenis Usaha : DJ'S Foxtail Millet Cake / Klappertart							
No.	Aspek Kinerja	Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant	Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant	Skor	Bobot	Nilai	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha sudah baik	3	20	60	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi masih cukup baik	3	15	45	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar	3	20	60	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Cukup baik	3	25	75	
Jumlah						100	300

Tabel 5.25

## Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Qurrotu A'Yuni AS

Nama Tenant :Qurrotu A'Yuni AS							
Jenis Usaha : Fashion dan Accesories							
No.	Aspek Kinerja	Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant	Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant	Skor	Bobot	Nilai	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi sudah baik	4	20	80	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Masih belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasional cukup baik	4	15	60	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar yang berarti	3	20	60	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Sudah baik	4	25	100	
Jumlah						100	360

**Tabel 5.26**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Riezeta Ayu Fitrianty**

<b>Nama Tenant : Riezeta Ayu Fitrianty</b>						
<b>Jenis Usaha : Shop Pigura Foto dan Pigura Mahar</b>						
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi sudah baik	4	20	80
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Masih belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasional cukup baik	4	15	60
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Sudah ada pengembangan pasar yang cukup berarti	4	20	80
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Sudah baik	4	25	100
Jumlah					100	380

**Tabel 5.27**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Ahmad Taufik Wildan**

<b>Nama Tenant : Ahmad Taufik Wildan</b>						
<b>Jenis Usaha : Telur Asin Rendah Kolesterol</b>						
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi sudah baik	4	20	80
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Masih belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasional cukup baik	4	15	60
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar yang berarti	3	20	60
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Sudah baik	4	25	100
Jumlah					100	360

Tabel 5.28

## Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Regar Wahyu Hidayat

Nama Tenant : Regar Wahyu Hidayat							
Jenis Usaha : Rambak Aneka Rasa							
No.	Aspek Kinerja	Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant	Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant	Skor	Bobot	Nilai	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha semakin baik	4	20	80	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Kemampuan mengorganisir usaha masih belum ada peningkatan	2	10	20	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi sudah baik	4	15	60	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar yang baru	3	20	60	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan belum baik	2	10	20	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Sudah baik	3	25	75	
Jumlah						100	315

Tabel 5.29

## Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Fendi Alfian

Nama Tenant : Fendi Alfian							
Jenis Usaha : Rujak Topping Es Krim							
No.	Aspek Kinerja	Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant	Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant	Skor	Bobot	Nilai	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha belum baik	2	20	40	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi masih cukup baik	3	15	45	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar	2	20	40	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan belum baik	2	10	20	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Belum baik	2	25	50	
Jumlah						100	225

**Tabel 5.30**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Nur Rahmania**

<b>Nama Tenant : Nur Rahmania</b>							
<b>Jenis Usaha : Brownies Beton Nangka</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha belum baik	2	20	40	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi masih cukup baik	3	15	45	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar	2	20	40	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan belum baik	2	10	20	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Belum baik	2	25	50	
Jumlah						100	225

**Tabel 5.31**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Egga Aditya Pratama**

<b>Nama Tenant : Egga Aditya Pratama</b>							
<b>Jenis Usaha : Batik Tulis Suroboyo</b>							
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>	
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi sudah baik	4	20	80	
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Masih belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30	
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasional cukup baik	4	15	60	
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar yang berarti	3	20	60	
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan mulai baik	3	10	30	
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Sudah baik	4	25	100	
Jumlah						100	360

**Tabel 5.32**  
**Hasil Evaluasi Kinerja Bisnis Tenant Lintang Annogerah P.**

<b>Nama Tenant :Lintang Annogerah P.</b>						
<b>Jenis Usaha : Sushi Pecel</b>						
<b>No.</b>	<b>Aspek Kinerja</b>	<b>Kondisi usaha Mhs sebelum jadi tenant</b>	<b>Kondisi usaha Mhs setelah jadi tenant</b>	<b>Skor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Nilai</b>
1.	Peningkatan Motivasi Usaha	Motivasi usaha cukup	Motivasi usaha belum baik	2	20	40
2.	Peningkatan kemampuan Kelembagaan dan SDM	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	Belum mampu mengorganisir usaha dengan baik	3	10	30
3.	Peningkatan Kemampuan Teknis Produksi/Operasi	Kemampuan teknis operasi masih belum baik	Kemampuan teknis operasi masih cukup baik	3	15	45
4.	Peningkatan Kemampuan Pengembangan Pasar	Pelanggan masih terbatas wilayah	Belum ada pengembangan pasar	2	20	40
5.	Peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan	Pengelolaan Keuangan belum baik	Pengelolaan keuangan belum baik	2	10	20
6.	Keberlanjutan usaha	Belum baik	Belum baik	2	25	50
Jumlah					100	225

Dari hasil analisis evaluasi kinerja bisnis tenant tersebut diatas maka dapat disimpulkan kondisi bisnis tenant pada saat ini bulan Juni 2016 dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 5.33**  
**Rekapitulasi Kriteria Bisnis Tenant IbK di Universitas DR.Soetomo Juni 2016**

No	Nama	Status Tenant	NIM	Jenis usaha	Nilai kinerja bisnis	Kriteria bisnis sekarang
1.	Edi Sucipno	Merintis Usaha	2013320170	Bakso Iblish	425	Mandiri
2.	Khoriyadi	Merintis Usaha	2014320036	Ternak Kambing	335	Wirausaha baru
3.	Nindy Rizki KH.W.	Merintis Usaha	2014330144	Bakmi Gondang	400	Mandiri
4.	Aprilia Wulansari Cahyo	Merintis Usaha	2014330053	Mandu Twigim	365	Wirausaha baru
5.	Suecyati Dyah AP	Merintis Usaha	2013330017	Bimbingan Belajar	425	Mandiri
6.	Citra Maryanti	Merintis Usaha	2014320238	Brownies Vegan	425	Mandiri
7.	Dana Dwi Laksono	Merintis Usaha	201333109	Budidaya Cacing Sutera	300	Wirausaha baru
8.	Dedy Ahmadi	Merintis Usaha	2014320055	Pemberdayaan Bandeng	320	Wirausaha baru
9.	A. Fadil A.	Merintis Usaha	2013320135	Cuci Motor Salju	335	Wirausaha baru
10.	Imroatus S.	Merintis Usaha	2014330238	Cake Popaye	360	Wirausaha baru
11.	Ahmad Kholiq	Merintis Usaha	2014320238	Serba Kentang	360	Wirausaha baru
12.	Hefniyanto	Merintis Usaha	2013720021	Telur Ayam	275	Wirausaha baru
13.	Moh.Taufik	Merintis Usaha	2014700170	Es Tretan Dibik	345	Wirausaha baru

14.	Sugiyono	PKM-K	Alumni	Butik	425	Mandiri
15.	Fakhriyatul Iffadah	Merintis Usaha	2014330124	Smok Tas, Dompot, Mukenah	425	Mandiri
16.	Arya	Hibah Kemenkop dan UKM	Alumni	Toko besi ornamen	500	Mandiri
17.	Zaenal	Hibah Kemenkop dan UKM	2013320152	Sablon Kaos	500	Mandiri
18.	Dwi Isna Rosadi	Merintis Usaha	2014320233	Bros Kerang Lunik	300	Wirausaha baru
19.	Dwi Palupi	Merintis Usaha	2014330125	Bakpao Milar	300	Wirausaha baru
20.	Indah Rohmatuh	Merintis Usaha	2012610015	Pouch HP, Tab	335	Wirausaha baru
21.	Dodi Alfian	Merintis Usaha	2013320089	Melia Propolis	500	Mandiri
22.	Inowa Mijdiana Sawo	Merintis Usaha	2015320024	Puding Tofujam	225	Merintis Usaha
23.	Nisa Ulfa	Merintis Usaha	2015320156	Es lidah buaya	225	Merintis Usaha
24.	Yonathan Yitro Souhoka	Merintis Usaha	2013110005	DJ'S Foxtail Millet Cake (Klappertart)	300	Merintis Usaha
25.	Qurrotu A'yuni AS	Merintis Usaha	2012320066	Fashion dan Aksesoris	360	Wirausaha baru
26.	Riezeta Ayu Fitrianty	Merintis Usaha	2012320015	Shop Pigura Foto dan Pigura Mahar	380	Wirausaha baru
27.	Ahmad Taufik Wildan	Merintis Usaha	2012320096	Telur Asin rendah kolesterol	300	Wirausaha baru
28.	Regar Wahyu Hidayat	Merintis Usaha	2015320111	Rambak Aneka Rasa	315	Wirausaha baru
29.	Fendi Alfian	Merintis Usaha	2015320026	Rujak Topping Es Krim	225	Merintis Usaha
30.	Nur Rahmania	Merintis Usaha	2015700134	Brownies Beton Nangka	225	Wirausaha baru
31.	Egga Aditya Pratama	Merintis Usaha	2015310002	Batik Tulis Suroboyo	360	Wirausaha baru
32.	Lintang Annogerah	Merintis Usaha	2015700067	Sushi Pecel	225	Merintis Usaha

Dari rekapitulasi evaluasi kinerja bisnis 32 tenant tersebut diatas dapat diambil kesimpulan yang sudah menjadi wirausaha mandiri 9 tenant ( 28% ), yang menjadi wirausaha baru 18 tenant (56%) dan yang masih merintis usaha 5 tenant (16%). Berarti program IbK di Universitas DR.Soetomo berhasil memenuhi target dari program Ipteks bagi Kewirausahaan Kemenristekdikti pada tahun kedua 2016 karena sudah menghasilkan wirausaha mandiri sebanyak 27 tenant (84%). Dan 18 orang tenant yang saat ini kriteria bisnis wirausaha baru diharapkan pada akhir program IbK tahun kedua akan meningkat menjadi wirausaha mandiri

dan 5 tenant dari kriteria merintis usaha diharapkan pada akhir program IbK tahun kedua minimal akan meningkat menjadi wirausaha baru

### **5.6. Bebek Balap Tenant Zainal sebagai Bisnis Percontohan Model Motivasi**

#### **Kewirausahaan**

Tenant Zainal lahir di Bangkalan dari seorang bapak bermata pencaharian sebagai pedagang memiliki jiwa entrepreneur dari orangtuanya. Sejak kuliah di Fakultas Ekonomi Universitas DR.Soetomo Zainal menjadi pengurus Kopma di Universitas DR.Soetomo. Sejak di Kopma jiwa entrepreneur itu mulai dikembangkan maka pada awalnya Zainal membuka usaha Mc-k (kombinasi Mc-d dan Circle-K) dengan menu jasuke (jagung susu keju), soto komaran, gado-gado penasaran, apen cake, dll. Melihat peluang bisnis sablon memiliki prospek bisnis yang cukup bagus dan Zainal mempunyai jaringan relasi pertemanan yang cukup luas permintaan sablon kaos di Unitomo yang cukup tinggi untuk kebutuhan mahasiswa baru dan KKN maka Tim IbK di Universitas DR.Soetomo memberikan pelatihan bisnis sablon. Dari hasil pelatihan ini tenant Zainal membuka usaha sablon. Usaha sablon ini berkembang pesat hingga sekarang.



**Gambar 5.6. Bisnis Sablon**

Diawali sebagai panitia penerimaan mahasiswa baru 2014 tenant Zainal membuka usaha Cappucinaou Cincau di kantin Universitas DR.Soetomo ternyata banyak diminati oleh mahasiswa maupun dosen. Bisnis cincau ini dikembangkan oleh tenant Zainal dengan membuka gerai di Jalan Genteng kali Surabaya.



**Gambar 5.7. Bisnis Cappucinaou Cincau**

Pada pelatihan IbK tahun pertama Tim IbK dan tenant Zainal berdiskusi tentang bisnis bebek sinjay di Madura. Maka muncul ide membuat bisnis bebek dengan cita rasa yang khas. Tenant Zainal melakukan study banding ke-9 warung bebek di Surabaya, Sidoarjo, Gresik, Kediri dan Pasuruan akhirnya didapatkan bebek goreng dengan rasa khas yaitu rendang, pedas, gurih dan sambal yang menjadi penyedap rasa yang melekat. Maka dibuka lah gerai bebek goreng balap.



**Gambar 5.8. Gerai Bebek Balap Tenant Zainal**

Tim tenant IbK dalam pelatihan dan pendampingan kewirausahaan berupaya terus menggali model pelatihan dan pendampingan kewirausahaan yang dapat memotivasi, menginisiasi tenant untuk menjalankan usahanya dengan fokus, semangat dan sungguh-sungguh. Dengan pertimbangan ini, Tim IbK menemukan model pelatihan dan pendampingan kewirausahaan menampilkan produk tenant IbK di Unitomo yang berhasil mengembangkan usaha menjadi beberapa bisnis unit. Ada beberapa tenant IbK di Unitomo telah berhasil melakukan diversifikasi produk yaitu tenant Zainal, tenant Arya, dan tenant Qurrotu A'yuni. Tenant Arya semula hanya menjual ornamen besi, saat ini telah berhasil mengembangkan produksi ornamen besi dengan mencetak dan mendesain model sendiri. Selain itu telah dijual besi pagar lonjoran dan roda besi pagar. Tenant Qurrotu A'yuni semula memulai bisnis mukenah dan kerudung dengan desain dibuat sendiri, namun saat ini telah mampu mengembangkan usaha kaos dengan desain dibuat oleh tenant Qurrotu A'yuni. Pada tahun kedua IbK ini dengan berbagai pertimbangan maka dipilihlah bisnis tenant Zainal sebagai bisnis percontohan dalam pelatihan dan pendampingan kewirausahaan di Universitas DR.Soetomo. Seluruh tenant IbK di Unitomo oleh Tim IbK diberikan materi di tempat usaha bebek goreng balap dan sablon milik tenant Zainal. Pada sesi pelatihan dan pendampingan kewirausahaan ini sebagai narasumber adalah Ketua Tim IbK, tenant Zainal dan Owner bebek goreng PAK 'D'. Materi pelatihan dan pendampingan kewirausahaan meliputi : bisnis diversifikasi produk, strategi pemasaran dan permodalan.



**Gambar 5.9. Suasana Pelatihan dan Pendampingan Kewirausahaan di Bebek Goreng Balap Milik Tenant Zainal**

### **5.7. Pemberian Bantuan Peralatan**

Pada tahun kedua Tim IbK di Universitas DR. Soetomo memberikan bantuan peralatan kepada tenant dengan mempertimbangkan beberapa kriteria yaitu : prospek bisnis yang akan datang, kesungguhan tenant dalam bisnis, peluang bisnis dan saran dari reviewer internal dan reviewer eksternal Kemenristekdikti pada waktu melakukan visitasi ke tenant di Unitomo maka Tim IbK Unitomo memberikan bantuan peralatan kepada tenant Riezeta (Pigura), tenant Qurrotu A'yuni (Mukenah dan kerudung), tenant Jonathan (Klappertart) dan tenant Zainal (Bebek Goreng Balap). Bantuan peralatan pada para tenant dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



**Gambar 5.10. Bantuan Peralatan Mesin Jahit Multifungsi Dan Kapstock Baju Untuk Tenant Qurrotu**



**Gambar 5.11. Bantuan Peralatan Paku Plexy untuk Tenant Riezeta**



**Gambar 5.12. Bantuan Peralatan Mesin Penggiling Juwawut untuk Tenant Jonathan**



**Gambar 5.13. Bantuan Peralatan Canting untuk Tenant Egga Aditya Pratama**

## **BAB VI**

### **RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA**

Rencana kegiatan program IbK di Universitas DR.Soetomo pada tahun ketiga tahun 2017 adalah sebagai berikut :

1. Melakukan recruitment tenant sebanyak 10 tenant sebagai pengganti tenant yang telah menjadi wirausaha mandiri, diselenggarakan pada bulan februari 2017. Sistem rekrutment calon tenant IbK di Unitomo melalui lomba kreatifitas produk mahasiswa.
2. Merencanakan produk tenant yang telah memiliki pasar cukup baik akan diupayakan oleh Tim IbK untuk didaftarkan merk produk tenant ke Dinas Perindustrian Provinsi Jawa Timur.
3. Bulan April 2017 Tim IbK di Universitas DR.Soetomo akan mengunjungi semua tenant memberikan kesempatan kepada tenant untuk konsultasi perkembangan bisnisnya dan sekaligus mengevaluasi kinerja bisnis tenant di tahun 2017.
4. Berdasarkan hasil evaluasi kinerja bisnis tenant tahun ketiga 2017 maka akan diberikan bantuan alat produksi kepada tenant yang memiliki kinerja bisnis yang cukup prospek di masa akan datang.
5. Tim IbK akan membuat buku ilmiah dengan judul : **“Profil Wirausaha Sukses di Usia Muda, model pelatihan Ipteks bagi Kewirausahaan di Universitas DR.Soetomo Surabaya”** diterbitkan oleh penerbit ANDI Yogyakarta. Buku ini bermanfaat untuk para calon wirausaha maupun wirausaha muda yang sedang merintis usaha, dapat menginspirasi dan dapat dipraktekkan dalam mengelola bisnis.

## **BAB VII**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **7.1. KESIMPULAN**

Berdasarkan pelaksanaan dan pengamatan kegiatan IbK di Universitas DR.Soetomo dapat disimpulkan :

1. Program IbK di Universitas DR.Soetomo berhasil dalam program menghasilkan 9 orang wirausaha mandiri di tahun 2016.
2. Program IbK di Universitas DR.Soetomo berhasil dalam membuat model pelatihan dan pendampingan kewirausahaan yang mudah diterima dan dipraktikkan dalam bisnis tenant.
3. Program IbK di Universitas DR.Soetomo berhasil menyelenggarakan pameran produk mahasiswa dan bazar ramadhan sebagai ajang promosi produk tenant agar dapat dikenal oleh masyarakat Surabaya khususnya.
4. Program IbK di Universitas DR.Soetomo berhasil menciptakan wirausaha muda sukses di kalangan mahasiswa Universitas DR.Soetomo dan masyarakat Jawa Timur pada umumnya.
5. Program IbK di Universitas DR.Soetomo berhasil memberikan ciri khas tersendiri yang menjadi karakter kuat dalam model pembelajaran kewirausahaan yang modern.
6. Program IbK di Universitas DR.Soetomo berhasil menjadikan program Ipteks bagi Kewirausahaan ini sebagai dasar pondasi yang kuat untuk membangun wirausaha muda yang profesional.
7. Program IbK di Universitas DR.Soetomo berhasil menjadikan kampus Universitas DR.Soetomo sebagai kampus entrepreneur

#### **7.2. SARAN**

Saran yang dapat dipertimbangkan untuk perbaikan pelaksanaan program IbK yang akan datang adalah sebagai berikut :

1. Pembiayaan program IbK di Universitas DR.Soetomo dari Kemenristekdikti agar di naikkan di tahun ketiga 2017, mengingat biaya untuk pelatihan, pendampingan, kunjungan, praktek kewirausahaan dan mendaftarkan merk produk tenant membutuhkan dana yang cukup besar dengan jumlah tenant yang bertambah signifikan, di perkirakan jumlah tenant ditahun 2017 sebanyak 42 orang tenant, terdiri dari tenant tahun 2015 sebanyak 20 tenant, tahun 2016 sebanyak 12 tenant dan tahun 2017 sebanyak 10 tenant.
2. Pelatihan dan praktek di tahun ketiga 2017 akan lebih difokuskan yang bersifat teknis pengembangan produk tenant yaitu diversifikasi produk dan inovasi produk.

3. Direncanakan tahun ketiga 2017 bagi produk tenant yang mempunyai prospek bagus akan didaftarkan merek dagangnya agar tenant dapat menjual produknya dipasar luas.
4. Bagi tenant IbK yang sukses, agar diberi kesempatan untuk mendapatkan hibah PKM-K Kemenristekdikti untuk pengembangan produknya.
5. Diharapkan Kemeristekdikti dapat memfasilitasi kemitraan IbK dengan institusi lain baik swasta maupun publik
6. Program IbK dapat dikembangkan lebih luas lagi dengan menambah jumlah perolehan setiap perguruan tinggi untuk mendapatkan hibah program IbK Kemenristekdikti.

## REFERENSI

<http://9LangkahMenjadiPengusahaSukses.html>

[http://15alasanterburukuntuktidakmenjadiPengusaha\\_KomunitasBloggerBekasi.html](http://15alasanterburukuntuktidakmenjadiPengusaha_KomunitasBloggerBekasi.html)

[http://CiriKepribadianWirausahawanSukses\\_TipsBisnis.html](http://CiriKepribadianWirausahawanSukses_TipsBisnis.html)

<http://id.wikipedia.org>

<http://id.blogspot.com>

[http://KEWIRAUSAHAAN\\_IsyaAnsyariBlog.html](http://KEWIRAUSAHAAN_IsyaAnsyariBlog.html)

[http://WIRAUSAHA\\_anotherme.html](http://WIRAUSAHA_anotherme.html)

[http://WIRAUSAHA\\_SUKSES\\_ivanSibarani.html](http://WIRAUSAHA_SUKSES_ivanSibarani.html)

Gibb, A. (1999). "Can We Build Effective Entrepreneurship through Management Development". *Journal of General Management*. Vol.24 (4). 1-21.

Hytti, Ulla dan O’Gorman (2004). "What is Enterprise Education? An Analysis of the Objective and Methods of Enterprise Education Programmes in Four European Countries, *Education & Training*. Vol. 6(1). 11-23

Soegoto, Eddy Soeryanto (2009). *Entrepreneurship Menjadi Pebisnis Ulung: Panduang bagi Pengusaha, Calon Pengusaha, Mahasiswa, dan Kalangan Dunia Usaha*. Penerbit PT Elex Media Komputinddo Kompas Gramedia. Jakarta.

Soehadi, Agus W.; Eko Suhartanto; V. Winarto; dan M. Setiawan Kusmulyono (2011). *Prasetiya Mulya EDC on Entrepreneurship Education Strategi Komprehensif Membentuk Wirausaha Terdidik*. PM-EDC & Prasetiya Mulya Publising. Jakarta