

YANG MUDA YANG BERUSAHA :MENUMBUHKAN SEMANGAT DAN JIWA WIRAUSAHA MELALUI PROGRAM MAHASISWA WIRAUSAHA (PMW) DI UPBJJ UT JAKARTA

Yasir Riady
UPBJJ UT Jakarta
yasir@ut.ac.id

Abstrak

Angka data statistik dari Badan Pusat Statistik No.75/11/Th. XV, 5 November 2012 memaparkan bahwa tingkat pengangguran terbuka di Indonesia pada tahun 2012 mencapai 6,14% atau 7,2 juta, hal ini juga mendeskripsikan bahwa persentase terbesar pengangguran tersebut adalah lulusan perguruan tinggi yaitu sekitar 12,12%, yang terdiri dari 6,21% jenjang kualifikasi Diploma dan 5,91% jenjang kualifikasi Sarjan. Universitas Terbuka, sebagai salah satu perguruan tinggi negeri di bawah Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan yang memiliki jumlah mahasiswa terbanyak di Indonesia mempunyai tanggungjawab moral untuk dapat menekan angka tersebut agar tiap tahunnya tidak bertambah. Salah satu program pemerintah yang dilaksanakan oleh Universitas Terbuka untuk dapat membantu mahasiswa muda dalam berwirausaha adalah melalui program PMW atau Program Mahasiswa Wirausaha, program inidi UT Jakarta sudah berjalan sejak tahun 2008 menghasilkan puluhan usaha kecil, program ini juga merupakan salah satu wujud nyata dalam menghasilkan karya kreatif, inovatif dalam membuka peluang usaha. Berwirausaha sangat baik dilaksanakan ketika masih berstatus sebagaimahasiswa, hal ini merupakan momen penting dalam mengembangkan bisnis ketika muda, meskipun hanya dimulai dari hal yang kecil, perkembangannya akan berdampak sangat besar. Pada intinya berwirausaha harus dilakukan dengan langsung terjun dengan perhitungan yang cukup baik, bekal pengetahuan, pelatihan, keterampilan dansikap wirausaha sehingga dapat mengubah pola pikir dari pencari kerja menjadi pencipta lapangan kerja. Pengalaman dalam Program Mahasiswa Wirausaha menjadikan mahasiswa tersebut memiliki wawasan dan jaringan yang baik untuk masa yang akan datang dan akan berdampak menurunnya data statistik untuk pengangguran terbuka.

Kata kunci :PMW, UT Jakarta, Wirausaha, Muda

Kenapa Berwirausaha?

Beragam alasan mengapa seseorang ingin mencoba peruntungan di wirausaha. Pada umumnya mereka ingin berbagi dengan orang lain tanpa menggantungkan hidupnya pada orang lain, artinya mereka mengikuti apa saja yang menjadi sebuah ide dan diimplementasikan dalam kegiatan nyata serta ingin menghasilkan uang karena kebutuhan ekonomi baik untuk dirinya, keluarga dan masyarakat yang ada disekitarnya.

Suryana (2003:2) memaparkan bahwawirausaha harus memiliki jiwa dan sikap kewirausahaan yang kuat, yaitu dengan percaya diri (yakin optimis dan penuh komitmen)serta dapat berinisiatif (energik dan kreatif). Hal ini juga didukung dengan motif berprestasi (berorientasi pada hasil dan berwawasan ke depan, memiliki jiwa kepemimpinan (beranimengambil resiko dengan penuh perhitungan). Pada pemaparan lainnya Barringer (2006:8) menyebutkan 10 karakteristik yang perlu dimiliki oleh wirausaha sukses yaitu:

1) Keinginan berbisnis / *passion for business*.

Melalui berbisnis, ada beberapa peluang dan kesempatan untuk dapat merubah kehidupan seseorang menjadi lebih baik dan berarti bagi lingkungannya.Keinginan ini harus dimiliki dan juga harus dijalankan oleh setiap orang agar dapat mengembangkan kemampuan dan idenya.

2) Ulet meskipun mengalami kegagalan / *tenacity despite failure*.

Usahawan harus menyadari bahwa berbisnis memiliki resikonya dan juga banyak rintangannya, oleh sebab itu seorang pengusaha harus selalu tekun dan fokus dalam menjalankan usahanya.

3) Fokus terhadap konsumen / *product-customer focus*.

Seorang wirausaha harus bisa menghasilkan produk/jasa yang dapat memberikan kepuasan kepada konsumen dan menyenangkannya.Kotler (2003:89) menjelaskan bahwa saat ini tidak lagi cukup memberikan kepuasan kepada pelanggan, tetapi kita harus bisa menyenangkan mereka.

4) Percaya diri / *confidence*

Wirausaha harus memiliki rasa percaya diri pada kemampuan dan konsep bisnisnya, hal ini menjadi sebuah bagian yang penting karena kepercayaan tersebut dapat meyakinkan apa yang akan dikembangkannya. Selain itu, wirusaha juga harus percaya bahwa mereka mampu mencapai apa yang mereka inginkan dengan memiliki perencanaan dan target yang dapat dicapai.

5) Keteguhan hati / *self determination*

Keteguhan hati sangat penting bagi wirausaha yang sukses, seorang wirausaha sangat yakin bahwa

keberhasilan atau kegagalan mereka tergantung pada tindakan mereka sendiri, dengan meneguhkan hati dan bersikap yang maksimal akan membuahkan hasil yang baik.

6) Mampu mengelola resiko / *management of risk*.

Wirausaha pasti memiliki resiko yang tinggi, namun seorang wirausaha yang baik dapat menentukan resiko lebih awal guna sedapat mungkin memperkecilnya, sehingga perkembangan usahanya dapat berjalan baik dan lancar.

7) Melihat perubahan sebagai peluang / *seeing changes as opportunities*

Wirausaha harus mampu melihat yang sangat cepat, karena perkembangan zaman terus beganti khususnya dalam perkembangan informasi dan teknologi. Mereka yang bisa berinovasi dan melihat perubahan tersebut menjadi sebuah peluang akan tetap berkembang, sedangkan yang tidak bisa mengikuti perubahan akan tenggelam.

8) Menyesuaikan terhadap keadaan / *Tolerance for ambiguity*

Meskipun tidak ada jaminan untuk berhasil karena faktor ekonomi, cuaca dan perubahan terhadap

selera konsumen yang tidak bisa dikontrol, seorang wirasusaha harus sabar dengan keadaan ini, harus berfikir keras bagaimana cara untuk bisa menyesuaikan.

9) Inisiatif dan butuh prestasi

Salah satu kunci keberhasilan wirausaha adalah dengan memiliki inisiatif yang jelas dan baik, hal ini bisa mempercepat perkembangan dan perubahan terhadap usaha yang digelutinya.

10) Cenderung detail dan perfeksionis.

Wirausaha yang bersikap perfeksionis atau sempurna pasti akan dapat berhasil dengan bisnisnya, perhatian wirausaha terhadap detail dan butuh sesuatu yang sempurna berakibat pada mutu produk dan jasa.

Berdasarkan pemaparan di atas, menjadi seorang wirausaha tidaklah sulit, hanya membutuhkan keinginan, ketekunan, keberanian dan melihat kesempatan menjadi peluang. Hasil yang didapatkan dari berwirausaha bisa sangat besar, asalkan dikerjakan dengan maksimal. Beberapa hal yang akan dibahas pada makalah ini adalah implementasi Program Mahasiswa Wirausaha dapat membantu mengurangi pengangguran terbuka seperti data dari Badan Pusat Statistik yang mendeskripsikan pengangguran lulusan perguruan tinggi yaitu sekitar 21,5%, angka ini sangat tinggi mengingat lulusan perguruan tinggi merupakan usia produktif, Program ini sangat membantu dalam persiapan dan ketika mahasiswa itu lulus dari Universitasnya.

Strategi Pemilihan Usaha Pada Program Mahasiswa Wirausaha

Untuk dapat didanai pada program mahasiswa wirausaha, mahasiswa harus membuat proposal baik dalam tim maupun individu, beberapa hal yang harus diperhatikan bahwa proposal terbaik dengan visi yang jelas dan juga tujuan serta strategi yang digunakan dalam berwirausaha akan terpilih dan didanai. Pengalaman dalam beberapa tahun yang dapat dilakukan oleh tim mahasiswa agar dapat merealisasikan proposal yang mereka sebagai berikut :

1. Mempunyai keunikan yang berbeda dengan yang lain

Mahasiswa memiliki inovasi dan kreativitas yang tinggi, banyak sekali ide-ide menarik, baru dan mempunyai peluang yang baik mulai dari jenis produk, teknologi, program maupun konsep yang belum pernah ada sebelumnya. Jika hal ini dibentuk dengan konsep yang baik, keunikan ini bisa menjadi hal yang bernilai tinggi, bahkan jika sukses bisa dibuat hak paten dan disebarluaskan. Penemuan hal yang baru dan unik ini sangat bisa berpeluang untuk dipasarkan dan terlebih jika program ini dibutuhkan dan dicari oleh masyarakat banyak.

2. Modifikasi Jenis Usaha Lain

Salah satu kesulitan dalam menentukan jenis program usaha agar dapat dilaksanakan adalah ide yang akan direalisasikan, pada umumnya ide dapat menentukan keberhasilan sebuah usaha yang akan dirintis, pengemasan yang baik dan strategi pemasaran yang sesuai akan membuat semakin sukses dan berkembang, sayangnya terkadang ada beberapa ide kurang cocok dan tidak berpeluang bahkan beresiko. Salah satu hal yang bisa dilakukan adalah dengan mendirikan jenis usaha yang sudah ada dan sukses namun memiliki nilai lebih kepada konsumen serta memiliki potensi untuk berkembang dengan baik. Pada intinya persaingan yang sehat dan sportif dapat menumbuhkan semangat dan motivasi berwirausaha.

3. Fasilitas tambahan

Memiliki fasilitas lebih dari hal yang tidak dibayangkan oleh konsumen dapat memberikan nilai tambah dan lebih, pada intinya berikan pelayanan yang lebih kepada konsumen agar mereka menyukai dan memilih usaha kita karena memiliki fasilitas tambahan. Jika kita berusaha pada bidang barang, ada baiknya fasilitas yang kita berikan yaitu dengan memberikan minuman gratis atau pelayanan penggunaan internet secara gratis, hal ini akan membuat persepsi positif kepada konsumen.

4. Keterampilan dan kreativitas

Jika hal yang berhubungan dengan jasa, kita bisa menjual kreativitas dan keterampilan yang kita miliki, contohnya kita bisa mempunyai keterampilan mengetik 10 jari dengan cepat, kita bisa membantu pembuatan atau jasa pengetikan naskah dan sebagainya, atau jika kita memiliki kemampuan

menerjemahkan, kita juga bisa mengembangkan jasa penerjemahan. Secara rata-rata, keterampilan dapat dijadikan usaha yang baik jika dapat dikembangkan dengan maksimal.

5. Agen atau Distributor

Cara lain yang dapat dilakukan oleh mahasiswa untuk bisa berwirausaha adalah dengan menjadi agen atau distributor, hal ini dibutuhkan karena banyak toko dan tempat penjualan yang membutuhkan agen pada produk dan jasanya. Mahasiswa bisa menjadi agen atau distributor dengan mencari harga yang termurah dan membuat selisih untuk dijual kembali ke konsumen.

6. Menjual Barang Rekondisi

Usaha untuk barang rekondisi saat ini masih sangat terbatas, meskipun masih layak pakai, jika kualitas barang tersebut masih baik, kita bisa menjual barang tersebut dengan harga yang tinggi. Cara lain yang dilakukan oleh mahasiswa adalah dengan membeli barang murah di tempat lain, kemudian memperbaikinya dan menjual lagi barang tersebut. Resiko usaha ini adalah jika barang tersebut tidak dapat dijual kembali, pada akhirnya tidak terpakai dan tidak bernilai jual.

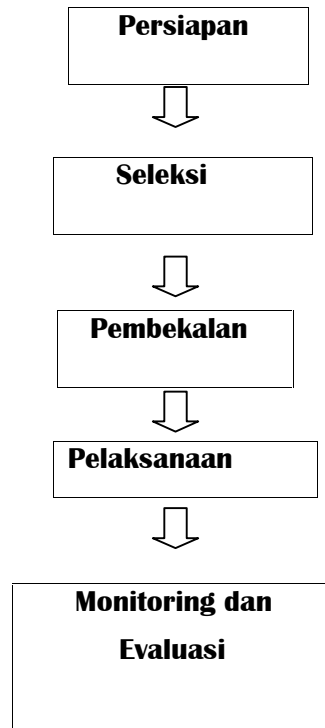
7. Membuka Kantor

Permasalahan modal mungkin menjadi salah satu kendala tersendiri bagi mahasiswa, namun ada yang beberapa merencanakan dengan baik dan matang, yaitu membuka kantor agar dapat menyalurkan dan membuka relasi dengan teman-temannya yang lain. Jika pada awal pembukaannya hanya dengan SDM yang terbatas dan fasilitas yang seadanya, jika berkembang dengan baik tidak jarang kantornya sudah menjadi besar dan membuka perwakilan cabang di beberapa tempat.

8. Waralaba

Beberapa mahasiswa juga ada yang mencoba untuk memberanikan diri bergabung di waralaba, waralaba atau franchise merupakan jenis usaha yang sudah terstandar dan baku, keuntungan waralaba adalah kita dibantu dan difasilitasi oleh pemilik waralaba jika kita bergabung dalam usahanya dengan cara menginvestasikan modal yang kita miliki. Beberapa mahasiswa harus pandai memilah dan memilih jenis waralaba yang cocok dan sesuai. Saat ini waralaba termasuk jenis wirausaha yang sangat menjamur dan mudah dicari, dengan modal yang kecil bisa membuat usaha jenis waralaba.

Beragam jenis ide dan kreativitas yang bisa dilakukan untuk membuat usaha baru pada program mahasiswa wirausaha, realisasinya sangat tergantung dari proposal yang diajukan oleh mahasiswa tersebut, secara garis besar, skema pelaksanaan yang dilakukan adalah :



Gambar Skema Pelaksanaan Program Mahasiswa Wirausaha

Kegiatan pelaksanaan yang dilakukan berdasarkan skema dimulai berdasarkan lima fase skema inti, penjabaran dari skema tersebut adalah :

1. Persiapan

Persiapan untuk kegiatan Program Mahasiswa Wirausaha sudah dimulai dari penyiapan data tim dan panitia yang akan menyeleksi dan diangkat berdasarkan surat tugas yang sudah dibentuk oleh tim. Ketika persiapan untuk penyeleksi sudah dibentuk, maka akan diadakan sosialisasi ke beberapa lokasi. Untuk UPBJJ UT Jakarta memberikan informasi baik secara individu, sosial media, kelompok belajar dan unit kemahasiswaan lainnya di lingkungan Universitas Terbuka. Setelah melalui tahap sosialisasi, tim panitia akan memberikan kesempatan kepada setiap tim untuk mengajukan proposal, pembuatan proposal akan diberikan tenggat waktu dengan melalui persyaratan dan disetujui oleh unit kemahasiswaan.

2. Seleksi

Setelah terkumpul beberapa proposal, tahapan berikutnya adalah melakukan kegiatan seleksi dan identifikasi sesuai dengan data dan format yang dibutuhkan. Penyeleksian dilakukan cukup ketat mengingat banyak sekali proposal yang masuk, hal yang harus diperhatikan adalah penjabaran dan visi dari proposal usaha yang diajukan oleh mahasiswa tersebut, jika memang sesuai akan diberikan poin berdasarkan pemaparan yang diberikan pada proposal tersebut. Tahapan selanjutnya tim akan

berdiskusi dan menghasilkan kesimpulan beberapa proposal yang akan ditetapkan sebagai proposal yang lolos seleksi.

3. Pembekalan

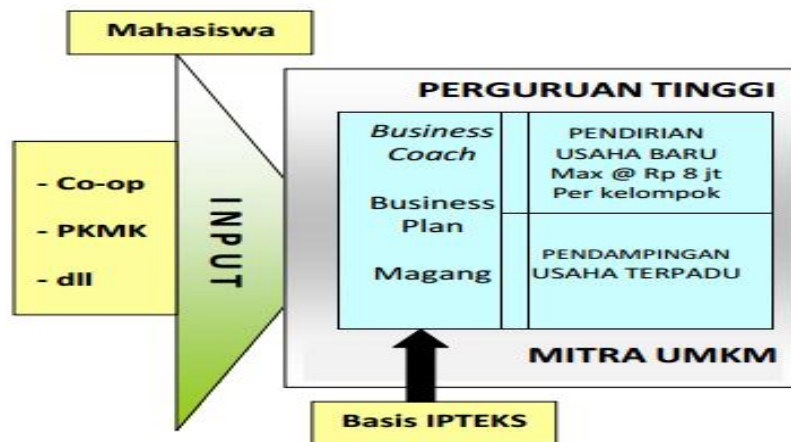
Proposal yang sudah diseleksi, akan diberikan pembekalan berupa pelatihan dasar untuk berwirausaha, pada fase ini mahasiswa diberikan bekal dalam menyusun rencana bisnis atau usaha dan dalam melakukan usaha. Pemateri diklat adalah mereka yang berkompeten dan berpengalaman dalam menjalankan bisnis atau usaha baik itu dari unsur pakar maupun pengusaha yang sukses di bidangnya, beberapa tahun sebelumnya pembekalan pelatihan dan pendidikan dilakukan di UT Pusat.

4. Pelaksanaan

Tahapan setelah pembekalan adalah kegiatan pelaksanaan usaha, pada pelaksanaan ini Universitas Terbuka memberi bantuan modal kerja terhadap proposal yang mereka buat, berdasarkan modal tersebut, mahasiswa harus bertanggungjawab terhadap usaha yang dirintisnya, pada fase ini mahasiswa juga harus menandatangani data kontrak dan kerjasama dengan pihak Universitas Terbuka. Mahasiswa memulai usahanya setelah modal dicairkan, pada proses perjalanan usahanya, mahasiswa didampingi oleh pembimbing, hal ini dilakukan agar mahasiswa bisa berkonsultasi, berdiskusi dan juga meminta bantuan terhadap perkembangan usahanya.

5. Monitoring dan Evaluasi

Fase atau tahapan terakhir adalah monitoring dan evaluasi dari tim atau panitia, hal ini ditujukan agar dapat mengontrol dan mengevaluasi kondisi, perkembangan, dan prospek usaha serta memberikan masukan-masukan dan arahan-arahan untuk kelancaran dan keberlanjutan usaha, jika hal tersebut sudah berjalan dengan baik dan lancar, mahasiswa akan dapat mengembalikan modal usaha dengan cara diangsur sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak yang diatur berdasarkan kontrak kerja.



Gambar Skema Program Mahasiswa Wirausaha

Proses ini berjalan dengan baik dan benar jika kedua belah pihak saling percaya dan memotivasi serta membantu pelaksanaan kegiatan ini dari awal hingga akhir, tujuan akhirnya adalah terciptanya wirausaha muda dari perguruan tinggi. Usaha ini dapat berkembang dan menjamur kepada mahasiswa lain jika dijalankan dengan serius, kerja keras dan kerjasama dengan unit lain. Beberapa fakta nyata, banyak usaha mahasiswa yang sudah berjalan dan hingga saat ini cukup menghasilkan, kegiatan ini sangat membantu mahasiswa dalam merealisasikan ide dan kreativitasnya serta dapat membantu pemerintah untuk mengurangi pengangguran terbuka dengan cara berwirausaha.

Saat ini UPBJJ UT Jakarta sedang menjaring Program Mahasiswa Wirausaha untuk tahun 2013 dan tahun-tahun berikutnya, semoga akan lebih banyak lagi mahasiswa yang berevolusi menjadi wirausaha dan meningkatkan perekonomian di Indonesia.

Kesimpulan

Universitas Terbuka, sebagai salah satu perguruan tinggi negeri di bawah Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan yang memiliki jumlah mahasiswa terbanyak di Indonesia, saat ini juga mempunyai tanggungjawab moral untuk dapat menekan angka pengangguran terbuka agar tiap tahunnya tidak bertambah. Salah satu program pemerintah yang dipayungi oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan serta dilaksanakan oleh Universitas Terbuka untuk dapat membantu mahasiswa muda dalam berwirausaha adalah melalui program PMW atau Program Mahasiswa Wirausaha, program ini di UT Jakarta sudah berjalan sejak tahun 2008 menghasilkan puluhan usaha kecil, program ini juga merupakan salah satu wujud nyata dalam menghasilkan karya kreatif, inovatif

dalam membuka peluang usaha. Berwirausaha sangat baik dilaksanakan ketika masih berstatus sebagai mahasiswa, hal ini merupakan momen penting dalam mengembangkan bisnis ketika muda, meskipun hanya dimulai dari hal yang kecil, perkembangannya akan berdampak sangat besar. Pada intinya berwirausaha harus dilakukan dengan langsung terjun dengan perhitungan yang cukup baik, bekal pengetahuan, pelatihan, keterampilan dan sikap wirausaha sehingga dapat mengubah pola pikir dari pencari kerja menjadi pencipta lapangan kerja. Pengalaman dalam Program Mahasiswa Wirausaha menjadikan mahasiswa tersebut memiliki wawasan dan jaringan yang baik untuk masa yang akan datang dan akan berdampak menurunnya data statistik untuk pengangguran terbuka.

Referensi

- Almar, Buchori, 2001, kewirausahaan, Bandung, Alfabeta.
- Alwisol.(2004). Psikologi Kepribadian.Malang : UMM Press.
- Anderson, J,S,. Manz, C,C, & Prussia, G,E. (1998). Self-leadership and performance outcomes: the mediating influence of self efficacy. *Journal of Organizational Behavior*, 19, 523-538.
- Azwar, S. (1999). Penyusunan Skala Psikologi. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Hadi, Sutrisno. (1994). Statistik.Yogyakarta : Andi.
- Badan Pusat Statistik, data Pengangguran terbuka ;http://www.bps.go.id/tab_sub/view.php?tabel=1&daftar=1&id_subyek=06¬ab=4, akses tanggal 10 November 2013.
- Barringer, Bruce R., and R. (2006) Duane Ireland,Entrepreneurship “Successfully Launching New Ventures” , Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, Prentice Hall, New Jersey.
- DIKTI, Pedoman Program Mahasiswa Wirausaha ;http://www.dikti.go.id/?page_id=447, akses tanggal 10 November 2013.
- Drucker, P.F, 1996, Konsep Kewirausahaan Era Globalisasi, Erlangga: Jakarta. Terjemahan
- Kasmir.(2011). Kewirausahaan. (edisi revisi). Jakarta. Rajagrafindo Persada.
- Dr.Suryana, Yuyus, S.E., M.S, IR. Bayu Kartib, M.Si. (2010). Kewirausahaan:Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses. (edisi pertama). Jakarta. Prenada Media Group.
- Dr. Suryana, M.Si. (2008). Kewirausahaan: Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses. (cetakan ketiga). Jakarta. Penerbit Salemba Empat.
- Dwi Riyanti, B. P. (2002). Factors Influencing The Succes of Small-Scale Entrepreneurs In Indonesia. Jakarta, Indonesia. Atmajaya Indonesia Catholic University.
- Fadiati, Ari, M.Si., Purwana Dedi, M.Buss,. (2011). Menjadi Wirausaha Sukses. (cetakan kedua). Bandung. PT. Remaja Rosdakarya.
- Suryana, (2003) Pedoman Praktis, Kiat dab Proses Menuju Sukses, PT. Salemba Emban Patria, Edisi Pertama, Jakarta.