

**LAPORAN KEMAJUAN  
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 2014 Nomor: 005/SP2H/K7/KM/2015, Tanggal 2 April 2015**

**Tahun pertama dari rencana tiga tahun**

**Ketua Tim :**

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

**NIDN. 0013116108**

**Anggota Tim :**

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

**NIDN. 0721047102**

**Bambang Raditya Purnomo, SE, MM**

**NIDN. 0012088101**

**UNIVERSITAS DR.SOETOMO**

**SURABAYA**

**DESEMBER 2015**

### HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Ipteks Bagi Kewirausahaan di Universitas Dr. Soetomo Surabaya

**Peneliti/Pelaksana**

Nama Lengkap : DR. LIOSTEN RIANNA ROOSIDA ULLY TA Dra.  
: .MM

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 : Dr. BACHRUL AMIQ S.H., M.H.  
NIDN : 0721047102  
Perguruan Tinggi : Universitas Dr Soetomo

**Anggota (2)**

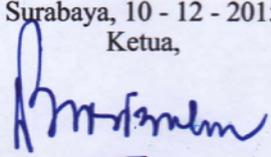
Nama Lengkap : BAMBANG RADITYA PURNOMO SE,MM  
NIDN : 0012088101  
Perguruan Tinggi : Universitas Dr Soetomo  
Institusi Mitra (jika ada) :  
Nama Institusi Mitra :  
Alamat :  
Penanggung Jawab :  
Tahun Pelaksanaan : Tahun ke 1 dari rencana 3 tahun  
Biaya Tahun Berjalan : Rp 100.000.000,00  
Biaya Keseluruhan : Rp ,00

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi



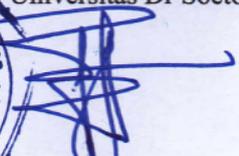
(Dr. Liosten R.R. Uly Tampubolon, MM)  
NIP/NIK 196111131987032001

Surabaya, 10 - 12 - 2015  
Ketua,



(DR. LIOSTEN RIANNA ROOSIDA ULLY  
TA Dra. .MM)  
NIP/NIK 196111131987032001

Menyetujui,  
Ketua PPM Universitas Dr Soetomo



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

## RINGKASAN

Tujuan jangka pendek dari IPTEKS Bagi Kewirausahaan (IbK) di Universitas Dr Soetomo adalah melaksanakan pelatihan kewirausahaan, menempatkan mahasiswa untuk magang pada perusahaan-perusahaan industri, memotivasi mahasiswa untuk berwirausaha, dan membuat rencana bisnis atau study kelayakan bisnis, mengadakan pameran produk dan evaluasi prospek bisnis tenant, serta kegiatan magang yang dimaksudkan untuk menambah pengalaman praktis kewirausahaan kepada mahasiswa, dengan demikian diharapkan bisa menghasilkan wirausahawan baru dari mahasiswa yang dilatih. Selain itu pengabdian ini juga untuk melatih mahasiswa alumni yang baru merintis usaha agar mendapat pendampingan dan pelatihan dalam mengembangkan usahanya.

Tujuan jangka panjang IPTEKS Bagi Kewirausahaan (IbK) di Universitas Dr Soetomo adalah mendirikan KLINIK KEWIRAUSAHAAN yang berfungsi sebagai konsultan kewirausahaan yang dapat memberikan pengarahan, problem solving, pendampingan dan menjalin kerjasama dengan pihak luar untuk mendapatkan dana hibah dari Kementrian maupun CSR perusahaan agar dapat disalurkan kepada wirausaha pemula yang baru merintis usaha.

Kegiatan program IPTEKS bagi Kewirausahaan di Unitomo yang telah dilakukan pada tahun pertama yaitu antara lain mengadakan recruitmen calon tenant, pelatihan kewirausahaan, kunjungan ke beberapa perusahaan, praktek kewirausahaan, mengikuti pameran produk, pelatihan pembuatan bisnis plan, memberikan bantuan alat teknologi kepada tenant yang memiliki prospek bisnis baik, mencari peluang pasar. Kerangka model lembaga Klinik Kewirausahaan tersebut disusun dengan menggunakan pendekatan kualitatif fenomenologis dengan menggunakan metode *Focus Group Discussion* dan *Depth Interview*. 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. Pada tahun pertama IbK telah dihasilkan 8 tenant yang siap mandiri sebagai wirausaha pemula, 12 tenant masih perlu mendapatkan pelatihan, motivasi dan pendampingan agar pada tahun kedua dapat menjadi wirausaha mandiri.

Kata kunci : Klinik kewirausahaan, wirausaha pemula, mahasiswa, FGD, NLP

## 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 Dikti Kemendibud;
3. Koordinator Kopetis Wilayah VII Jawa Timur;
4. Rektor Universitas DR. Soetomo: Bapak Dr. Bahrul Amiq, SH., MH
5. Ketua Lembaga Penelitian dan 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 pertama.

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 beralan 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 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, 10 Desember 2015

Tim Pelaksana IbK

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	
HALAMAN PENGESAHAN .....	
RINGKASAN .....	
PRAKATA .....	
DAFTAR ISI .....	
DAFTAR TABEL .....	
DAFTAR GAMBAR .....	
DAFTAR LAMPIRAN .....	
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
1.1. Kondisi Kewirausahaan di Universitas Dr.Soetomo.....	1
1.2. Tenant Ibk Unitomo 2015 Dan Potensi Keunggulan Produknya.....	10
1.3. Keunggulan Ipteks Produk Tenant.....	11
1.4. Fasilitas Perguruan Tinggi dan Kelembagaan yang Terkait dengan Kewirausahaan.....	11
<b>BAB II. TARGET DAN LUARAN</b>	
2.1. Target IbK Universitas Dr.Soetomo .....	14
2.2. Luaran Kegiatan.....	14
<b>BAB III. METODE PELAKSANAAN</b>	
3.1. Recruitment Tenant.....	15
3.2. Metode Pendekatan yang Digunakan .....	17
3.3. Kolaborasi Tim Ibk Unitomo Dengan Perusahaan Sebagai Mitra.....	24
3.4. Jumlah Tenant Yang Siap Menjadi Wirausaha Mandiri Di Tahun 2015 .....	24
3.5. Rencana Pengembangan Unit Ibk Pada Tahun 2015 Dan 2016.....	24
<b>BAB IV. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI.....</b>	<b>26</b>
<b>BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
5.1. Potensi dan Nilai Ekonomi Produk Tenant IbK .....	30
5.1.1. Usaha Pouch HP, Tab, Gantungan kunci, Kotak Tissue, Bros.....	30
5.1.2. Bakmi Gondang.....	31
5.1.3. SMOK Tas, Dompot, Mukenah.....	32
5.1.4. Mandu Twigim With Vegetables.....	34
5.1.5. Brownies Vegan.....	35
5.1.6. Bros Kerang Lunik.....	36
5.1.7. Bakpao Milar.....	37
5.1.8. Bakso Iblish.....	39
5.1.9. Melia Propolis.....	40
5.1.10. Toko Besi “Ornamen” Pagar, Besi,Lonjoran.....	40
5.1.11. Jilbab Kreasi Modern, Jasuke.....	41
5.1.12. Cuci Motor Goyang Salju.....	42
5.1.13. Budidaya Cacing Sutra.....	43
5.1.14. Es Tretan Dibik.....	44
5.1.15. Kapsul Utjeng.....	45
5.1.16. Serba Kentang.....	47
5.1.17. Usaha Telur Ayam.....	48

5.1.18. Penggemukan Domba.....	49
5.1.19. Sablon, Kafe, Ternak Ayam, Perkebunan Sengon.....	50
5.1.20. Butik Baticibi.....	53
5.2. Pelaksanaan Pelatihan Kewirausahaan .....	53
5.2.1. Workshop Kewirausahaan.....	53
5.2.2. Pelatihan Kewirausahaan.....	54
5.3. Kunjungan Ke Perusahaan.....	57
5.4. Praktek Kewirausahaan.....	60
5.5. Pendampingan dan Kunjungan ke Lokasi Usaha Tenant .....	63
5.6. Pameran Produk tenant pada acara Dies Natalis Unitomo.....	64
5.7. Pameran Produk di Grand City Mall.....	65
5.8. Pelatihan Bisnis Plan.....	66
5.9. Pekan UKM Mahasiswa.....	67
5.10. Kunjungan ke PT. Hakiki Donata.....	68
<b>BAB VI. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA</b>	
6.1. Rencana Kegiatan Berikutnya .....	69
<b>BAB VII. KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
7.1. Kesimpulan .....	70
7.2. Saran .....	70
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>72</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	

## DAFTAR TABEL

Halaman		
Tabel 1.1	Daftar Tenant IbK Universitas Dr. Soetomo Tahun Pertama 2015	10

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman	
Gambar 1.1	Tenant IbK UNITOMO	5
Gambar 1.2	Workshop Kewirausahaan	5
Gambar 1.3	Persentasi Produk Tenant (Fakhriyatul Iffadah dan Nindy Rizki)	5
Gambar 1.4	Kunjungan ke Tempat Usaha Tenant (Arya Satria Wijaya dan Dody Alfian)	6
Gambar 1.5	PKL UNITOMO	7
Gambar 1.6	Kantin UNITOMO	7
Gambar 1.7	Rektor Unitomo dan Ketua Tim IbK Memberikan Motivasi Pengembangan Kopma Unitomo	7
Gambar 3.1	Tahapan Seleksi Tenant	15
Gambar 3.2	Kunjungan ke Pabrik Roti Athree	18
Gambar 3.3	Kunjungan ke Pembuatan Pakan Domba	18
Gambar 3.4	Kunjungan ke Kafe Ranu kumbolo	18
Gambar 3.5	Kunjungan ke Bakso Kepala Sapi	19
Gambar 3.6	Kunjungan ke Perusahaan Coldstorage PT. Bumi Menara Internusa	19
Gambar 3.7	Praktek Pembuatan Roti Athree	20
Gambar 3.8	Praktek Pembuatan Bakso Kepala sapi	21
Gambar 3.9	Praktek Pengelolaan Kafe	21
Gambar 3.10	Praktek Pemeliharaan dan Pembuatan Pakan Domba	22
Gambar 5.1	Usaha Pouch HP, Tab, Gantungan kunci, kotak tissue, bros	31
Gambar 5.2	Produk mie gondang	32
Gambar 5.3	Produk smok tas, dompet dan mukenah	34
Gambar 5.4	Produk Mandu Twigim with Vegetables	35
Gambar 5.5	Brownies Vegan	36
Gambar 5.6	Produk bros kerang lunik	37
Gambar 5.7	Produk Bakpao Milar	38
Gambar 5.8	Bakso Iblis	39
Gambar 5.9	Produk Bakso Melia Propolis dan Biyang	40
Gambar 5.10	Produk Besi Ornamen Pagar	41
Gambar 5.11	Produk Parfum dan Jasuke	42
Gambar 5.12	Cuci Motor Goyang Salju	43
Gambar 5.13	Produk Budidaya Cacing Sutera	44
Gambar 5.14	Produk Es Tretan Dibik	45
Gambar 5.15	Produk Kapsul Utjeng (semut jepang)	47
Gambar 5.16	Produk Kelir (Kentang Ulir), Keris (Kentang Krispi), Kutangkebakar (Kue Kentang Keju Bakar)	48
Gambar 5.18	Produk Penggemukan Domba	50
Gambar 5.19	Perkembangan Usaha Tenant Zainal	52
Gambar 5.20	Produk Baticibi	53
Gambar 5.21	Workshop Menggali Ide Wirausaha	54
Gambar 5.22	Pelatihan Kewirausahaan	55
Gambar 5.23	Success story	57
Gambar 5.24	Kunjungan ke perusahaan roti Artree	58
Gambar 5.25	Kunjungan ke pakan ternak domba	58
Gambar 5.26	Kunjungan ke kafe Ranu Kumbolo	59
Gambar 5.27	Kunjungan ke perusahaan bakso	59
Gambar 5.28	Praktek Kewirausahaan	60
Gambar 5.29	Bazaar Ramadhan	63
Gambar 5.30	Bantuan alat mesin bakso dari IbK Unitomo	64

Gambar 5.31 Supporting pihak Yayasan Pendidikan Cendekia Utama dan Bapak Warek I	64
Gambar 5.32 Kolaborasi Tenant IbK Unitomo dengan PT.Hakiki Donata	65
Gambar 5.33 Pelatihan Pembuatan Bisnis Plan	66
Gambar 5.34 Pekan UKM Mahasiswa	68
Gambar 5.35 Kunjungan ke PT. Hakiki Donata	68

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 : Jadi entrepreneur, siapa takut?

Lampiran 2 : Menjadi Pengusaha Tanpa Modal

Lampiran 3 : Membangun Jiwa Wirausaha

Lampiran 4 : Daftar Pernyataan untuk Mengukur Kualitas Kewirausahaan Pribadi

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

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

Kondisi perkembangan ekonomi dunia dan adanya era pasar bebas menuntut Indonesia untuk dapat menyejajarkan posisinya dengan dunia luar. Salah satu upaya yang dilakukan oleh pemerintah Indonesia adalah dengan meningkatkan pembangunan ekonomi negeri serta mengurangi ketergantungan terhadap bangsa lain. Hal ini dapat tercapai salah satunya dengan mengembangkan kewirausahaan di Indonesia. Dengan melahirkan banyak wirausahawan sukses, ketergantungan Indonesia terhadap bangsa lain diharapkan dapat berkurang, karena telah mampu menciptakan lapangan baru dan memenuhi kebutuhannya sendiri. Selain itu, dengan hadirnya wirausaha yang sukses mengembangkan usahanya, baik di kancah nasional maupun internasional akan mengurangi beban pemerintah dalam mengurangi angka pengangguran.

Hampir dipastikan bahwa setengah penduduk di Indonesia ini yang menganggur atau memiliki pekerjaan yang tak layak seperti mengamen atau mengemis, karena seseorang yang telah menyandang gelar sarjana pun sulit sekali memperoleh pekerjaan yang sesuai. Bahkan mereka yang telah menyelesaikan sekolah tingginya, terkadang memperoleh pekerjaan yang tak sesuai dengan pendidikan akademisnya. Hanya sebagian diantaranya yang memperoleh pekerjaan seperti yang diinginkan. Kondisi ini berdampak pada angka pengangguran terdidik lulusan diploma sampai sarjana di Indonesia semakin meningkat. Ini bisa terjadi karena jumlah pencari kerja lebih besar dari jumlah peluang kerja yang tersedia; adanya kesenjangan antara kompetensi PT pencari kerja dengan kompetensi yang dibutuhkan oleh pasar kerja, terjadinya pemutusan hubungan kerja (PHK). Salah satu indikator untuk menentukan suatu negara dikatakan negara yang maju adalah jumlah wirausahawan. Sebuah negara dikatakan negara maju apabila jumlah entrepreneurnya minimal 2% dari total jumlah penduduknya. Indonesia memiliki jumlah penduduk kurang lebih 200 juta penduduk. Menurut Alma (2013) bahwa suatu negara akan mampu membangun menjadi suatu negara industri, maka dibutuhkan wirausahawan minimal 2 % dari jumlah penduduknya; berarti dibutuhkan 4 juta orang wirausahawan. Pada tahun 2012 jumlah wirausahawan di Indonesia baru mencapai 1,56 % dari jumlah penduduk, sedangkan Malaysia mencapai 4%, Thailand mencapai 4,1 %, dan Singapura mencapai 7,2%. Jumlah entrepreneur di Indonesia sebesar 1,56% (3 juta) terdiri dari pengusaha kecil sampai pengusaha besar; namun sebagian besar adalah pedagang

kecil yang belum terjamin mutu dan kelangsungan usahanya ([www.okezone.com](http://www.okezone.com), 11 September 2013). Oleh karena itu diharapkan setiap mahasiswa tidak hanya mengandalkan lapangan pekerjaan yang ada melainkan diharapkan dapat menciptakan lapangan pekerjaan yang mampu menyerap tenaga kerja produktif.

Sebagian mahasiswa beranggapan bahwa sukses itu apabila seorang menjadi Pegawai Negeri Sipil (PNS) yang memegang jabatan tinggi, tentunya tujuan mereka adalah untuk menjadi tenaga kerja yang memiliki atasan, dan bukannya menjadi seseorang yang dapat mengelola bidang usaha mandiri. Kenyataannya, semua tidak berjalan mudah seperti dahulu, semakin banyak orang yang ingin menjadi PNS dan menyebabkan peluang untuk memperebutkan posisi itu semakin sulit. Hal inilah yang menjadi salah satu penyebab semakin menumpuknya orang-orang lulusan sarjana yang menjadi pengangguran intelektual. Selain itu, persoalan dunia pendidikan yang tidak mampu menghasilkan tenaga kerja yang berkualitas. Berkaca dari keadaan saat ini, salah satu jalan dalam menghadapinya yaitu dengan memberikan pendidikan kewirausahaan.

Di Indonesia, kewirausahaan dipelajari baru terbatas pada beberapa sekolah atau perguruan tinggi tertentu saja. Mengapa demikian? Tentu saja banyak dari mahasiswa yang menyepelekan, bahkan berpikir bahwa dirinya tidak mungkin menjadi pengusaha. Mahasiswa tidak cukup waktu untuk melakukan banyak hal. Sebagian besar mahasiswa takut untuk menjadi wirausahawan dengan berbagai alasan mereka. Tetapi perlu disadari, sejalan dengan perkembangan dan tantangan adanya krisis ekonomi, menyadarkan mahasiswa betapa perlunya untuk bisa mandiri dengan merintis usaha baru. Oleh karena itu, materi kewirausahaan wajib menjadi matakuliah yang diajarkan pada pendidikan formal maupun pelatihan-pelatihan di segala lapisan masyarakat.

Belakangan ini ada satu hal yang menarik yang terjadi di dunia mahasiswa. Fenomena tersebut adalah semakin berkembangnya iklim dan semangat untuk menjadi wirausaha muda. Salah satu bukti nyata dapat kita lihat dari maraknya berbagai macam perlombaan yang terkait dunia bisnis. Mulai dari lomba simulasi bisnis (SIMBIS), lomba ide bisnis kreatif, lomba marketing, hingga dana hibah untuk memulai suatu bisnis.

Lantas, bagaimanakah seharusnya Perguruan Tinggi (PT) memaknai fenomena-fenomena ini? Dunia mahasiswa yang penuh dinamika merupakan lahan subur untuk memupuk tumbuhnya para wirausahawan muda. Mahasiswa dengan segenap pengetahuannya ditambah dengan ide-ide “liar” plus keberanian khas pemuda merupakan modal awal yang

dimiliki untuk menjadi pengusaha. Namun, pertanyaannya adalah mengapa hingga saat ini masih sedikit sekali lahirnya para pengusaha hebat dari kalangan mahasiswa, dibandingkan para sarjana yang mengantri mencari pekerjaan di berbagai bursa tenaga kerja? Memang tidak dipungkiri telah cukup banyak lahir wirausaha muda yang lahir dari para mahasiswa. Sayangnya jumlah ini masih sangat kecil jika kita prosentasekan. Ajang kompetisi seperti Pekan Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKMK) adalah salah satu contoh nyata betapa besarnya potensi yang dimiliki mahasiswa. Dalam ajang ini, ratusan hingga ribuan mahasiswa didanai oleh Dikti untuk merealisasikan ide-ide bisnis mereka.

Menurut Dan Steinhoff dan John F. Burgess (1993:35) wirausaha adalah orang yang mengorganisir, mengelola, dan berani menanggung resiko untuk menciptakan usaha baru dan peluang berusaha. Secara esensi pengertian entrepreneurship adalah suatu sikap mental, pandangan, wawasan, serta pola pikir dan pola tindak seseorang terhadap tugas-tugas yang menjadi tanggung jawabnya dan selalu berorientasi kepada pelanggan. Atau dapat juga diartikan sebagai semua tindakan dari seseorang yang mampu memberi nilai terhadap tugas dan tanggung jawabnya. Adapun kewirausahaan merupakan sikap mental dan sikap jiwa yang selalu aktif dalam berusaha untuk memajukan karya baktinya dalam rangka upaya meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya. Selain itu kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang dalam menghadapi tantangan hidup. Pada hakekatnya kewirausahaan adalah sifat, ciri, dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif.

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 PT 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 Kementrian 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 Pusklatlitbang 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 simposium tersebut setelah diseleksi terpilih 120 orang peserta Pelatihan Kewirausahaan untuk calon wirausaha pemula yang diadakan selama 4 hari di kampus Unitomo. Dari peserta pelatihan ini, diseleksi dengan ketat, maka diberikan dana hibah wirausaha pemula untuk 12 orang dengan total dana hibah sebesar Rp.125 juta; 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. 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.



**Gambar 1.1**  
**Tenant IbK UNITOMO**



**Gambar 1.2**  
**Workshop Kewirausahaan**



**Gambar 1.3**  
**Persentasi Produk Tenant (Fakhriyatul Iffadah dan Nindy Rizki)**



**Gambar 1.4**  
**Kunjungan ke Tempat Usaha Tenant (Arya Satria Wijaya dan Dody Alfian)**

**Kelima:** Mendirikan lokalisasi pedagang kaki lima di sekitar samping jalan UNITOMO sebanyak 40 stand PKL. Pedagang kaki lima ini dapat dijadikan **LABORATORIUM HIDUP**. Dimana lokalisasi PKL UNITOMO ini digunakan oleh para dosen untuk melakukan pengabdian masyarakat; dan dosen dapat memberi tugas kepada mahasiswa untuk menjadi pendamping para pelaku kaki lima



**Gambar 1.5**  
**PKL UNITOMO**

**Keenam:** Membangun stand-stand kantin/kafe di dalam lokasi UNITOMO, dimana mahasiswa dan masyarakat umum dapat memulai usaha di stand yang disediakan. Ada 3 alumni dan 1 mahasiswa aktif Unitomo yang membuka usaha makanan dan kaos sablon di stand tersebut.



**Gambar 1.6**  
**Kantin UNITOMO**

**Ke tujuh:** sudah disediakan lahan di depan Koperasi Mahasiswa (KOPMA) UNITOMO menghadap jalan raya dan segera dibangun kafe pendidikan. Di sini anggota KOPMA dapat menjalankan usaha bisnis makanan, minuman, dengan berkelompok. Para tenant dari Program IPTEK bagi Kewirausahaan yang merintis usaha mie kotak, brownies, bakso, sagu, dan minuman sehat dapat berkolaborasi merintis usaha kafe pendidikan di lokasi yang segera dibangun oleh Unitomo. **Ke delapan:** UNITOMO merenovasi outlet KOPMA Unitomo lebih besar dan lebih nyaman, dengan harapan anggota KOPMA dapat mengembangkan usaha KOPMA mulai dari sembako, kebutuhan ATK dan buku, fotocopy; KOPMA dapat dijadikan mitra bagi tenant Program IPTEK bagi Kewirausahaan, untuk tenant yang usaha pembuatan kaos dan sablon; aksesoris dan makanan.



**Gambar 1.7**  
**Rektor Unitomo dan Ketua Tim IbK Memberikan Motivasi Pengembangan Kopma Unitomo**

**Ke sembilan:** UNITOMO membentuk badan baru yaitu Badan Kerjasama yang dipimpin oleh Direktur Badan Kerjasama, yaitu Ibu Dr. Liosten R. R. Uly Tamubolon, MM, beliau juga sebagai ketua tim program IbK Unitomo. Badan kerjasama ini membangun jaringan kerjasama baik dengan luar negeri maupun dalam negeri, baik publik maupun privat. Badan kerjasama ini diharapkan dapat mengembangkan entrepreneurship di Unitomo. Kerjasama

dalam negeri untuk kegiatan entrepreneurship telah dijalin kerjasama antara Unitomo dengan Kementerian Koperasi & UKM RI, Dinas Koperasi & UKM Propensi Jawa Timur, Dinas Koperasi & UKM Kota Surabaya, Dinas Perindustrian & Perdagangan Provinsi Jawa Timur, PT. Bhakti Karya Kurnia, PT. Eka Karya Anugerah, PT. Bumi Menara Internusa, PT. Grahamakmur Ciptapratama, CV. ATHREE, CV. DOMBA JAYA MANDIRI, KAFE RANU KUMBOLO. Kerjasama ini sudah berjalan mulai tahun 2012 sampai sekarang. Kerjasama luar negeri telah dilakukan Unitomo dengan University Setsunan Osaka di Jepang dan Universitas of Queensland, Brisbane di Australia. Yang menjadi prioritas kerjasama luar negeri ini adalah menjalin kerjasama dibidang kewirausahaan dengan cara pertukaran mahasiswa dan dosen, sehingga masing-masing perguruan tinggi yang bekerjasama dapat menimba ilmu kewirausahaan sesuai dengan karakter dan strategi bisnis dari masing-masing negara. Kerjasama luar negeri baru dimulai tahun 2014. Kerjasama dalam negeri dan luar negeri ini difokuskan pada kerjasama di bidang entrepreneurship dalam rangka untuk pengembangan dan peningkatan keahlian dan keterampilan mahasiswa sebagai wirausaha pemula yang tangguh dan kuat serta profesional.

Kegiatan *workshop* kewirausahaan yang telah dilaksanakan pada tanggal 27 April 2015 di Unitomo dihadiri kurang lebih 350 mahasiswa terdiri dari kalangan mahasiswa Unitomo dan mahasiswa dari PTS/PTN di Surabaya, masyarakat umum dan pedagang kaki lima di Surabaya. Ini menunjukkan begitu besarnya antusias mahasiswa untuk belajar kewirausahaan dan keinginan untuk menjadi wirausahawan. Setelah acara workshop selesai dibagikan formulir kesediaan untuk menjadi calon tenant IbK Unitomo, ini merupakan tahapan yang mengawali sebelum dilakukan seleksi (*Recruitment*) calon tenant Program IPTEKS bagi Kewirausahaan Unitomo. Formulir pendaftaran dan pernyataan kesediaan menjadi calon tenant IbK Unitomo sebanyak kurang lebih 100 orang mahasiswa Unitomo, maka dapat disimpulkan bahwa, kewirausahaan di lingkungan kampus Unitomo sudah menjadi kebutuhan penting dan mendesak; sehingga Unitomo dapat menghasilkan sarjana yang siap menjadi entrepreneur, para alumni Unitomo tidak lagi menggantungkan pada lapangan kerja yang tersedia tetapi lulusan sarjana Unitomo justru dapat membuka lapangan kerja. Dengan penjelasan tersebut di atas maka program IPTEKS bagi kewirausahaan Unitomo sangat dibutuhkan untuk dapat menambah kajian bagi para dosen pengajar dan mahasiswa tentang kewirausahaan serta bagi para dosen dapat memanfaatkan program IbK Unitomo ini untuk melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi dibidang pendidikan dan pengabdian. Oleh karena itu, Program IPTEKS bagi Kewirausahaan Universitas Dr. Soetomo

yang diselenggarakan selama tiga tahun (**multi years**) dapat diselenggarakan secara berturut dan diharapkan dapat menciptakan model pengembangan kewirausahaan di UNITOMO, sekaligus akan memunculkan ide-ide atau pemikiran-pemikiran yang strategis dan cerdas untuk mengembangkan Klinik Kewirausahaan Berbasis Koperasi di Universitas Dr. Soetomo melalui Program IPTEKS bagi Inovasi & Kreativitas Kampus (IbIKK) Unitomo dari dana hibah - DP2M DIKTI yang sudah diusulkan untuk pengajuan tahun anggaran 2016. Apabila Universitas Dr. Soetomo diberi kepercayaan oleh DIKTI untuk mendapatkan dana hibah Program IPTEKS bagi Inovasi & Kreativitas Kampus (IbIKK), maka kedua program ini akan linier dapat berjalan berdampingan sehingga akan mensukseskan Universitas Dr. Soetomo untuk mencetak sarjana-sarjana entrepreneur yang kuat dan tangguh serta profesional.

Adapun Program IPTEKS bagi Kewirausahaan di Dr. Soetomo melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Workshop Kewirausahaan

Workshop kewirausahaan dilakukan 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 muda.

2. Recruitment 20 calon tenant wirausahawan pemula
3. Memberikan pelatihan-pelatihan dan pendampingan kepada tenant
4. Pemagangan ke perusahaan mitra
5. Kunjungan ketempat usaha tenant
6. Basar Ramadhan produk tenant
7. Ekspo produk kreatif
8. Analisis kinerja usaha tenant
9. Pemberian bantuan peralatan

## 1.2 Tenant IbK Unitomo 2015 Dan Potensi Keunggulan Produknya

Tabel 1.1

Daftar Tenant IbK Universitas Dr. Soetomo Tahun Pertama 2015

No	Nama	Fakultas	Status Tenant	Jenis Usaha
1	EDI SUCIPNO	FE/2013320170	Merintis Usaha	Bakso iblis
2	KHORIYADI	FE/2014320036	Merintis Usaha	Ternak kambing
3	NINDY RIZKI KH. W	FE/2014330144	Merintis Usaha	Bakmi GONDANG
4	APRILIA WULANSARI C	FE/2014330053	Merintis Usaha	Mandu Twigim
5	SUECYATI DYAH AP	FE/2013330017	Merintis Usaha	Kapsul UTJENG (Semut Jepang)
6	CITRA MARYANTI	FE/2014320238	Merintis Usaha	Brownies Vegan
7	DANA DWI LAKSONO	FE/201333109	Merintis Usaha	Budidaya cacing sutera
8	DEDY AHMADI	FE/2014320055	Merintis Usaha	Pemberdayaan bandeng
9	A FADIL A	FE/2013320135	Merintis Usaha	Cuci motor salju
10	IMROATUS S	FE/2014330238	Merintis Usaha	Cake Popaye
11	AHMAD KHOLIQ	FE/2014320238	Merintis Usaha	Serba Kentang
12	HEFNI YANTO	FIKOM/2013720021	Merintis Usaha	Telur Ayam
13	MOH. TAUFIK	FIKOM/2014700170	Merintis Usaha	Es Tretan Dibik
14	SUGIYONO	FE/2011320003	PKM - K	Butik
15	FAKHRIYATUL IFFADAH	FE/2014330124	Merintis Usaha	Smok tas, Dompot, Mukenah
16	ARYA	FE/ ALUMNI	Hibah Kemenkop	Toko besi ornamen
17	ZAENAL	FE/2013320152	Hibah Kemenkop	Sablon kaos
18	DWI ISNA ROSADI	FE/2014320233	Merintis Usaha	Bros kerang LUNIK
19	DWI PALUPI	FE/2014330125	Merintis Usaha	Bakpao MILAR
20	INDAH ROHMATUH	FS/2012610015	Merintis Usaha	Pouch HP, Tab
21	DODY ALFIAN	FE/2013320089	Merintis Usaha	Melia Propolis

Dari data tenant di table 1.1 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 prosuk yang mempunyai keunggulan IPTEKS seperti: Bakmi Gondang, Mandu Twigim with Vegetables, Brownies Vegan, Smok Tas, kapsul Utjeng, Bakso Iblish, Brownies Bayam.

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

Brownies vegan mempunyai keunggulan Ipteks, produknya sangat dikenal untuk menjaga kesehatan bagi pelanggan khususnya anak-anak dan orang tua yang tidak suka makan sayur bayam, maka asupan gizinya dapat diperoleh melalui brownies vegan yang berbahan dasar bayam. Smok Tas, Dompot, Mukenah mempunyai keunggulan Ipteks, bermanfaat bagi lingkungan yaitu bahan baku kain percah yang dapat mencemari lingkungan, kini diolah menjadi produk tas, dompot dan mukenah yang ramah lingkungan dan mengurangi pencemaran tanah dan udara. Bakmi gondang mempunyai keunggulan Ipteks bermanfaat bagi lingkungan yaitu ikan gondang (keong sawah) yang merupakan hama yang menghabiskan tanaman padi yang berumur 1-7 hari dalam 2 hari (Kamil, Petani padi di kecamatan Lamongan), menjadi makanan lezat mengandung nutrisi yang bagus untuk tubuh. Bros kerang lunak mempunyai keunggulan Ipteks bermanfaat bagi lingkungan dengan memanfaatkan cangkang kerang dimana banyak masyarakat yang menganggap bahwa cangkang kerang adalah limbah, namun setelah diproses dengan bekal kreativitas, maka cangkang kerang dapat menjadi kerajinan tangan unik yang bernilai ekonomis tinggi seperti tempat tisu, bros, bingkai foto. Pouch HP mempunyai keunggulan Ipteks, memanfaatkan percahan flannel, busa dan kain puring menjadi sebuah prosuk kreatif aksesoris HP, Tab, gantungan kunci dan dompot.

### **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 2012 Unitomo membentuk suatu lembaga yang menangani kewirausahaan diberi nama Lembaga Pendidikan Pelatihan Penelitian dan Pengembangan Kewirausahaan Berbasis Koperasi disingkat Pusdiklatlitbang Kewirausahaan Berbasis Koperasi Universitas Dr. Soetomo Surabaya.

Dalam rangka mensukseskan pelaksanaan Program Ipteks bagi Kewirausahaan Unitomo, maka Unitomo memberikan fasilitas bantuan dana dan tempat pelatihan yang cukup representative di lingkungan Unitomo, sehingga para tenant bisa lebih nyaman dan fokus mengikuti pelatihan.

Support dari dosen-dosen Unitomo yang menduduki jabatan di Pusdiklatlitbang Kewirausahaan berbasis Koperasi Unitomo berpengaruh signifikan terhadap penambahan pengetahuan kewirausahaan para tenant. Ketua tim IbK dan anggota serta dosen-dosen pelatih memiliki latar belakang kewirausahaan yang kuat dan pengalaman yang cukup luas di bidang kewirausahaan. Adapun latar belakang pelatih Program IPTEKS bagi Kewirausahaan Unitomo 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. 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

3. 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
4. Edi Yosef, SH, MH:
  1. Direktur PT Bhaladika Tangguh
  2. Pemilik UKM bakso Kepala Sapi
  3. Pembina UKM-UKM di Mojokerto
  4. Narasumber kewirausahaan di tingkat nasional dan internasional
  5. Pemilik Outsourcing SPBU di Jawa Timur dan Bali
5. Dr. Bachrul Amiq, SH. MH
  1. Rektor Unitomo
  2. Pembina Pusdiklatlitbang Kewirausahaan Berbasis Koperasi
  3. Pakar Hukum

Dengan latar belakang keahlian yang dimiliki oleh para narasumber IbK Unitomo, akan memberikan value added bagi talent IbK Unitomo.

## **BAB II**

### **TARGET DAN LUARAN**

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

Misi program IPTEKS bagi Kewirausahaan (IbK) 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 Unitomo harus mandiri dan berproses secara berkelanjutan, sehingga diharapkan akan berdiri unit-unit profit center di Unitomo.

Adapun target IbK Unitomo adalah sebagai berikut:

1. Menciptakan wirausaha muda mandiri berbasis Ipteks
2. Meningkatkan keterampilan manajemen usaha bagi masyarakat industri
3. Menciptakan metode pelatihan kewirausahaan yang cocok bagi tenant PKMK/ Hibah Kemenkop & UKM RI / tenant yang sedang merintis usaha / alumni wirausaha

#### **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 pertama 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 / majalah internasional.

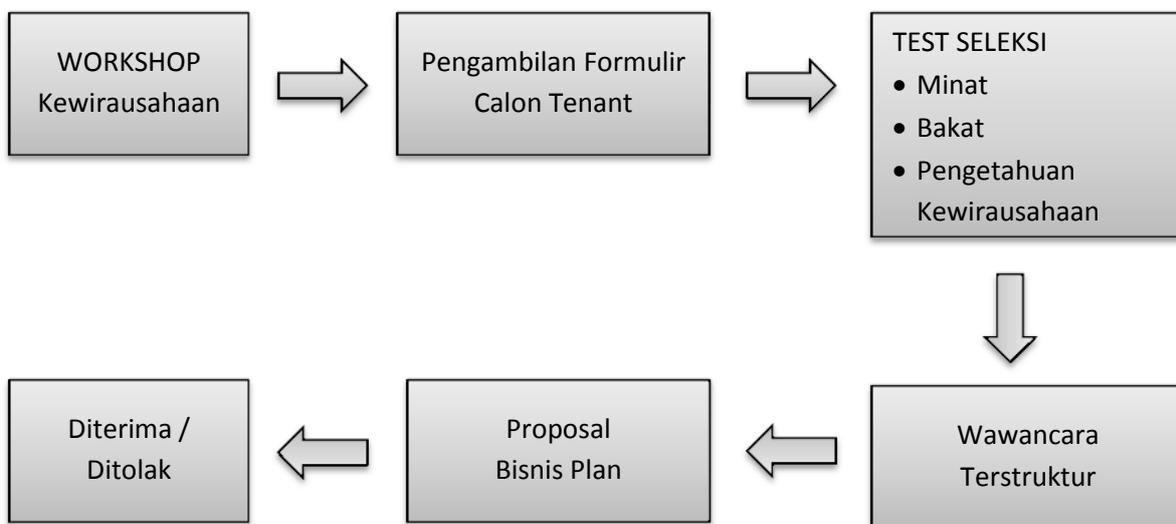
## BAB III

### METODE PELAKSANAAN

#### 3.1 Recruitment Tenant

Recruitment (seleksi) tenant program Ipteks bagi Kewirausahaan diikuti oleh mahasiswa dan alumni Universitas Dr. Soetomo yang menerima PKMK atau mahasiswa yang telah merintis usaha baru.

Tahapan-tahapan recruitment tenant adalah sebagai berikut:



**Gambar 3.1**  
**Tahapan Seleksi Tenant**

##### 3.1.a Workshop Kewirausahaan

Agar recruitment tenant memperoleh tenant yang siap untuk dididik, dilatih, dibimbing maka perlu diadakan WORKSHOP KEWIRAUSAHAAN dengan tema: “MOTIVASI TINGGI, WIRAUSAHAWAN BERPRESTASI”, dengan tujuan untuk memotivasi calon tenant dan membentuk mindset calon tenant menjadi wirausahawan sukses di usia muda. Workshop Kewirausahaan ini terbuka untuk semua mahasiswa Unitomo dan alumni Unitomo. Workshop Kewirausahaan ini dihadiri kurang lebih 350 orang mahasiswa dan alumni Unitomo. Metode yang digunakan dalam workshop ini adalah penyampain materi Motivasi Kewirausahaan dengan tema dan narasumber sebagai berikut :

1. MENJADI ENTREPRENEUR? SIAPA TAKUT : Dr. Liosten R. R. Uilly T, MM (Ketua Tim IbK)
2. MENJADI PENGUSAHA TANPA MODAL : Dr. Wiwiek Harwiki, SE. MM (Manajer Pelatihan Pusdiklatlitbang Kewirausahaan berbasis Koperasi Unitomo)
3. MEMBANGUN JIWA WIRAUSAHA : Dr. Rina Sulistiani, SE. MM (Bendahara Pusdiklatlitbang Kewirausahaan berbasis Koperasi Unitomo)

Workshop dilaksanakan 1 hari penuh mulai pagi sampai sore; dihari sabtu (diluar hari perkuliahan). Pemilihan tema materi tersebut diatas, dengan tujuan agar mahasiswa tidak takut untuk mengambil keputusan menjadi wirausahawan. Narasumber yang dipilih juga memiliki reputasi yang cukup baik sebagai narasumber Kewirausahaan. Dengan pengalaman yang cukup banyak baik sebagai pengusaha maupun sebagai narasumber dan Pembina UKM; sehingga pengalam narasumber dapat dibagikan kepada peserta workshop.

### **3.1.b Pengambilan Formulir Calon Tenant**

Setelah workshop selesai, peserta yang tertarik untuk mengikuti seleksi calon tenant dapat mengambil formulir calon tenant yang disediakan oleh panitia workshop. Formulir ini terdiri dari biodata calon tenant dan pernyataan kesediaan mengikuti seluruh kegiatan IbK.

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

Test seleksi calon tenant meliputi test: Minat, Bakat dan Pengetahuan Kewirausahaan. Tujuan test ini untuk dapat menentukan tenant yang mempunyai Minat, Bakat dan Pengetahuan kewirausahaan yang tinggi. Kondisi tenant seperti ini akan memudahkan IbK Unitomo untuk menghasilkan wirausahawan yang tangguh, kuat dan berprestasi.

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

Test wawancara dimaksudkan untuk lebih mendalami latar belakang calon tenant, apakah ada keluarga yang sudah menjadi wirausahawan, motivasi menjadi entrepreneur, rencana bisnis, dan lain-lain.

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

Proposal bisnis plan adalah proposal usaha bisnis baru yang akan dirintis oleh calon tenant. Proposal yang dibuat oleh calon tenant dapat diukur prospek bisnisnya dan kesiapan calon tenant dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis baru tersebut.

### **3.1.f Diterima/Ditolak Menjadi Tenant IbK Unitomo**

Dari hasil test seleksi, wawancara dan proposal bisnis plan yang dibuat, bila hasilnya sesuai dengan standar yang diharapkan, maka dapat DITERIMA sebagai tenant IbK Unitomo; artinya tenant ini siap untuk dilatih, didampingi, dan dimagangkan untuk menjadi wirausahawan baru.

### **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 definisi, pengertian, konsep-konsep berwirausaha meliputi teori-teori tentang kewirausahaan, manajemen pengolahan bisnis, strategi pemasaran, manajemen produksi, manajemen keuangan, bisnis plan.

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 ternak, 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 roti Athree di Jombang, ternak Domba Jaya di Jombang, perusahaan bakso Kepala Sapi di Mojokerto, Kafe Ranu Kumbolo di Jombang, toko besi logam ornamen pagar di Jl.Raya Rajawali no 40 Betro Sedati, PT.Bumi Menara Internusa Surabaya



**Gambar 3.2**  
**Kunjungan ke Pabrik Roti Athree**



**Gambar 3.3**  
**Kunjungan ke Pembuatan Pakan Domba**



**Gambar 3.5**  
**Kunjungan ke Kafe Ranu kumbolo**



**Gambar 3.5**  
**Kunjungan ke Bakso Kepala Sapi**



**Gambar 3.6**  
**Kunjungan ke Perusahaan Coldstorage PT. Bumi Menara Internusa**

## 2. Model Pembelajaran

Metode pendekatan pendampingan wirausaha 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 dan keuangan. 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 yaitu roti brownies, diberikan praktek atau magang di perusahaan roti ARTHREE di Jl. KH. Wahab Hasbullah no 232 Jombang



**Gambar 3.7**  
**Praktek Pembuatan Roti Athree**

Tenant yang merintis usaha baru dalam kelompok bakso dan mie gondang diberikan kesempatan untuk praktek dan magang di perusahaan bakso kepala sapi di Griya Raya Kaliandra 16A-Mlaten Kecamatan Puri Kabupaten Mojokerto



**Gambar 3.8**  
**Praktek Pembuatan Bakso Kepala sapi**

Tenant yang merintis usaha baru kelompok kafe diberi praktek magang di Kafe Ranu Kumbolo di Jl.Raya Mojokerto Pacet KM 4.



**Gambar 3.9**  
**Praktek Pengelolaan Kafe**

Tenant yang merintis usaha baru kelompok ternak diberi kesempatan untuk praktek pembuatan pakan ternak yang low cost di peternakan Domba Jaya Jombang



**Gambar 3.10**

**Praktek Pemeliharaan dan Pembuatan Pakan Domba**

Mengingat waktu yang terbatas, IbK Unitomo baru melakukan praktek kewirausahaan sebatas kelompok peserta yang sudah diuraikan di atas, bagi kelompok tenant yang belum mendapatkan praktek kewirausahaan, akan diusahakan untuk mengikuti pelatihan pada bulan yang akan datang.

**3.2.2. Magang Pada Industri Mitra**

Magang pada industri mitra baru dilakukan pada perusahaan roti ARTHREE dan Bakso Kepala Sapi selama 5 hari. Selama magang, tenant bekerja sebagai karyawan 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.

Sehingga selesai dari magang, tenant memiliki ide-ide kreatif dan inovatif dalam mengembangkan usaha bisnisnya dan dapat membuat **BUSINESS PLAN** yang lebih baik dan dapat dipraktekkan sebagai wirausaha baru; pola kegiatan magang ini disebut Pola Learning by Doing. Tenant yang magang mendapat insentif dari

perusahaan mitra; sehingga bisa lebih memotivasi tenant untuk menjadi wirausaha baru. Tenant mendapat bimbingan dari tim IbK Unitomo dan tenant wajib membuat laporan khusus tentang kegiatan selama magang.

### **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 mahasiswa 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.

### **3.3. 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 2015**

Berdasar pengamatan tim pelaksana IbK Unitomo pada tahun 2015, usaha tenant yang siap untuk menjadi wirausaha baru mandiri sebanyak 10 orang yaitu:

1. Zaenal : kaos, sablon
2. Arya : ornamen besi pagar
3. Indah Rohmatuh : pouch HP, tab, kunci dan bros
4. Citra Maryanti : brownies vegan
5. Fakhriyatul Iffada : Smok tas, dompet, mukenah
6. Nindy Rizki K W : bakmi gondang
7. Dody Alfian : Melia
8. Aprilia Wulansari : Mandu
9. Sanduan : Jasuke dan Parfum
10. Edy Sucipno : bakso iblis

### **3.5. Rencana Pengembangan Unit IbK Pada Tahun 2015 Dan 2016**

Sehubungan laporan kemajuan harus diupload paling lambat 30 Juni 2015, maka kegiatan IbK Unitomo masih harus dilanjutkan sampai Desember 2015. Adapun rencana program kerja IbK Unitomo di bulan Juli-Desember 2015 adalah sebagai berikut:

1. Menyelesaikan analisis potensi dan nilai ekonomi produk tenant IbK Unitomo tahun 2015
2. Menyelesaikan evaluasi kinerja usaha baru tenant IbK Unitomo tahun 2015

Sedangkan rencana pengembangan program kerja IbK Unitomo tahun 2016 adalah sebagai berikut:

1. Melakukan recruitment calon tenant 10 orang mahasiswa yang merintis usaha baru, PKMK dan alumni Unitomo
2. Menyeleksi para tenant yang perlu diberikan bantuan teknologi untuk melancarkan usaha baru tenant
3. Mengupayakan produk tenant 2016 memiliki merk atau HAKI

## 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:

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dan Penelitian Kewirausahaan Universitas Dr. Soetomo tahun 2013-2015

No	Nama	Jenis Progran	Judul	Tahun
1	Wahyu Prawesthi SH,	Penelitian Hibah Bersaing	Pola Pengelolaan Hutan Jati dan Pemberdayaan Masyarakat Samin Dalam Perspektif Hukum (Studi pada Masyarakat Samin di Bojonegoro dan Blora	2013
2	Siti Marwiyah S.H., M.H	Penelitian Hibah Bersaing	Model Pemolisian Masyarakat Sebagai Upaya Penanggulangan Pembalakan Hutan di Kawasan Kota Batu dan Kabupaten Malang	2013
3	Ida Keriahenta Silalahi SH,	Penelitian Hibah Bersaing	Model Pengaturan Saham Tanpa Nilai Nominal (No Par Value Shares) dalam Perdagangan Saham	2013
4	Ir. Sumaryam M.Si	Penelitian Hibah Bersaing	Titer Antibodi dan Sintasan Benih Kerapu Tikus terhadap Vibriosis dengan Pemberian Vaksin	2013

			Mikrokapsul FKC (Formalin) Killed Cells Vibrio sp	
5	Ir. Didik Budiyanto M.P	Penelitian Hibah Bersaing	THC dan DHC Udang Vannamie Akibat Penggunaan Protein Membran Imunogenik Zoothamnium Penaei dalam Mencegah Infestasi Zoothamniosis pada Usaha Glondongan	2013
6	Drs. Surahono M.Si	Pengabdian IbM	Pengaruh Tingkat Pendidikan Lingkungan Sosial dan Mental Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Penataan PKL Surabaya dan Kota-kota Besar Di Jawa Timur	2013
7	Dra. Farida M.Si	Pengabdian IbM	Model Sosialisasi dan Konstruksi Pencitraan Pemilu bagi Pemuda di Media Massa	2013
8	Drs. Hartopo Eko Putro	Pengabdian IbM	Model Sosialisasi Edukasi Masyarakat terhadap Penanggulangan Bencana Alam	2013
9	Dudik Djaja Sidarta S.H., M.Hum	Penelitian Hibah Bersaing	Model Pengelolaan Rumah Susun untuk Pemberdayaan Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) Penghuni Rumah Susun Umum	2014
10	Dr. Sri Utami Ady SE, M.M	Penelitian Hibah Bersaing (tahun	Eksplorasi Variabel-variabel Pembentuk Perilaku	2014

		pertama)	Berinvestasi Berbasis Nilai-nilai dan Budaya di Bursa Efek Indonesia (Studi pada Perilaku Investor di Surabaya)	
11	Retania Rahmiati	Penelitian Disertasi Doktor	Karakterisasi Listeriagaf Litik Isolat Indonesia serta Potensinya Sebagai Bikontrol Cemaran	2015
12	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
13	Dr. Liosten Rianna Roosida Uly Tampubolon M.M	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
14	Rina Sulistiyani	Penelitian Fundamental	Knowledge Sharing Behaviour Sebagai Pondasi Membangun Kapabilitas Inovasi UMKM: Studi Femonologi	2015
15	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	2015

			Efek Indonesia (Studi pada Perilaku Investor di Surabaya)	
16	Dr. Ir Totok Hendarto M.Si	Pengabdian IbM	IbM Usaha Produktif Makanan Khas Mojokerto	2015
17	Ir. Arlin Besari Djauhari	Pengabdian IbM	IbM Usaha Makan-Minum Jajanan Anak-anak Sehat dan Bersih	2015
18	Dwirini Kartikasari Ssi,	Pengabdian IbM	IbM PCLRT untuk Budidaya Lele	2015
19	Dr. Liosten Rianna Roosida Uly Tampubolon M.M	Pengabdian Ipteks Bagi Kewirausahaan (IbK)	Ipteks Bagi Kewirausahaan di Universitas Dr. Soetomo Surabaya	2015

## **BAB V**

### **HASIL dan PEMBAHASAN**

#### **5.1. Potensi Dan Nilai Ekonomi Produk Tenant Ibk Unitomo 2015**

##### **5.1.1. Usaha Pouch HP, Tab, Gantungan Kunci, Kotak Tissue, Bros**

(Tenant : Indah Rohmatul/NIM 2012610015/FS/2012)

Indah Rohmatul mendirikan bisnis aksesoris dengan nama perusahaan CV.Beauty, Jl.Semolowaru 14/5F Surabaya, Telp (031)5999667. BBM 5412f3b. Instagram : cv\_beauty, Line: cv\_beauty, website : [www.cvbeauty.com](http://www.cvbeauty.com)

Indah Rohmatul tertarik mendirikan bisnis aksesoris, karena zaman sekarang banyak orang menggunakan gadget, sehingga bisnis Pouch HP, Tab, gantungan kunci, kotak tisu dan bros mempunyai prospek bisnis yang bagus. Karena aksesoris selalu eksis dan menjadi trend setter, model dan jenisnya beraneka ragam, sehingga menjadi banyak peminatnya. Selain hal tersebut, aksesoris juga memiliki nilai estetika.

1. Cocok untuk anak-anak dan remaja

Gantungan kunci sangat diminati oleh semua kalangan mulai anak-anak dan remaja. Jadi semakin luas target pasarnya maka semakin besar juga peluang transaksinya, sehingga memudahkan reseller untuk menawarkan produk.

2. Harganya relatif murah

Dengan kisaran harga jual Rp.5000-Rp.12000, semua orang bisa membeli gantungan kunci flannel, bahkan lebih dari satu. Apalagi produk gantungan kunci flannel ini sangat unik dan handmade. Keuntungan sebagai reseller juga lumayan berkisar 35-60%

3. Banyak jenis dan variasinya

Hanya dengan model paket bisnis Rp.200.000, dapat dimiliki 35 jenis gantungan kunci flannel, isinya gantungan kunci flannel Angry Bird, Shaun the Sheep, Elmo, Doraemon, Keropi, aneka satwa, bunga, mobil, lolipop, ikan, dan masih banyak lagi. Berat dan ukuran gantungan kunci flannel sekitar 5x6cm hingga 10x12cm dengan berat 5-10 gram. Jadi gampang untuk dikirim ke seluruh Indonesia melalui TIKI, JNE atau pos. Untuk 1 kg paket kiriman bisa berisi sekitar 5 jenis paket, tergantung dari berat masing-masing.

#### 4. Fungsional

Gantungan kunci yang paling laris, tetapi ada juga untuk bros jilbab atau magnet kulkas. Selain untuk gantungan kunci motor, mobil, kamar, lemari dapat juga digunakan sebagai gantungan tas dan hiasan lainnya. Bahkan jika ingin ditempel di kaca mobil, tinggal tambah gantungan kaca, maka sudah berubah fungsi menjadi gantungan kaca mobil flannel.

#### Deskripsi Bisnis

Berkreasi tidak hanya dapat dilakukan dengan bahan yang rumit dan sulit didapat. Tetapi hanya dengan bahan yang sederhana dapat dijadikan hasil kreasi yang memuaskan bahkan dapat mendatangkan keuntungan. Kreasi juga bisa datang dari sekedar hobi. Dari tangan-tangan kreatif, sebuah hobi bisa mendatangkan penghasilan dalam jumlah yang lumayan. Hal utama yang diperlukan dalam mengembangkan bisnis adalah komitmen. Aneka kreasi bisa dijadikan souvenir/cinderamata. Salah satu kreativitas yang bisa dijadikan souvenir adalah kain flannel. Kain flannel tidak hanya mengandalkan kreativitas tetapi juga harus dibarengi oleh ketrampilan menjahit.



**Gambar 5.1**  
**Usaha Pouch HP, Tab, Gantungan kunci, kotak tissue, bros**

#### 5.1.2 BAKMI GONDANG

(Tenant : Nindy Rizki KH W/2014330144/FE/2014)

Nindy Rizky Kharisma Wijayanti, kelahiran Lamongan, 16 Juni 1996 merintis usaha baru Bakmi Gondang di Sukolilo 03/04, Sukodadi, Lamongan tempat tinggal yang juga dijadikan tempat usaha.

Gondang adalah jenis keong yang dapat merusak tanaman padi. Dalam kenyataan Gondang bisa menghabiskan tanaman padi yang berumur 1-7 hari dalam 2 hari (Kamil, Petani Padi di Kec.Lamongan). Para petani bersusah payah untuk memberantas hama gondang. Selama ini gondang tidak dimanfaatkan dengan baik. Bahkan gondang dibuang begitu saja. Sebagai anak yang dibesarkan di lingkungan pertanian (pedesaan), timbul inisiatif untuk mengolah gondang sebagai makanan yang bergizi. Dengan demikian dapat membantu petani mengendalikan hama gondang. Usaha pengelolaan gondang ini dapat menyerap tenaga kerja yang tak terbatas jumlahnya dengan peluang pasar yang tak terbatas tempatnya, tergantung modal yang tersedia, karena setiap lahan pertanian di seluruh Kabupaten Lamongan didapati gondang yang berlimpah ruah, jika dibudidayakan juga mudah (hasil survey-Mei 2012), menurut petani, areal seluas 1000 m<sup>2</sup> lahan pertanian didapat 1-2 Kw (3 sak Urea) gondang yang harus dibersihkan sebelum ditanami padi (Rosyim, Petani Desa Wajik-Lamongan).



**Gambar 5.2**  
**Produk mie gondang**

### 5.1.3 SMOK TAS, DOM

(Tenant: FAKHRIYATUL IFFADAH/2014330124/FE/2014)

Fakhriyatul Iffadah, kelahiran Sidoarjo, 5 Juli 1995 merintis usaha baru smok tas, dompet, mukenah, dengan bentuk perusahaan CV.Muda Mudi Jaya, Desa Pangkemiri RI 01 RW 02 Sidoarjo. Email: [Fakhriyatuliffadah@yahoo.com](mailto:Fakhriyatuliffadah@yahoo.com). Telp 085731851510

Deskripsi Bisnis

Pemilihan business keterampilan smok untuk pembuatan tas, dompet dan mukenah ini adalah selain pembuatannya sederhana, simpel, bahan baku yang dibutuhkan juga tersedia sangat mudah untuk didapatkan dimana saja. Business pembuatan tas, dompet, mukenah dengan teknik smok dapat menjadi pemasukan bagi para pengrajin. Dan bisnis ini juga belum umum di kalangan masyarakat sehingga bisnis tersebut memiliki nilai yang unik dan ramah lingkungan. Dan semua orang bisa melakukan bisnis ini tetapi juga harus telaten.

#### Deskripsi Pasar

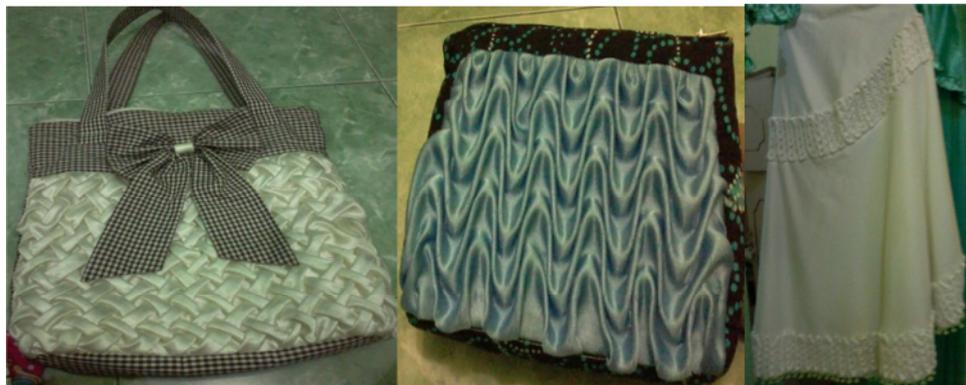
Target pasar smok memberikan prospek yang bagus dimana dapat memasarkan produk tas, dompet, mukenah ke beberapa tempat misalnya di toko-toko, koperasi-koperasi, juga dilakukan melalui jejaring sosial seperti facebook, instagram. Jual beli ini dilakukan secara online. Mahasiswa Unitomo juga merupakan pangsa pasar smok tas, dompet, dan mukenah

#### Nilai/manfaat Produk

Produk yang dihasilkan dari ketrampilan smok dengan bahan baku kain percah tersebut memiliki manfaat yang positif bagi konsumen dan bagi lingkungan. Manfaat bagi konsumen yakni produk tas, dompet, mukenah ini memiliki model yang setara dengan produk tersebut yang sedang trend saat ini. Dari segi model, smok ini memiliki banyak variasi model dan banyak pilihannya.

Manfaat bagi lingkungan yaitu bahan baku kain percah yang dapat mencemari lingkungan, kini menjadi produk tas, dompet, mukenah yang ramah lingkungan dan mengurangi pencemaran tanah dan udara.

Harganya berkisar Rp50.000-Rp300.000, tergantung barang dan model yang diinginkan.



Gambar 5.3

Produk smok tas, dompet dan mukenah

#### 5.1.4 MANDU TWIGIM WITH VEGETABLES

(Tenant: Aprilia Wulansari Cahyo/2014330053/FE/2014)

Aprilia Wulansari Cahyo berencana akan merintis usaha baru Mandu Twigim with Vegetables; Rencana lokasi atau tempat usaha di kecamatan Tenggilis Mejoyo. Alasan pemilihan lokasi ini karena potensi dari wilayah kecamatan Tenggilis Mejoyo sangat strategis karena berdekatan dengan sekolah-sekolah, dan juga kos-kosan di sekitarnya sehingga akan mudah dijangkau. Sedangkan tempat lain yang akan digunakan adalah di daerah Rungkut sekitar UPN. Tempat ini dipilih juga karena lokasi yang strategis. Mandu adalah salah satu masakan korea yang berasal dari Cina, tetapi cita rasanya telah disesuaikan dengan lidah bangsa Korea. Mandu bisa ditemui di setiap daerah di Korea dengan berbagai bentuk dan rasa. Dahulu Mandu disukai mulai dari rakyat jelata sampai kerajaan. Hingga saat ini terdapat puluhan jenis Mandu dan terus dikembangkan dengan berbagai macam variasi campuran makanan. Julukan Mandu disebut sesuai dengan bahan-bahan, bentuk dan cara masaknya.

Pada zaman dahulu Mandu yang dibuat dari tepung terigu biasanya dinikmati oleh bangsawan dan orang kaya saja karena tepung terigu sangat berharga pada masa itu. Pada zaman dahulu Mandu hanya dapat dinikmati pada musim panas saja. Di Indonesia sendiri kuliner Mandu belum terlalu dikenal di kalangan masyarakat. Sebenarnya Mandu ini hampir sama dengan pangsit goreng bedanya terletak pada bahan isiannya, saus, pembuatan, dan cara penyajiannya. Dari cita rasa, Mandu di Indonesia berbeda dengan Mandu di Korea. Mandu di Indonesia cita rasanya pun menyesuaikan lidah bangsa Indonesia. Kuliner Mandu yang ada di Indonesia jauh berbeda dengan kuliner Mandu yang ada di Korea. Potensi pasar yang dimiliki oleh usaha kuliner Mandu adalah siswa-siswi di sekolah, para mahasiswa maupun pekerja kantoran. Mandu dapat dijadikan sebagai pilihan camilan untuk bersantai yang menyehatkan bagi vegetarian dan non vegetarian, sehingga asupan vitamin dalam tubuh bisa terpenuhi. Mandu Twigim merupakan camilan yang memiliki peluang pasar yang menjanjikan karena belum populer di Indonesia

khususnya di Surabaya. Apabila hal ini digeluti secara serius dapat menimbulkan inovasi-inovasi baru yang sebelumnya belum dikembangkan di daerah lain. Selain itu Mandu Twigim juga merupakan salah satu camilan yang menyehatkan karena salah satu isian Mandu Twigim terdiri dari sayur-sayuran. Produk Mandu Twigim ini untuk tahap awal produksi masih dalam skala kecil terlebih dahulu, sambil melihat perkembangan dan respon dari masyarakat. Maka dari itu pada awal bulan dijual Rp.10.000 per porsi dengan isi 4 biji. Sasaran pemasaran Mandu Twigim with Vegetables ini adalah sekolah-sekolah, kampus, kantor, menerima pesanan, toko-toko camilan, kafe, dan pameran kuliner yang diadakan oleh Pemkot Surabaya. Usaha ini sudah mulai berjalan sejak awal Mei 2015 dengan skala kecil.



**Gambar 5.4**  
**Produk Mandu Twigim with Vegetables**

#### 5.1.5 BROWNIES VEGAN

(Talent: CITRA MARYANTI/2014320256/FE/2014)

Usaha brownies Vegan mulai dirintis oleh Citra Maryanti, bersama orang tua yang sudah lebih dulu memulai usaha. Brownies vegan adalah sebuah usaha yang menjual produk makanan yang menyehatkan yang bahan utamanya dari coklat atau sayur. Awalnya, usaha ini lahir karena terinspirasi dengan makanan-makanan yang sehat namun tak lagi diminati oleh masyarakat Indonesia. Sampai saat ini, sebagian besar mulai anak-anak, remaja, dan dewasa serta orang tua masih belum suka terhadap sayuran dikarenakan banyak alasan-alasan tertentu, contohnya faktor penyebab sayur kurang disukai yaitu di antaranya tata cara penyajian yang tidak bervariasi, rasa sayur tertentu yang kurang disukai, bentuk penyajian yang kurang menarik, rasa sayur yang berserat dan masih banyak lagi. Saat menganalisa

pasar ternyata banyak dari masyarakat yang menginginkan produk makanan dan minuman yang murah, praktis, enak dan sehat dengan berbagai kegunaan di dalamnya. Brownies vegan ini dibuat dalam kemasan yang berbeda yaitu yang biasanya brownies berbentuk persegi panjang atau persegi, kini dibuat menjadi bentuk seperti bintang, love, wajik, dan lain-lain. Sesuai dengan tagline perusahaan brownies vegan “Sehat tak harus MAHAL”, maka harga brownies vegan Rp 3.500 per potong. Namun pada saat promosi atau pembelian dalam jumlah besar, Brownies Vegan memberikan discount sehingga harga lebih murah. Brownies Vegan menjadi solusi tepat bagi masyarakat khususnya anak-anak kecil yang tidak menyukai makan sayur langsung, dengan makan Brownies Vegan maka konsumsi sayur dapat terpenuhi.



**Gambar 5.5**  
**Produk brownies Vegan**

#### 5.1.6 BROS KERANG LUNIK

(Tenant: DWI ISNA ROSADI/2014320233/FE/2014)

Salah satu komoditas laut yang mempunyai potensi bisnis tinggi adalah kerang. Selain kerang diambil dagingnya untuk dikonsumsi sehari-hari, kulit atau cangkang kerang ternyata juga dimanfaatkan oleh banyak orang sebagai bahan baku pembuatan aneka kerajinan tangan unik. Meskipun banyak masyarakat yang menganggap bahwa cangkang adalah limbah, namun bagi beberapa pengrajin menganggap cangkang kerang mempunyai potensi besar dan peluang bisnis menjanjikan. Dengan bekal kreativitas, para pengrajin menyulap kulit kerang atau cangkang kerang menjadi berbagai macam kerajinan tangan unik yang bernilai ekonomis seperti tempat tisu, bingkai foto, bros, dan lain sebagainya. Jenis kerajinan tangan unik dari cangkang kerang

laut, sekarang ini banyak dijumpai di pasaran, seperti yang sangat menarik berupa bros cangkang kerang. Umumnya bros cangkang kerang laut ini dipergunakan untuk mempercantik busana penunjang penampilan, khususnya bagi kaum wanita. Bros dari cangkang kerang yang cantik dan unik dapat membuat penampilan terlihat berbeda hanya dengan menyematkan sebutir bros saja di baju/jilbab. Oleh sebab itulah, bros cangkang kerang memiliki peluang bisnis sampingan yang bisa dipertimbangkan dengan memanfaatkan limbah kulit kerang atau cangkang kerang yang sudah tidak terpakai lagi menjadi kerajinan tangan unik yang layak jual bahkan dengan harga tinggi.



**Gambar 5.6**

**Produk bros kerang lunak**

#### 5.1.7 BAKPAO MILAR

(Tenant: DWI PALUPI/2014330125/FE/2014)

Dwi Palupi mulai merintis usaha baru Bakpao Milar bersama teman-teman kuliah di FE Unitomo yaitu Dewi Indriyani, Amalia WF, Reni Lidya, Reza Setia dan Yovi Rihanna. Modal awal diperoleh dari patungan dengan anggotanya. Usaha ini baru dimulai pada awal April 2015.

Sarapan merupakan rutinitas yang sering kali terlupakan dan terabaikan oleh sebagian besar masyarakat di tengah kesibukan pagi hari. Apalagi rutinitas yang dijalani oleh mahasiswa, khususnya di kalangan Unitomo sendiri, banyak sekali mahasiswa yang berasal dari luar Surabaya atau luar kota, sehingga mahasiswa memilih untuk kos. Jadwal kuliah yang tidak pasti kadang-kadang membuat mahasiswa untuk tidak sempat sarapan. Padahal sarapan sangat diperlukan untuk memberikan energi agar otak bekerja lebih optimal, dapat beraktivitas dengan baik, dan tidak cepat mengantuk. Menurut penelitian menunjukkan pelajar yang rutin sarapan pagi memiliki

daya ingat dan konsentrasi lebih baik dibandingkan yang berangkat dari rumah dengan perut kosong. Dengan bermodal nama Bakpao yang sudah terkenal di kalangan masyarakat, maka dirintis usaha bisnis bakpao dengan cita rasa yang berbeda dari sebelumnya. Bakpao mengandung energi sebesar 239 kkal, protein 12,2 gram, karbohidrat 41,6 gram, lemak 2,6 gram, kalsium 21 mg, fosfor 65 mg, dan zat besi 2,8 mg. Selain itu di dalam bakpao juga terkandung vitamin A sebanyak 92 IU, vitamin B 0,009 mg, dan vitamin C 0 mg. Hasil tersebut didapat dari penelitian terhadap 100 gr bakpao dengan jumlah yang dapat dimakan sebanyak 100%. Bakpao dijual selama ini hanya berisikan coklat, kacang hijau, strawberry ataupun daging ayam. Bakpao Milar ini disajikan dalam berbagai rasa mulai rasa keju, coklat, gula jawa, susu, abon, dan rasa pedas sesuai yang diinginkan. Selain itu juga sajian dengan isian buah meliputi buah salak dan nangka sehingga Bakpao Milar berbeda dengan bakpao-bakpao yang dijual pada umumnya. Bakpao Milar ini akan dijual di lingkungan kampus Unitomo. Mengingat harganya yang murah dan praktis untuk digunakan sebagai pengganti sarapan di kalangan remaja khususnya mahasiswa. Untuk harga Bakpao Milar ini juga tergolong harga yang murah dan bersahabat khususnya untuk kalangan mahasiswa, dengan harga Rp.7.000 per box.



**Gambar 5.7**  
**Produk Bakpao Milar**

#### 5.1.8 BAKSO IBLIS

(Tenant: Edy Sucipno/2013320170/FE/2013)

Edy Sucipno merintis usaha Bakso Iblis sejak Februari 2015, lokasi usaha di kantin kampus Unitomo.

Bakso adalah makanan kecil yang membuat orang cepat kenyang, dengan harga yang terjangkau oleh konsumen. Bisnis bakso akhir-akhir ini

berkembang dengan pesat. Bahkan bakso merupakan makanan favorit baik bagi anak-anak, orang dewasa maupun nenek-nenek, baik laki maupun perempuan. Berdasarkan penelitian dan survey, usaha bakso di Surabaya merupakan usaha yang mampu menyerap pembeli terbanyak. Edi Sucipno melihat keadaan ini, termotivasi bahwa usaha bakso adalah peluang usaha yang menjanjikan. Maka usaha bakso Iblis mulai dirintis bulan Februari 2015 bersama rekan mahasiswa dari Fakultas Komunikasi, Moch.Taufik. Awal usaha dilakukan di sekitar kampus Unitomo. Usaha berkembang dengan baik. Rencana ke depan Edy Sucipno akan membuat usaha kafe di lahan Kopma Unitomo. Harga per porsi bakso adalah Rp.8.000 dan lontong Rp.2.000. Dengan cita rasa khas, bakso Iblis digemari oleh mahasiswa Unitomo maupun mahasiswa Untag dan mahasiswa Perbanas yang kebetulan kampusnya ada di sebelah Unitomo dan di depan Unitomo; juga bakso Iblis digemari oleh dosen dan karyawan Unitomo. Dengan banyaknya penggemar bakso, Edy Sucipno bersama Moch.Taufik akan memproduksi Bakso Iblis dalam kemasan plastik berisi 25 dan 50 bakso per bungkus, yang akan dijual di kantor-kantor, tukang bakso dan supermarket. Omzet Bakso Iblis dalam 1 hari bisa mencapai Rp.1.500.000 (150 porsi)



**Gambar 5.8**  
**Produk Bakso Iblish**

#### 5.1.9 MELIA PROPOLIS

(Talent: DODY ALFIAN/ FE/2013)

Dody Alfian mulai merintis usaha Melia sejak 2014 setelah menjadi talent IbK Unitomo, Dody Alfian termotivasi untuk menjadi entrepreneur sukses. Ilmu yang didapat waktu workshop kewirausahaan dan bimbingan

pendampingan oleh ketua tim IbK Unitomo, Dody Alfian berkembang dengan pesat memperluas jaringannya. Sekarang Dody telah memiliki kurang lebih 500 jaringan dan sukses untuk karir di Melia sebagai Topleader dengan penghasilan Rp20.000.000/bulan. Sebelum bisnis Melia, Dody pernah menjadi looper koran. Lalu bekerja di salon kecantikan. Namun tidak lama dan Dody beralih usaha ke Melia. Berkat bisnis Melia, Dody Alfian telah membeli sebuah mobil Mitsubishi-Mirage



**Gambar 5.9**  
**Produk Bakso Melia Propolis dan Biyang**

#### 5.1.10 TOKO BESI “ORNAMEN” PAGAR, BESI LONJORAN

(Talent: ARYA SATRIA WIJAYA/2011320102/FE/ 2011)

Arya Satria Wijaya merintis usaha sejak tahun 2013 dengan menjual besi Ornamen Pagar, dengan modal sebesar Rp.25.000.000 yang diperoleh dari Hibah Wirausaha Pemula Kementerian Koperasi dan UKM RI.

Pembangunan perumahan setiap tahun meningkat; Kebutuhan besi lonjoran besi ornamen pagar tentunya juga meningkat. Peluang bisnis ini ditanggap oleh Arya Satria Wijaya bersama teman kuliah seangkatan, Febriana Kusuma Wardhani. Dengan bimbingan dan pendampingan dari tim IbK, Arya Satria Wijaya mengambil keputusan untuk mengembangkan toko besi yang menjual besi lonjoran untuk pagar rumah. Arya Satria Wijaya dan Febriana Kusuma Wardhani mendapatkan mitra beberapa tukang pagar dan pemborong perumahan. Dalam waktu yang singkat toko besi “Ornamen Pagar” berkembang pesat. Omzet per bulan minimal Rp 150.000.000. Rencana ke

depan, Arya Satria Wijaya akan menambah usaha menjual gypsum plafon gedung dan rumah



**Gambar 5.10**  
**Produk Besi Ornamen Pagar**

#### 5.1.11 JILBAB KREASI MODERN, JASUKE

(Tenant: Dewi Sanduan/Alumni FE/2014)

Dewi Sanduan, kelahiran Ambon, 3 Agustus 1991 memulai usaha tahun 2014 yaitu Jilbab Variasi Modern dengan modal dari hibah wirausaha pemula Kementerian Koperasi dan UKM RI sebesar Rp.7.500.000.

Wanita-wanita Indonesia akhir-akhir ini banyak yang berhijab. Bahkan hijab menjadi trend mode masa kini. Sehingga pada tahun 2014 Dewi Sanduan melihat usaha jilbab kreasi modern merupakan peluang bisnis yang menguntungkan. Awal mula usaha jilbab kreasi modern dijual berdasarkan pesanan dari rekan-rekan mahasiswa di Unitomo. Mahasiswa dapat memesan sesuai dengan motif pesanan. Berawal dari sebuah hobi dan bakat, Dewi Sanduan menciptakan model-model jilbab kreasi modern dan akhirnya dijual melalui media online.

Dewi Sanduan juga seorang wanita yang hobi dan bakat memasak. Dewi Sanduan gemar sekali makan jagung dan keju. Dengan kepandaian memasak, Dewi Sanduan berusaha memaksimalkan ide kreatifnya untuk menciptakan masakan dari bahan dasar jagung, susu, keju, jadilah sebuah produk Jasuke. Jasuke buatan Dewi Sanduan berbeda dengan Jasuke yang pada umumnya dijual di pasaran. Dewi Sanduan mencoba untuk berkreasi mencampurkan bahan strawberry dan barbeque, yang saat ini menjadi trend makanan kesukaan anak muda dan orang tua bahkan anak-anak. Coklat yang digunakan juga berbeda dengan jasuke pada umumnya. Dewi Sanduan

menggunakan coklat batangan yang cita rasanya lebih enak dan harga lebih murah. Maka pada bulan Maret 2015, berdiri usaha baru Jasuke rasa strawberry dan barbeque. Harga jilbab kreasi modern berkisar antara Rp.50.000- Rp 250.000/porong dan harga jasuke antara Rp 3.000-Rp 5.000/biji. Penghasilan bersih dari Jasuke per bulan lebih kurang Rp.3.500.000 dan dari jilbab kreasi modern Rp 3.000.000/bulan. Saat ini Dewi Sanduan melihat ada peluang bisnis yang menjanjikan, yaitu menjual parfum KW 1 dari merk-merk terkenal seperti Bulgary.



**Gambar 5.11**  
**Produk Parfum dan Jasuke**

#### 5.1.12 CUCI MOTOR GOYANG SALJU

(Tenant: ACHMAD FADIL AMIRUDDIN/2013320135/FE/2013)

Achmad Fadil Amiruddin kelahiran Sampang, 26 Desember 1993 merintis usaha cuci motor pada tahun 2012, tetapi pada tahun 2013 ditutup, sehubungan Achmad masuk kuliah di FE Unitomo dan tempat usaha di Sampang



**Gambar 5.12**  
**Cuci Motor Goyang Salju**

### 5.1.13 BUDIDAYA CACING SUTERA

( Tenant : DANA DWI LAKSONO/2013330109/FE/2013)

Tenant Dana Dwi Laksono merintis usaha budidaya cacing sutera diawali dari sebuah hobi berternak.

Cacing sutra merupakan komoditas pakan ikan yang selama ini banyak digunakan untuk kegiatan pembenihan ikan budidaya. Ukuran tubuhnya sangat ramping dan halus dengan panjang 1-3cm sedangkan warna tubuhnya yang dominan kemerah – merahan. Cacing sutra merupakan jenis makanan alami yang bergizi, sehingga berperan penting bagi pembenihan budidaya ikan.

Cacing sutra belum banyak di budidayakan sehingga kompetiternya pun tidak banyak padahal kebutuhan saat banyak untuk menunjang pembenihan ikan budidaya. Cacing ini memiliki proses perkembangbiakan relatif singkat yakni selama 2 minggu. Hal ini dimungkinkan karena cacing sutra berkelamin ganda (hermaphrodite) sehingga perkawinannya pun terjadi dengan sendirinya tanpa campur tangan manusia. Produksi cacing sutra pun tidak menggunakan teknik yang susah namun dapat dipanen dalam waktu singkat.

Saat ini harga cacing sutra di setiap daerah bervariasi penyebabnya yakni hasil produksi cacing ini pun tidak menentu. Sebagai contoh, harga cacing sutra di Jakarta mencapai Rp. 15.000 – Rp. 20.000/liter. Sementara itu, di padang harganya Rp. 7.000/liter. Sedangkan di Surabaya sendiri berdasarkan informasi pasar harga cacing sutra Rp. 8.000/liter.

Budidaya cacing sutra memerlukan lahan sebagai tempat produksi, maka penyiapan lahan sebagai tahapan penting dalam memulai bisnis ini. Sebagai langkah awal, kami telah menyiapkan lahan kosong yang sedianya akan di bangun sebuah kolam berukuran 2m x 3m x 0.5m.



**Gambar 5.13**  
**Produk Budidaya Cacing Sutera**

#### 5.1.14 ES TRETAN DIBIK

( Tenant : MOH. TAUFIK/2014700170/FIKOM/2014)

Penggunaan kelapa muda, rumput laut sabagai bahan dasar Es Tretan Dibik memiliki prospek yang menjanjikan karena banyak faktor yang mendukung antara lain:

- Banyak bermunculan Nelayan baru , khususnya rumput laut dan agar-agar dan pasar penjualan rumput laut masih belum optimal.
- Banyak petani kelapa dan nelayan baru, memunculkan produk dengan bahan baku rumput laut dan kelapa tentunya akan meningkatkan kesejahteraan petani kelapa dan nelayan.
- Minuman merupakan kebutuhan pokok yang paling mendasar, karenanya inovasi produk baru akan menambah ketertarikan masyarakat.

Berdasarkan observasi, disekitar Kampus UNITOMO belum banyak usaha yang menjual produk sejenis, bahkan belum ada yang menjual varian dan inovasi Es yang sama. Dengan demikian, saingan atas usaha ini tidak terlalu berat.

Adapun strategi pemasaran dilakukan dengan cara yaitu:

- Pembuatan kios Es Tretan Dibik
- Kerjasama dengan kantin sekolah, kantin kampus, reseller, mini market, warung, dan sistem pesan antar.
- Khusus untuk layanan pesan antar, hanya dilakukan untuk pembeli secara paket minimum pesanan senilai 10 gelas.
- Untuk layanan pesan antar, selain disediakan nomor *hotline*, juga bisa dilakukan via email, facebook, dan twitter.

- o Untuk promosi akan dilakukan melalui blog Es Tretan Dibik dan jaringan sosial media (facebook, twitter, dll). Sehingga untuk promosi tidak memerlukan biaya.



**Gambar 5.14**  
**Produk Es Tretan Dibik**

#### 5.1.15 KAPSUL UTJENG

(Tenant : SUECYATI DYAH AYUNING P/2013330017/FE/2013)

Kapsul UTJENG merupakan inovasi baru pemanfaatan semut Jepang sebagai alternative pengobatan herbal segala penyakit. Semut Jepang dapat mengatasi berbagai penyakit diantaranya adalah untuk menstabilkan gula darah bagi penderita diabetes, pengobatan asam urat, menstabilkan kolesterol, pengobatan penyakit jantung, dan meningkatkan stamina tubuh. Dalam satu kapsul ukuran 250 mg berisi 2 ekor semut Jepang yang telah dijadikan serbuk. Hal ini dimaksudkan agar masyarakat dapat lebih mudah mengonsumsinya. Pada umumnya masyarakat mengonsumsi langsung semut Jepang dalam keadaan hidup untuk pengobatannya, ada juga yang mengonsumsinya dengan cara memasukkan 2-3 ekor semut Jepang ke dalam segelas air panas, kemudian setelah dingin airnya diminum. Hal ini dirasa kurang efektif karena bias jadi seseorang dapat merasa jijik dengan morfologi semut Jepang yang teksturnya keras, berwarna hitam, dan tampak mengerikan. Bahan baku semut Jepang diperoleh melalui budidaya sendiri menggunakan media toples, sehingga dapat menghemat *cost product*. Sifat semut Jepang yang mudah berkembang biak sangat menguntungkan bagi usaha ini sebab tidak membutuhkan waktu lama untuk panen dalam membudidayakan hewan ini.

Kapsul UTJENG dibuat dengan bahan 100% semut Jepang sehingga tidak akan mengurangi khasiat dari semut Jepang itu sendiri. Selain itu kapsul tidak diisi dengan semut Jepang hidup (seperti kapsul-kapsul pada umumnya), melainkan diisi dengan

serbuk semut Jepang. Hal ini dilakukan untuk menghindari kesan menjijikkan oleh konsumen dan agar produk Kapsul UTJENG tersebut tampil lebih elegan.

Tidak bisa dipungkiri, harga merupakan hal utama yang menjadi pertimbangan konsumen dalam menentukan keputusan pembelian. Oleh karena itu, harga yang terjangkau oleh konsumen akan menjadi daya tarik tersendiri terhadap produk ini. Kapsul UTJENG akan dijual dengan harga Rp 8.000,- per kemasan dengan isi 2 kapsul.

Lokasi usaha budidaya semut Jepang serta produksi Kapsul UTJENG terletak di Jl. Nginden Gang. V No. IV Surabaya. Hal ini dinilai cukup strategis karena terletak di tengah kota Surabaya dan dekat dengan akses terminal maupun pusat pertokoan. Budidaya semut Jepang dilakukan dengan menggunakan media toples sehingga tidak terlalu memakan banyak tempat. Sementara itu hasil akhir produk Kapsul UTJENG dapat dijual di apotek-apotek daerah sekitar Nginden maupun penjualan langsung untuk wilayah Surabaya dan sekitarnya baik secara offline maupun online.

Kegiatan promosi dapat dilakukan melalui:

- a. Menggunakan teknik *word of mouth* (mulut ke mulut), pemberitahuan dari teman ke teman yang lain mengenai usaha yang dijalankannya, serta meminta referensi dari pelanggan.
- b. Menggunakan spanduk yang dipasang didepan tempat lokasi usaha.
- c. Membuat brosur dan katalog yang berisi produk, didesain dengan menarik dan enak dipandang.
- d. SMS (*Short Message Service*) dari Handphone. Mengirim SMS kepada teman, saudara, atau kerabat dekat.
- e. Menggunakan media online (internet), seperti facebook, web-blog, twitter, dll.
- f. Melalui pameran di berbagai *event*. Hal ini sangat diperlukan mengingat produk ini sangat istimewa sebagai diversifikasi produk pengobatan herbal lokal dan perlu diperkenalkan kepada masyarakat secara terus-menerus.
- g. Melayani jasa pesan-antar baik melalui telepon maupun internet.



**Gambar 5.15**  
**Produk Kapsul Utjeng (semut jepang)**

### 5.1.16 SERBA KENTANG

(Tenant : Ahmad Kholiq/2014320328/FE/2014)

Serba kentang adalah sebuah badan usaha yang berbasis pangan, yang di bentuk atas dasar kepedulian kepada masyarakat Indonesia, khususnya kaum muda. Bahwasanya nasi adalah makanan pokok yang sudah mendarah daging di Indonesia, perlu diketahui bahwa nasi adalah salah satu makanan yang berkarbohidrat tinggi. Dan dampak dari asupan karbohidrat yang berlebihan bisa menyebabkan penyakit jantung.

Produksi akan di lakukan di kos salah satu dari anggota tim, yaitu terletak di Jl. Manyarrejo no. 38 Surabaya. Sedangkan untuk lokasi penjualan mendekati pada target pasar yaitu anak muda atau mahasiswa. Lokasi yang dipilih adalah kampus Universitas Dr.Soetomo, tepatnya di halaman UKM KOPMA ( Koperasi Mahasiswa ) Universitas Dr.Soetomo. Lokasi ini dinilai potensial karena berada dalam ruang lingkup kampus yang mana target utama adalah anak muda dan mahasiswa. Kalangan ini termasuk ramai karena KOPMA menyediakan WI-FI untuk para pelanggannya.

Desain outlet akan dibuat semenarik mungkin dan praktis, baik bagi pembeli maupun bagi penjual. Desain outlet merujuk rombongan, dan menggunakan roda mengantisipasi jika suatu saat butuh untuk di pindah. Rombongan berukuran standard 175 cm x 70 cm x 170 cm. adapun produk serba kentang antara lain dapat dilihat di bawah ini:



**Gambar 5.16**

**Produk Kelir (Kentang Ulir), Keris (Kentang Krispi), Kutangkebakar (Kue Kentang Keju**

Adapun harganya dapat dilihat di bawah ini :

No	Namaproduk	HPP	Hargajual	Keterangan
1	Kelir (kentang ulir)	Rp. 2.000	Rp. 7.000	1 pcs
2	Keris (kentang crispy)	Rp. 3.500	Rp. 8.000	1 porsi
3	Kerik (keripik kentang)	Rp. 2.500	Rp. 7.000	70 gr
4	Kutangebakar (kue kentang keju bakar)	Rp. 2.000	Rp. 7.000	1 pcs
5	Sagok (sambal goreng kentang)	Rp. 4.000	Rp. 7.000	1 porsi
6	Oke (omlet kentang)	Rp. 2.000	Rp. 6.500	1 pcs

#### 5.1.17 USAHA TELUR AYAM

(Tenant : HEFNIYANTO/2013720021/FIKOM/2013)

Telur yang dijual adalah telur dari ayam ras petelor yang memiliki bibit unggul serta dengan makanan ayam yang bervitamin dan penuh protein ayam, sehingga dapat menjaga kesehatan ayam dan menghasilkan telur dengan proses secara alami serta memiliki kualitas telur yang tinggi, dengan kandungan protein yang tinggi disamping itu, telur mengandung kandungan energi yang sangat dibutuhkan oleh tubuh, nilai ekonomis yang tinggi, dapat dikonsumsi konsumen dalam berbagai bentuk, memiliki daya tahan lama dan dapat dengan mudah dalam mendistribusikannya.

#### 5.1.18 PENGEMUKAN DOMBA

(Tenant : KHORIYADI/2014320036/FE/2014)

Meningkatnya kebutuhan daging secara nasional dan semakin tingginya permintaan daging untuk memenuhi kebutuhan warung sate disekitar lokasi usaha menjadi peluang yang baik untuk menjalani usaha peternakan penggemukan domba. Kebutuhan daging nasional pada tahun 2013 mencapai 500.000 ton sementara stok nasional hanya 420.000 ton yang disuplai dari peternak lokal. Artinya masih ada

selisih yaitu 80.000 ton yang harus dipenuhi dan hingga saat ini masih bergantung pada impor. Oleh karena itu, diharapkan daging domba menjadi alternative untuk memenuhi kebutuhan daging nasional.

Kabupaten Sumenep merupakan daerah yang penduduknya gemar makan sate. Dengan situasi tersebut, maka merintis usaha peternakan domba mempunyai prospektus bisnis yang baik. Penggemukan domba ini akan dikelola secara professional seperti menggunakan Pola makan kosentrat dan pakan hijau yang berbeda dengan masyarakat sekitar yang masih dikelola secara tradisional. Langkah tersebut ditempuh agar memenuhi target sesuai yang direncanakan sebelumnya. Perbedaan tersebut terletak pada pemeliharaan dan pemberian pakan, dimana domba dipelihara dan diberi makan secara intensif sesuai dengan petunjuk peternakan domba yang professional. Awalnya pengemukan domba ini hanya 10 ekor saja. Namun tidak menutup kemungkinan nantinya akan dikembangkan lagi kuantitasnya. Berat awal domba rata-rata adalah 17 kg/ekor dan akan dipelihara selama 90 hari (1 periode) hingga berat akhir pemeliharaan rata-rata domba mencapai 30 kg/ekor. Untuk mendapatkan hasil maksimal membutuhkan biaya pemeliharaan Rp. 10.200.000 biaya tersebut termasuk pengadaan bibit dan pakan selama 3 bulan. Perhitungan ini diluar biaya pembuatan kandang dan lainnya. Tempat usaha direncanakan di Dusun Ageng Desa Pinggir Papas, Kecamatan Kalianget, Kabupaten Sumenep, lokasi ini dipilih karena lebih dekat dengan tersedianya pakan berupa hijauan sehingga dalam pemenuhan makanan lebih mudah. Selain itu tempat tersebut juga berdekatan dengan pasar tradisional, sehingga penjualannya diharapkan lebih mudah dan cepat.

Adapun strategi pemasaran yang akan diterapkan:

- Bermitra dengan pedagang kambing
- Bermitra dengan pengelola warung sate disekitar Kecamatan Kalianget
- Promosi kepada pedagang daging khususnya di wilayah Pasar Sumenep
- Daging domba diolah menjadi berbagai macam produk makanan seperti abon dan bakso.
- Pesan antar untuk pembelian minimal untuk pembelian 3 ekor.
- Promosi akan dilakukan melalui rumah ke rumah dan jaringan social media (facebook, twitter, dll).
- Komitmen pelayanan adalah; harga bersaing, produk berkualitas, dan layanan yang cepat .



**Gambar 5.18**  
**Produk Penggemukan Domba**

### 5.1.19 SABLON, KAFE, TERNAK AYAM, PERKEBUNAN SENGON

(Tenant : ZAINAL ARIFIN/2013320152/FE/2013)

- Merintis kedai
  - ✓ Kfe-K [KOMISI FEMBUDIDAYAAN KONG-TONGKRONGAN]

Lokasi di jantung kota bangkalan, samping kanan terminal bangkalan, berdempetan dengan perum grya atau perum terluas, samping kiri terdapat kampus ngudia husada dan sma 3 bkl, dan di depan kampus stikip dan kos2an mahasiswa yang berjejer.



- Mc-k
 

Di pumpungan 4 kita berempat\* Zainal arifin, sofyan, masrawi dan abede karim\*.  
mc-k adalah kombinsi dari Mc.d dan Circle-k, terdapat menu jasuke [jagung susu keju], soto komaran, gado-gado penasaran, apen cake dll.
- BERAWAL DARI MEMBUATKAN SERAGAM ORGANISASI SENDIRI
  - ✓ BERPARTNER DENGAN OWNER KONVEKSI YG BERHENTI DI SEMESTER 5 ITS
  - ✓ TERTANTANG MEMBUKA KONVEKSI 2014 mei
  - ✓ MEMBELI SABLON DTG SATU PAKET



- Minuman di kantin kampus  
Cappuccinou cincau dan bukan waralaba tapi brand yang sengaja dibuat sendiri.  
Cincau original atau cincau hijau yg menyehatkan dan tidak akan di temui di waralaba capuccino se-surabaya.



- BETERNAK AYAM PEDAGING  
MODAL 3JT dapat = 102 bibit ayam usia 2 hari, por ayam 7 sak, vaksin dan alat2 lainnya.  
40 hari panen dan langsung bep.



- Bisnis insidental
  - ✓ Menjual jagung protokol kualitas nomor satu



- ✓ Pemburu pohon sengon laut

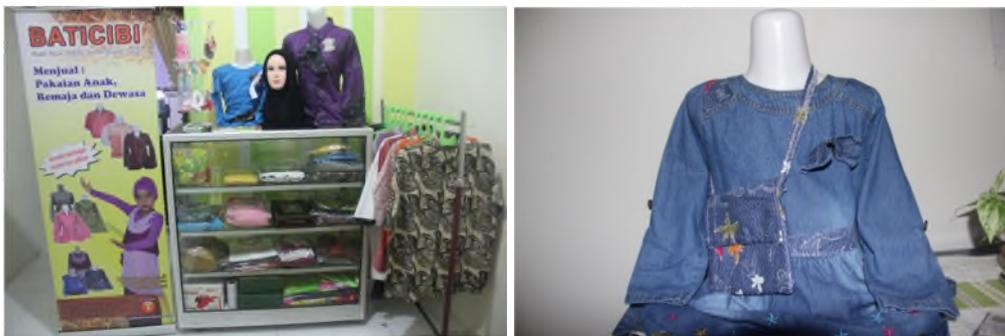


**Gambar 5.19**  
**Perkembangan Usaha Tenant Zainal yang Sukses dalam Diversifikasi Produk**

### 5.1.20 BUTIK BATICIBI

(tenant : SUGIONO/2011320003/FE/2013)

Berdagang batik sejak 2014 modal dari dana hibah PKM-K, berkembang dengan pesat, sekarang membuka usaha catering. Pada tahun 2015, Sugiono mendapatkan dana hibah PKM-M dengan program BANK SAMPAH. Dari hibah PKM-M ini Sugiono membuka usaha pengepul barang rongsokan.



**Gambar 5.20**  
**Produk Baticibi**

## 5.2. Pelaksanaan Pelatihan

Pelaksanaan pelatihan program IPTEKS bagi Kewirausahaan UNITOMO (IbK Unitomo) dilakukan dalam 2 tahap:

1. Workshop kewirausahaan, dilaksanakan sebelum proses recruitmen calon talent
2. Pelatihan kewirausahaan, dilaksanakan setelah terpilih talent yang akan dilatih menjadi wirausahawan muda

### 5.2.1. Workshop Kewirausahaan

Workshop kewirausahaan ini dimaksudkan untuk mengundang seluruh mahasiswa Unitomo yang berminat berwirausaha atau minimal untuk merubah mindset mahasiswa dari mindset lulus sarjana mencari kerja menjadi lulus sarjana membuka lapangan kerja. Workshop kewirausahaan ini dilaksanakan tanggal 27 April 2015 di aula K.H.Moch Saleh Unitomo, dihadiri oleh mahasiswa Unitomo dan alumni Unitomo.

Materi workshop kewirausahaan antara lain yaitu:

1. MENJADI ENTREPRENEUR, SIAPA TAKUT?  
(Dr.Liosten R.R.Ully Tampubolon,MM)
2. MENJADI PENGUSAHA TANPA MODAL  
(Dr.Wiwiek Harwiki,SE.MM)
3. MEMBANGUN JIWA WIRAUSAHA  
(Dr. Rina Sulistiani,SE. MM)

Sebagaimana sudah di sebutkan pada bab III, materi workshop ini terlampir.

Para peserta workshop sangat aktif dalam forum tanya jawab.



**Gambar 5.21**  
**Workshop Menggali Ide Wirausaha**

### 5.2.2. PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN

Pelatihan kewirausahaan IbK Unitomo sudah dilaksanakan dalam 3 kali pelatihan yaitu:

- Tahap I : Pelatihan Dasar-Dasar Kewirausahaan  
Pelatihan Manajemen Pengelolaan Usaha
- Tahap II : Pelatihan Manajemen Resiko

## Pelatihan Perencanaan Usaha

- Tahap III : Pelatihan Manajemen Pemasaran  
Pelatihan Manajemen Produksi

Pelatihan I dilaksanakan pada tanggal 7 Mei 2015. Adapun materi dan narasumber adalah sebagai berikut: (makalah pelatihan terlampir)

Dasar-Dasar Kewirausahaan : Dr.Wiwiek Harwiki,SE.MM

Pengelolaan Usaha : Dr.Liosten R.R.Ully Tampubolon,MM

Pelatihan II dilaksanakan tanggal 11 Mei 2015, materi dan narasumber adalah sebagai berikut: (makalah pelatihan terlampir)

Pengelolaan Usaha : Dr.Liosten R.R.Ully Tampubolon,MM

Manajemen Resiko : Dr.Bachrul Amiq,SH,MH

PELATIHAN III dilaksanakan pada tanggal 18 Mei 2015. Materi dan narasumber adalah sebagai berikut: (makalah pelatihan terlampir)

MANAJEMEN PEMASARAN : Edy Yusef,SH

MANAJEMEN PRODUKSI : Dr.Wiwiek Harwiki,SE.MM

MANAJEMEN KEUANGAN : Dr.Liosten R.R.Ully Tampubolon,MM



**Gambar 5.22**  
**Pelatihan Kewirausahaan**

Target dari semua pelatihan ini diharapkan mahasiswa dapat mengambil keputusan untuk memulai merintis usaha baru, dan bagi talent yang sudah merintis usaha dapat

memperbaiki manajemen usahanya, agar usaha yang dilakukan dapat berkembang dengan baik. Hasil pelatihan ini dapat dilihat bahwa mahasiswa talent berani memulai usaha.

Agar para talent lebih termotivasi, program IbK Unitomo mengadakan acara sarasehan dalam bentuk SUCCESS STORY. Kegiatan success story bertujuan memberikan motivasi kepada para tenant dalam berwirausaha dengan menampilkan para pengusaha sukses, wirausaha muda sukses, maupun pengalaman dari tenant yang sukses merintis usaha. Inspirasi dan ide-ide banyak terilhami dari kegiatan sarasehan Success Story. Sarasehan success story diberikan oleh Dr. Liosten R.R.Ully Tampubolon,MM selaku komisaris PT. Bhakti Karya Kurnia dan PT. Esa Karya Anugerah yang bergerak di bidang kontraktor, pengadaan barang, outsourcing dan agrobisnis; sekaligus sebagai Ketua Tim Program Ipteks bagi Kewirausahaan Unitomo, Bapak Edy Yoseph,SH selaku komisaris PT. Bhaladika Tangguh yang bergerak di bidang industri Bakso Kepala Sapi, Kafe Ranu Kumbolo dan outsourcing SPBU, dan Sdr.Dody Alfian dari peserta tenant IbK Unitomo.

Inspiring Success Story dari Ibu Dr.Liosten R.R.Ully Tampubolon,MM

- Tidak punya latar belakang pengusaha
- Seorang dosen
- Tidak punya modal usaha
- Tidak gampang menyerah
- Ulet, kreatif, inovatif
- Berani menanggung resiko

Inspiring Success Story dari Bapak Edy Yoseph,SH

- Mantan buruh pabrik
- Tidak punya tempat tinggal tetap
- Mantan “preman”
- Tidak punya modal usaha
- Kerja keras
- Suka tantangan
- Kreatif

Inspiring Success Story dari Tenant Dody Alfian

- Perantauan dari Makasar
- Pernah jadi looper koran
- Pernah kerja di salon
- Tukang cuci piring
- Semangat juang tinggi
- Pandai melihat peluang bisnis
- Berani
- Selalu ingin mencoba hal baru



**Gambar 5.23**  
**Success story**

### 5.3. KUNJUNGAN KE PERUSAHAAN

Setelah tenant mendapatkan pelatihan kewirausahaan, tenant program IbK Unitomo melakukan kunjungan ke perusahaan dengan skedule waktu diantara tanggal 22 Mei 2015 – 5 Juni 2015. untuk menambah pengetahuan praktis kewirausahaan, membuka inspirasi bisnis, tercipta peluang bisnis, semangat dan percaya diri untuk menjadi wirausaha. Perusahaan yang dipilih untuk kunjungan tenant adalah perusahaan UKM kecil dan menengah agar tenant bisa belajar lebih mudah dan lebih menginspirasi. Pemilihan tempat perusahaan yang dikunjungi mempertimbangkan jenis usaha tenant yang sedang merintis usaha baru . Sampai saat ini baru dilakukan 4 kunjungan ke perusahaan yaitu:

1. Perusahaan Roti Athree (22 Mei 2015)

Memproduksi beraneka macam roti bahan baku tepung; bercita rasa enak dengan segmentasi pasar konsumen kelas menengah ke atas. Alasan pemilihan segmentasi ini karena persaingan tidak banyak. Perusahaan roti Athree berlokasi di jalan KH.Wahab Hasbulloh no 232 Jombang. Ilmu yang didapat tenant dari kunjungan ke perusahaan roti Athree antara lain yaitu: pemilik perusahaan Ibu Muasamah pernah sukses dalam bisnis penggilingan padi dan pembuatan keramik. Namun akhirnya bangkrut, sempat vakum karena tidak punya modal. Akhirnya berusaha bangkit kembali, memulai usaha roti berdasarkan pesanan dari teman-teman kuliah puterinya, berkembang ke pesanan acara-acara di Fakultas dan Universitas, berlanjut ke kantor-kantor dan akhirnya berkembang menjadi perusahaan roti, yang mempunyai 2 outlet toko roti di Jombang. Omzet penjualan per bulan Rp.250.000.000. Kesimpulan ilmu yang didapat tenant adalah bagaimana seorang pengusaha yang bangkrut bisa kembali merintis usaha dan sukses, berkat keuletan dan kegigihan serta tidak pernah menyerah untuk berwirausaha.



**Gambar 5.24**  
**Kunjungan ke perusahaan roti Artree**

## 2. Usaha Ternak Domba “Jaya” (22 Mei 2015)

Peternakan domba, kambing dan sapi perah beralamat di Dusun Petengan, Desa Tambak RT 001/RW 007, Jombang Ilmu yang didapat tenant dalam kunjungan ini adalah cara membuat pakan ternak domba dan kambing dari bonggol jagung, kulit kopi, rumput gajah, sebagai campuran untuk membuat konsentrat. Pemilik ternak adalah Bapak Gatot,SE.



**Gambar 5.25**  
**Kunjungan ke pakan ternak domba**

3. Kafe Ranu Kumbolo (23 Mei 2015)

Adalah kafe anak muda yang terletak di pinggir jalan raya Mojokerto Pacet. Lokasi yang sangat strategis menuju ke tempat wisata air panas Pacet. Pemilik kafe ini adalah Bapak Bagio, dkk adalah sarjana-sarjana dari perguruan tinggi di Surabaya, sewaktu kuliah menjadi anggota UKM Pecinta Alam sehingga kafe Ranu Kumbolo menjadi tempat transit bagi mahasiswa-mahasiswa pecinta alam yang mau mendaki. Ilmu yang didapat tenant dari kunjungan ini adalah hobby dapat membuka peluang bisnis.



**Gambar 5.26**  
**Kunjungan ke kafe Ranu Kumbolo**

4. Perusahaan Bakso Kepala Sapi (25 Mei 2015)

Pemiliknya bernama Bapak Edy Yosef,SH juga pemilik outsourcing pom bensin di 22 lokasi pom bensin di Jawa Timur dan Bali.

Ilmu yang didapat dalam kunjungan ini adalah seorang mantan buruh pabrik dan preman dapat menjadi seorang pengusaha sukses berkat tekad dan semangat juang yang tinggi untuk meninggalkan kemiskinan.



**Gambar 5.27**  
**Kunjungan ke perusahaan bakso**

5.4

Untuk menambah ketrampilan tenant untuk berwirausaha, tenant perlu diberikan praktek kewirausahaan. Mengingat terbatasnya waktu dan dana, maka praktek kewirausahaan dilakukan secara bertahap dengan skedule waktu diantara tanggal 22 Mei 2015 – 5 Juni 2015. Dengan pertimbangan skala usaha tenant, maka praktek dilakukan di tempat perusahaan yang dikunjungi sebelumnya karena perusahaan-perusahaan tersebut merupakan mitra dari program IPTEKS bagi Kewirausahaan Unitomo yang sudah terjalin baik selama 2 tahun terakhir. Pelatihan pembuatan produk untuk para tenant IbK Unitomo dilakukan dengan cara:

1. Tenant yang merintis usaha roti Brownies Vegan diikutkan praktek kewirausahaan ke perusahaan roti Athree yang memberikan pelatihan praktis untuk pembuatan produk Brownies yang sudah dimodifikasi dari bahan sayuran. Tenant yang dikirim untuk praktek pembuatan roti di perusahaan roti Athree adalah Imroatus, Citra Mariyati, Aprilia, Dwi Palupi. (foto dokumentasi dapat dilihat di Bab III)
2. Tenant yang merintis usaha bakso Iblis diikutkan praktek kewirausahaan ke perusahaan Bakso Kepala Sapi. Praktek pembuatan bakso diikuti oleh tenant Edi Sucipto, M.Taufik, Nindy. (foto dokumentasi dapat dilihat di Bab III)
3. Tenant yang merintis usaha ternak kambing diikutkan praktek pembuatan pakan ternak di peternakan domba Jaya. Praktek pembuatan pakan ternak diikuti oleh tenant Fadil,hefniyanto, dan Khoriyadi. (foto dokumentasi dapat dilihat di Bab III)

4. Tenant yang merintis usaha perdagangan Melia dan besi ornament, dilatih oleh ketua tim IbK Ibu Liosten R.R.Ully Tampubolon di tempat usaha tenant. (foto dokumentasi dapat dilihat di Bab III)



**Gambar 5.28**  
**Praktek Kewirausahaan**

- **BAZAAR RAMADHAN**

Dalam menyambut bulan Ramadhan 2015, program IbK Unitomo mengadakan Bazaar Ramadhan sejak 20 Juni 2015 sampai 7 Juli 2015. Bazaar Ramadhan bertujuan untuk melatih para tenant untuk menjual produk talent dan mempromosikan produk. Cara pemasaran produk talent pada bazaar ramadhan yaitu:

1. Berjualan di dalam dan luar lingkungan kampus Unitomo
2. Membagikan brosur produk ke mahasiswa, karyawan, dan dosen di Unitomo.

Berdasarkan pengamatan ketua tim IbK Unitomo, bazaar ramadhan ini salah satu cara efektif untuk menguji mental tenant atas kesungguhan niat berwirausaha. Hampir semua tenant memanfaatkan kesempatan bazaar ramadhan ini. Bakso Iblish produk tenant Edy Sucipto paling laris dan diminati oleh mahasiswa, dosen dan karyawan Unitomo serta masyarakat umum. Pemilihan lokasi stand di luar pagar kampus Unitomo dan banyaknya lalu lintas yang melewati adalah salah satu faktor penunjang kesuksesan pemasaran bakso Iblish. Ketika buka puasa, dalam waktu 3 3 jam bakso Iblish tenant Edy Sucipto telah habis terjual. Dalam 1 hari Edy Sucipto memproduksi bakso 4-5 kg daging sapi, setara 500 mangkok bakso. Kesuksesan bakso Iblish diimbangi oleh penjualan Es Tretan Dibik usaha tenant Moch Taufik. Es Tretan Dibik adalah jenis minuman khas dari daerah Madura yang terbuat dari bahan utama berupa kelapa muda dan rumput laut. Pada bazaar ramadhan, tenant Nindy Rizky KH selain menjual bakmi Gondang, mencoba untuk menjual nasi kotak. Ternyata efektif dengan membagikan brosur nasi kotak buka puasa dengan harga Rp.15.000/kotak. Tenant Nindy kebanjiran order setiap hari rata-rata 200-300 nasi kotak; bahkan menerima pesanan nasi kotak untuk buka puasa bersama Universitas Dr.Soetomo. Tenant Fakhriyatul Ifadah pun kebanjiran pesanan smok tas, dompet dan mukenah karena produk yang dijual laku terjual semua di hari-hari bazaar ramadhan. Sebanyak 50 tas, dompet dan mukenah laku terjual di hari ke-3 bazaar. Brownies Vegan produk tenaant Citra Maryanti yang dijual berdasarkan pesanan (job order) mendapat pesanan cukup banyak dari kalangan dosen dan karyawan Unitomo maupun masyarakat umum. Tenant Arya Satria Wijaya pun cukup banyak mendapat order pagar besi ornamen. Pada bazaar Ramadhan tenant Arya Satria Wijaya merintis usaha gypsum menjelang Idul Fitri, karena banyak orang yang merenovasi rumah. Saat pembuatan laporan perkembangan program IbK, Bazaar Ramadhan masih berjalan dengan baik. Terkesan para tenant sangat bersemangat untuk menjadi wirausaha, bazaar Ramadhan mendapat

support dari semua mahasiswa, dosen, dan karyawan Unitomo. Bazaar Ramadhan baru pertama kali diadakan di Unitomo dengan penyelenggara program IbK Unitomo.



**Gambar 5.29**

**Bazar Ramadhan IbK, Tempat Indoor dan Outdoor Unitomo**

5

Pendampingan dan kunjungan ke lokasi usaha Tenant dilakukan oleh semua tim IbK Unitomo untuk melihat perkembangan usaha tenant, sekaligus tenant dapat berkonsultasi dengan tim IbK Unitomo. Banyak persoalan dan kendala usaha yang dihadapi para tenant sampai dengan ke pengembangan usaha. Tim IbK selalu memberikan motivasi dan penyelesaian masalah yang dihadapi tenant. Pendampingan kepada para tenant dimulai bulan April - November 2015. Dari hasil pendampingan, konsultasi dan kunjungan ke tempat usaha, maka tim IbK Unitomo melihat usaha Bakso Iblish produk tenant Edy Sucipno memiliki potensi prospek bisnis yang maju. Dengan penuh pertimbangan tim IbK Unitomo memberi supportif berupa bantuan alat mesin penggiling daging dan mesin pencetak bakso. Demikian usaha brownies Vegan dari tenant Citra Maryanti mendapat bantuan alat mixer.



**Gambar 5.30**  
**Bantuan alat mesin bakso dari IbK Unitomo**

#### 5.6. PAMERAN PRODUK TENANT PADA ACARA DIES NATALIS UNITOMO

Dies Natalis Unitomo dilaksanakan pada tanggal 31 Juli 2015 di gedung F. Berbagai acara diselenggarakan diantaranya pameran produk tenant IbK. Pengabdian IbK di Unitomo mendapat support cukup besar dari Rektor Unitomo, biaya akomodasi mendapat support dari Universitas Dr. Soetomo. Pameran produk ini bertujuan untuk menampilkan produk tenant agar dikenal oleh masyarakat Unitomo khususnya dan masyarakat Surabaya dan sekitar pada umumnya. Hampir semua tenant pengabdian IbK Unitomo ikut serta dalam pameran produk ini. Semua produk tenant IbK yang dipamerkan laku terjual semua, membuat tenant IbK semakin semangat dan termotivasi serta percaya diri yang tinggi bahwa tenant IbK bisa menjadi wirausaha pemula yang mandiri.



**Gambar 5.31**  
**Supporting pihak Yayasan Pendidikan Cendekia Utama dan Bapak Warek 1**

## 5.7. PAMERAN PRODUK DI GRAND CITY MALL

Pameran produk di Grand City Mall diselenggarakan oleh asosiasi roti di Jawa Timur pada tanggal 14-16 Agustus 2015. Tenant IbK Unitomo bekerjasama dengan PT. Hakiki Donata ikut berpartisipasi dalam pameran produk ini. Tenant yang ikut dalam pameran produk ini adalah Edy Sucipno. Alasan pengabdian IbK Unitomo mengikutsertakan tenant Edy Sucipno dalam pameran produk ini karena produk bakso iblish mempunyai peluang yang cukup bagus untuk dipromosikan pada ajang pameran produk yang cukup besar ini. Volume penjualan bakso iblish cukup besar, keuntungan dapat membantu tenant untuk biaya kuliah dan pengembangan usaha. Atas dasar kesuksesan ini, maka Rektor Universitas Dr. Soetomo memberikan stand dikantin Unitomo kepada tenant Edy Sucipno untuk berjualan. Sukses menjual bakso iblish dikantin Unitomo, tenant Edy Sucipno mengembangkan pemasarannya ke kantin Universitas 17 Agustus 45 Surabaya.



Gambar 5.32

**Kolaborasi tenant IbK Unitomo dengan PT.Hakiki Donata**

## 5.8. PELATIHAN BISNIS PLAN

Dengan suksesnya pameran produk tenant pada Dies Natalis Unitomo, Tim Pelaksana memandang perlu diberikan pelatihan bisnis plan kepada para tenant IbK Unitomo yang diadakan pada tanggal 8-15 September 2015. Materi pelatihan pembuatan bisnis plan meliputi pemilihan produk, peluang usaha, analisis usaha, dan perencanaan usaha. Semua tenant aktif mengikuti pelatihan pembuatan bisnis plan. Para tenant IbK didampingi oleh ketua tim IbK secara aktif. Hasil pelatihan ini dikembangkan menjadi sebuah proposal PKM yang diupload ke SIMLITABMAS untuk mendapatkan dana PKM-K dari DP2M Dikti.



**Gambar 5.33**  
**Pelatihan Pembuatan Bisnis Plan**

## 5.9. PEKAN UKM MAHASISWA

Pekan UKM Mahasiswa Unitomo diadakan pada bulan September 2015 dikampus gedung A Unitomo. Ada beberapa tenant IbK Unitomo yang mengikuti antara lain yaitu Edy Sucipno (Bakso Iblish), Arya (Ornamen Besi), Dodi Alfian (Melia), Aprilia Wulansari Cahyo (Mandu), Nindy Rizki Kh.Wijayanti (Bakmi Gondang), Fakhriyatul Iffadah ( Tas SMOK), Moh. Taufik (Es Madura), Achmad Fadil (Rujak Duren), Citra Maryanti (Brownies Vegan), Dwi Palupi (Bakpao Milar). Pekan UKM Mahasiswa mendapat banyak kunjungan dari masyarakat diluar kampus Unitomo, semakin menambah rasa percaya diri para tenant IbK Unitomo untuk menjadi seorang Entrepreneur.



**Gambar 5.34**  
**Pekan UKM Mahasiswa**

#### 5.10. KUNJUNGAN KE PT.HAKIKI DONATA

Kunjungan ke PT. Hakiki Donata sebuah perusahaan bahan-bahan pembuatan roti milik Swedia yang berlokasi di Jl.Sikatan Surabaya. Kunjungan ini dilakukan oleh tim pelaksana IbK dalam rangka kerja sama untuk pelatihan pembuatan roti. PT.HAKIKI DONATA membagikan sebagian CSRnya kepada tenant IbK dalam bentuk pelatihan pembuatan roti, dimana bahan disediakan oleh PT.HAKIKI DONATA secara gratis dan tenant IbK dapat membeli bahan-bahan pembuatan roti dengan harga grosir. Pelatihan pembuatan roti oleh PT.HAKIKI DONATA kepada tenant IbK dimulai sejak bulan Januari 2016.



**Gambar 5.35**  
**Kunjungan Ke PT.HAKIKI DONATA**

## **BAB VI**

### **RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA**

Rencana kegiatan program IbK Unitomo pada tahun kedua adalah sebagai berikut:

1. Melakukan pendampingan, motivasi wirausaha pada tujuh tenant yang sudah menjadi wirausahawan unggul dan handal di tahun pertama dan mendampingi 15 tenant dari tahun pertama.
2. Melakukan seleksi pada sepuluh calon tenant wirausaha baru.
3. Memberikan bantuan alat teknologi untuk produk yang mempunyai prospek bisnis yang bisa dikembangkan.
4. Melahirkan delapan orang wirausaha pada tahun kedua yang siap menjalankan dan memasarkan produk usahanya di lingkungan masyarakat umum.
5. Menjalinkan kerjasama dengan DEKOPIN dan mitra usaha.
6. Menitikberatkan pelatihan kepada tenant cara penyajian produk yang lebih representatif untuk produk makanan.
7. Menitikberatkan pelatihan peningkatan teknologi pembuatan tas SMOK.
8. Tenant baru direkrut tahun kedua, diutamakan tenant yang merintis usaha aksesoris, ternak dan pembuatan obat tradisional.
9. Mengupayakan hasil pengabdian IbK tahun pertama dipublikasikan pada forum-forum nasional maupun internasional.
10. Mengadakan dan mengikuti pameran produk tenant pada event pameran produk yang dilakukan oleh Pemprov dan Pemkot setiap tahun
11. Bulan November dilakukan evaluasi kinerja bisnis talent. Dari evaluasi ini akan dinilai usaha talent sudah mandiri atau belum mandiri.
12. Usaha tenant M.Taufik, Fakhriyatul Iffadah yang perlu disupport untuk mendapat bantuan alat mesin usaha.

## **BAB VII**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **7.1. KESIMPULAN**

Berdasarkan pelaksanaan dan pengamatan kegiatan IbK Unitomo dapat disimpulkan:

1. Program IbK Unitomo dapat memberikan motivasi yang kuat kepada mahasiswa untuk berani memutuskan menjadi wirausaha baru
2. Program IbK Unitomo menjadi salah satu cara efektif mempromosikan Unitomo sebagai kampus Entrepreneur untuk dikenal masyarakat banyak.
3. Program IbK Unitomo berhasil menjadikan 3 orang wirausaha baru yang mandiri dan sukses dengan omzer yang cukup tinggi.
4. Program IbK Unitomo menciptakan mahasiswa sukses di usia muda
5. Program IbK Unitomo dapat memberikan warna tersendiri yang menjadi karakter khas dalam model pembelajaran kewirausahaan yang modern
6. Program IbK Unitomo menjadi dasar pondasi yang kuat untuk membangun kewirausahaan baru di Unitomo sebagai profit center.

#### **7.2. SARAN**

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

1. Para tenant diupayakan untuk selalu berinovasi dalam meningkatkan usahanya.
2. Pelatihan lebih diperbanyak khususnya dengan menggunakan metode pelatihan yang lebih hidup dan kreatif, memaksimalkan IT.
3. Pada waktu recruitment calon tenant, sebaiknya tenant sudah mempunyai draft proposal usaha walaupun dalam konsep sederhana. Sehingga calon tenant yang ikut seleksi adalah calon tenant yang sudah mengetahui tentang kewirausahaan. Hasil recruitment ini akan menghasilkan tenant yang lebih siap untuk dilatih kewirausahaan.
4. Perlu ditingkatkan bermitra dengan owner perusahaan yang menjadi narasumber dalam pelatihan IbK Unitomo
5. Kemitraan dengan UKM lebih diperbanyak agar tenant bisa magang di tempat UKM mitra

6. Bermitra dengan Dinas Tenaga KERJA DAN Transmigrasi untuk praktek kewirausahaan.
7. Kerjasama dengan Kementerian Koperasi dan UKM RI untuk penyelenggaraan pelatihan kewirausahaan maupun workshop kewirausahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

<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). *Prasetya Mulya EDC on Entrepreneurship Education Strategi Komprehensif Membentuk Wirausaha Terdidik*. PM-EDC & Prasetya Mulya Publising. Jakarta

