

IPTEKS BAGI KEWIRAUSAHAAN (IbK) DI UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

Mohammd Rizal Arief¹, Puji Astuti², Teguh Andriyanto³

^{1,2,3}Universitas Nusantara PGRI Kediri
E-mail : ¹⁾ m.rizal.arief@gmail.com

ABSTRAK

Program Pengabdian Masyarakat dengan judul Iptek Bagi Kewirausahaan Universitas Nusantara PGRI Kediri ini dilaksanakan untuk memberikan kemampuan berwirausaha bagi mahasiswa agar mempunyai mental dan keterampilan kewirausahaan (*entrepreneurship*) dan membentuk unit inkubator bisnis Kampus. Program ini menyeleksi dan membina 21 mahasiswa agar dapat menjadi pengusaha mikro mandiri. Metode yang digunakan dalam program ini adalah pembelajaran praktis berbasis proyek bisnis dengan melatih dan menilai kemampuan mahasiswa dalam merintis dan menjalankan bisnis berdasarkan 4 kriteria penilaian yang meliputi : kepribadian, kerjasama, kepemimpinan dan keahlian pemasaran *online* untuk meningkatkan daya saing dan mengatasi hambatan keterbatasan pendanaan produksi. Pelaksanaan IbK ini meliputi 4 tahap yang terdiri dari perekrutan, pendekatan, pelaksanaan, dan monitoring evaluasi terhadap 21 calon tenant selama 8 bulan. Dari kegiatan tersebut, didapatkan hasil 16 tenant menjadi wirausahawan mandiri dan 5 orang masih belum berhasil.

Kata kunci : Kewirausahaan, Pemasaran Online, Kampus, Mandiri, Tenant

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Sebagai Institusi pendidikan yang memiliki jumlah mahasiswa terbanyak di Kota Kediri, Universitas Nusantara PGRI (UNP) Kediri mempunyai potensi yang sangat besar dalam mencetak wirausahawan muda berprestasi. Dengan jumlah mahasiswa lebih dari 15.000 orang, UNP Kediri diharapkan dapat memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap perkembangan dunia kewirausahaan dan Usaha Mikro Kecil di dalam kampus dan Kota Kediri.

Berdasarkan data yang diperoleh dari Kepala Unit Kemahasiswaan UNP Kediri dan Wakil Rektor III bidang kemahasiswaan, Mahasiswa UNP Kediri yang berhasil mendapatkan program PKM tahun 2013 sangat kurang (2 orang). Sedangkan pada tahun 2014 meningkat menjadi 17 orang dengan 4 orang dari bidang PKMK. Program yang berhasil didapatkan dari keempat mahasiswa PKMK tersebut adalah produk makanan dan minuman.

UNP Kediri juga mempunyai Unit Kegiatan Kemahasiswaan (UKM) CARAKA yang membina dan mewadahi mahasiswa, khususnya dibidang *entrepreneurship*. Kegiatan yang telah dilakukan oleh UKM CARAKA diantaranya adalah Seminar

Kewirausahaan, Studi banding dan *Workshop* kewirausahaan bekerjasama dengan organisasi pengusaha, Pusat Pelatihan Kewirausahaan (PPK) dari perusahaan dan Instansi terkait (Sampoerna, Gudang Garam, Dinas Koperasi dan UKM, HIPMI).

Walaupun di UNP Kediri ada kuliah kewirausahaan (KWU), Kuliah kerja Nyata (KKN) maupun Praktek Kerja Lapangan (PKL), tetapi masih sebatas transfer pengetahuan saja. Permasalahannya adalah kegiatan-kegiatan tersebut belum dapat meningkatkan iklim kewirausahaan di lingkungan civitas akademik UNP Kediri dan belum dapat memberikan kontribusi nyata terhadap perkembangan usaha mahasiswa. Sedangkan pelaku usaha mahasiswa UNP Kediri masih belum banyak dan belum terdata dengan baik. Para pelaku usaha dari mahasiswa tersebut mempunyai bidang usaha yang bermacam-macam meliputi bidang usaha alat tulis kantor (ATK),konveksi, makanan, teknologi informasi, retail dan *Event Organizer* (EO).

Target tenant yang akan direkrut dalam program IbK ini terdiri dari beberapa unsur, yaitu mahasiswa peserta program PKMK sebanyak 4 orang, mahasiswa peserta program PKM lainnya sebanyak 5 orang, mahasiswa yang sedang merintis usaha baru sebanyak 9 orang dan alumni sebanyak 2 orang.

Tujuan Kegiatan

Kegiatan IbK bertujuan untuk merintis usaha yang mencakup bidang usaha sebagai berikut :

- Bidang makanan, minuman dan kuliner: Semua tenant dari program PKMK yang berjumlah 4 orang bergerak di bidang makanan dan minuman. Potensi dari produk yang dihasilkan secara ekonomi dan keunikan produk cukup tinggi seperti STM Selagella, Jajan ginseng, nugget sayuran dan kue pelangi. Disamping itu ada beberapa mahasiswa yang sedang merintis usaha makanan khas Kota Kediri yang mempunyai diferensiasi produk dan nilai ekonomi cukup tinggi yaitu Tahu Takwa Kuning, Gethuk Pisang Kediri dan Kopi Racik.
- Bidang Konveksi dan kerajinan : Keunggulan dari produk ini adalah para tenant menyajikan produk yang merupakan hasil khas Kota Kediri yaitu tenun ikat, batik khas Kediri dan produk kaos Asli Kediri. Ada juga kerajinan kayu dan limbah kertas untuk mainan anak ramah lingkungan. Dengan pemasaran melalui program pelatihan *internet marketing*, para wirausaha mahasiswa tersebut bisa benar-benar menjadi pengusaha yang sukses, karena nilai produknya sangat kuat untuk dapat bersaing secara lokal maupun internasional.
- Bidang Teknologi Informasi : Produk jasa bidang teknologi informasi mempunyai peluang yang cukup besar di tingkat regional Kediri dan sekitarnya, karena hampir tidak ada perusahaan penyedia jasa teknologi informasi profesional di daerah. Produk ini meliputi jasa *internet marketing*, pembuatan desain dan *software* berbasis internet dan pelatihan teknologi informasi. Produk ini mempunyai peluang yang sangat bagus untuk dikembangkan menjadi bisnis riil oleh para mahasiswa yang sedang menekuni bidang ini, karena modal yang dibutuhkan sangat sedikit dan fasilitas yang dimiliki kampus sangat mendukung.

Solusi yang ditawarkan

Program pelatihan manajemen dan *internet marketing* adalah suatu kegiatan yang menggabungkan keahlian dalam bidang manajemen

dan teknologi informasi yang merupakan bagian dari ilmu *e-business*. Para tenant yang mempunyai usaha di berbagai bidang, bisa mengaplikasikan pengetahuan tentang manajemen dan *internet marketing* ini untuk mengatur usahanya dan memasarkan produknya serta mendapatkan kepercayaan pelanggan (terutama untuk produk yang baru dikenal) agar usahanya dapat berjalan dengan baik.

Sebagai sistem baru yang belum populer di daerah, *internet marketing* mempunyai banyak sekali keunggulan teknologi dibandingkan manajemen pemasaran konvensional. Dengan modal yang kecil, terutama untuk memasuki pasar *online*, pembuatan *website* dan iklan *online*, bisa dihasilkan peningkatan nilai penjualan yang sangat tinggi dan perluasan pasar sampai ke tingkat internasional.

METODE PELAKSANAAN

Pola Rekrutmen

Dalam melaksanakan program kewirausahaan bagi mahasiswa Universitas Nusantara PGRI Kediri untuk menghasilkan 5 wirausahawan di bidang *internet marketing*, Tim IbK melaksanakan pola perekrutan peserta sebagai berikut :

- Rekrutmen peserta melalui program PKMK dan PKM lainnya yang telah berjalan. Peserta program IbK ini di prioritaskan terlebih dahulu untuk tenant yang sedang melaksanakan PKMK dan PKM lainnya, sebagai tindak lanjut dari usulan yang disetujui dan direalisasikan secara nyata melalui program IbK. Dengan program IbK ini, tenant diharapkan dapat dengan mudah mengoptimalkan potensi usahanya melalui pengembangan manajemen dan pemasaran *online* yang lebih profesional.
- Rekrutmen peserta melalui jaringan alumni. Program rekrutmen calon tenant yang berasal dari alumni UNP Kediri dilakukan dengan cara menjalin komunikasi dan koordinasi dengan jaringan komunitas alumni Universitas Nusantara PGRI Kediri yang telah merintis kegiatan usaha sebagai wirausaha mandiri. Dengan adanya pelatihan kewirausahaan bidang manajemen dan *internet marketing*, diharapkan para alumni yang berprofesi sebagai *entrepreneur* dapat lebih memajukan usahanya dan meraih kesuksesan dengan lebih cepat.

- Rekrutmen peserta dari mahasiswa yang mempunyai usaha di luar Program PKM dan alumni.

Rekrutmen ini dilakukan dengan cara melakukan pendataan mahasiswa UNP Kediri dari berbagai bidang studi yang sedang memulai atau telah merintis usaha. Dengan sasaran calon tenant mahasiswa pelaku usaha, diharapkan mereka lebih mempunyai motivasi yang tinggi untuk meningkatkan hasil usaha dan pendapatan dari bisnis yang ditekuninya.

Pola rekrutmen ini tidak mensyaratkan calon tenant harus mempunyai keahlian di bidang IT, karena manajemen usaha dan pemasaran melalui internet ini dapat dilakukan oleh semua pelaku usaha yang mempunyai latar belakang baik teknik maupun non teknik, walaupun lebih diutamakan calon tenant yang memahami internet.

Metode Pendekatan

Metode Pendekatan yang dilakukan dalam pelaksanaan kegiatan IbK ini adalah :

- Inventarisasi dan analisa calon tenant. Inventarisasi dilakukan dengan berdasarkan identifikasi yang telah dilakukan melalui program rekrutmen di atas. Proses analisa dan seleksi didahului dengan pembuatan standarisasi

kelayakan usaha calon tenant. Diharapkan dengan metode ini akan didapatkan calon tenant yang berkualitas dan berpotensi tinggi untuk menjadi wirausaha mandiri.

- Bimbingan dasar kewirausahaan, manajemen bisnis, manajemen keuangan dan pemasaran *online* dilakukan seminggu dua kali dengan cara memberikan *workshop* kepada calon tenant oleh tim yang terdiri dari unsur dosen manajemen dan teknik bekerja sama dengan organisasi di luar kampus (HIPMI) dan tim perusahaan mitra sesuai dengan kompetensi dan keahliannya masing-masing.
- Bimbingan teknis dan pelatihan keahlian yang diberikan kepada calon tenant meliputi :
 - ◆ Aspek manajemen: Aspek manajemen yang diberikan adalah manajemen produksi, manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran. Bimbingan teknis dan pelatihan manajemen dilakukan oleh dosen manajemen bekerja sama dengan mitra perusahaan kampus dan organisasi HIPMI Kediri. Pelatihan manajemen ditekankan pada pengelolaan usaha, produksi, keuangan, dan pemasaran terkait dengan bidang usahanya masing-masing tenant. Adapaun Program pelatihan Manajemen disajikan pada Tabel 1 sebagai berikut :

Tabel 1. Program Pelatihan Manajemen Bagi Tenant

No	Pelatihan dan Magang	Target
1	Pembuatan <i>Business Plan</i>	Seluruh tenant dapat membuat <i>Bussines Plan</i>
2	Manajemen Keuangan	Seluruh tenant dapat membuat rencana anggaran, pembukuan sederhana dan laporan keuangan (arus kas, jurnal, laporan, laporan rugi laba, neraca)
3	Manajemen Produksi	Seluruh tenant dapat menghitung ongkos produksi, schedule produksi, HPP, menentukan <i>supplier</i> bahan, membuat laporan produksi
4	Manajemen SDM	Seluruh tenant dapat membuat SOP masing-masing SDM, <i>Controlling</i> , Evaluasi
5	Manajemen Pemasaran	Seluruh tenant menguasai CRM dan mengaplikasikan secara sederhana marketing mix (7P)

- ◆ Aspek teknis pemasaran *online*. Meliputi :
 - Pembuatan website (*company profile*, toko online),
 - *Social Network Marketing* (facebook, twitter),

- Online advertising (online market, google adsense) dan pelatihan *marketing* dilakukan oleh dosen IT bekerjasama dengan komunitas *internet marketing* di Kediri, disajikan pada Tabel 2 sebagai berikut:

Tabel 2. Pelatihan *Marketing Online* Bagi Tenant

No	Pelatihan dan Magang	Target
1	Pembuatan Web atau Blog <i>Company Profile</i> dan Toko <i>Online</i>	Seluruh tenant dapat membuat web <i>Company profile</i> dan Toko <i>Online</i> menggunakan template sederhana dan efektif
2	Pembuatan Iklan di <i>marketplace</i> online dan pemasaran melalui <i>social media</i>	Seluruh tenant mengetahui <i>marketplace</i> seperti indonetwork, toko bagus berniaga dan lain-lain serta membuat iklan efektif di <i>marketplace</i> dan facebook/twitter
3	Optimasi mesin pencari Google dan Yahoo	50% tenant dapat mengoptimasi <i>websitenya</i> di mesin pencari agar produknya mudah ditemukan orang di halaman pertama.

- Magang di perusahaan mitra. Dilakukan dengan cara melakukan koordinasi dengan perusahaan-perusahaan mitra dan HIPMI yang telah menjalin kerjasama UNP dan PKL di tempat perusahaan mitra selama satu bulan.
- Pengawasan dan evaluasi terhadap tenant. Monitoring dan evaluasi dilakukan dengan melihat dari berbagai aspek baik dari aspek produksi, pemasaran, keuangan, teknik dan sebagainya. Metode monitoring dan evaluasi terkait kegiatan usaha yang dilakukan oleh tenant dengan membuat *time schedule* berdasarkan laporan secara berkala yang dapat dibuat berdasarkan pantauan secara mingguan (*weekly*) dan bulanan (*monthly*)
- Teknik pembiayaan usaha tenant. Setiap tenant dibantu untuk mendapatkan fasilitas berupa biaya transportasi, perijinan, iklan *online*, teknologi (internet, sewa domain dan *hosting*) dan modal pengembangan produksinya dengan mengajukan rencana anggaran dan kebutuhannya.
- Pola pemberian bantuan teknologi dan metode penyelesaian masalah. Pemberian bantuan teknologi diberikan langsung karena pembinaan wirausaha di bidang manajemen dan *internet marketing* sangat tergantung dari teknologi mulai dari tahap awal pelaksanaannya. Sedangkan penyelesaian masalah dilakukan secara kolektif (para tenant dan tim pembina).

Kolaborasi dengan Organisasi di Luar Kampus

Program IbK ini memang direncanakan untuk berkolaborasi dengan organisasi-organisasi HIPMI Kediri, Komunitas *internet marketing* Kediri dan Perusahaan Mitra Kampus. Dengan melaksanakan program IbK ini, kampus ikut mendukung program HIPMI dan pemerintah dalam membina pengusaha muda mandiri.

Persiapan, Pelaksanaan dan Evaluasi Kegiatan Tahap Persiapan

Tahap persiapan ini dilakukan kegiatan-kegiatan sebagai berikut :

- Perencanaan kegiatan dilakukan lebih terperinci dan menyesuaikan dengan kalender akademik kampus. Disamping itu juga dilakukan koordinasi dengan pihak terkait di luar kampus untuk penjadwalan kegiatan bersama.
- Perekrutan peserta dilakukan secara langsung, dari data dan survei yang dilakukan terhadap mahasiswa-mahasiswa yang memenuhi kualifikasi persyaratan yang telah ditentukan.
- Persiapan sarana dan prasarana penunjang kegiatan dilakukan dengan berkoordinasi dengan pihak *Business Center* dan Puskom untuk mendapatkan hak akses yang lebih memadai dalam mendukung kegiatan pelatihan kewirausahaan bidang manajemen dan *internet marketing*
- Perizinan untuk observasi dan magang di perusahaan-perusahaan mitra. Karena program ini dirancang untuk berkolaborasi dengan organisasi pengusaha dan dinas terkait, maka dibutuhkan pengurusan perizinan terlebih dahulu agar kegiatan magang bisa berjalan dengan baik.

Tahap Pelaksanaan

- Pembimbingan : Kegiatan pembimbingan dilakukan oleh tim pembina IbK berkoordinasi dengan Nara Sumber dari organisasi mitra kampus (HIPMI, Perusahaan Mitra, Komunitas *internet marketing* Kediri), dan dilakukan setiap minggu selama 6 bulan dengan menyesuaikan kegiatan perkuliahan di kampus. Pembimbingan

- dilakukan dengan *workshop*, ceramah, tugas, diskusi, *brainstorming* dan simulasi.
- Observasi dan Magang di Perusahaan Mitra Observasi perlu dilakukan, untuk mengetahui proses bisnis yang dilakukan oleh perusahaan mitra yang sesuai dengan tenant. Dari observasi tersebut, tenant akan bisa belajar secara langsung praktek manajemen dan *internet marketing* yang cocok untuk diterapkan di usahanya. Sedangkan magang di perusahaan mitra dilakukan secara berkala selama 2 bulan dan tidak dilakukan menetap setiap hari, tetapi hanya pada waktu tertentu, yaitu pada saat observasi, pembelajaran dan praktek proses produksi, pembelajaran dan praktek manajemen serta pembelajaran dan praktek marketing konvensional maupun *marketing online*.
 - Peluang Bisnis Pengusaha Baru : Apabila secara finansial, manajerial dan sumber daya manusia memenuhi kelayakan untuk menjadi pengusaha profesional berbadan hukum tetap, maka 5 orang tenant yang mempunyai prestasi tertinggi sebagai calon wirausaha, dipromosikan menjadi pengusaha muda baru yang mempunyai perusahaan legal dan 11 orang dipromosikan menjadi wirausaha baru dalam pembinaan (Total 16 tenant atau 80% tenant menjadi wirausaha).

Tahap Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi dilakukan untuk setiap tahap pelaksanaan yaitu :

- Pembimbingan. Untuk memantau proses pelaksanaan pembimbingan (metode, aktivitas peserta, respon dan perkembangan tenant). Setiap peserta di evaluasi dari hasil tugas dan studi kasus yang diberikan setiap minggu selama proses pembimbingan. Hasil evaluasi dibahas dalam koordinasi tim pembina untuk bisa ditingkatkan dan diselesaikan secepatnya bila terdapat masalah-masalah yang penting. Bila dalam 1 bulan pertama kegiatan monitoring dan evaluasi menemukan bahwa calon tenant ada yang tidak memenuhi syarat, maka secepatnya diganti dan dilakukan pembimbingan tambahan untuk calon tenant yang baru.
- Observasi dan Magang di Perusahaan Mitra.

Observasi di perusahaan mitra perlu dimonitoring untuk memastikan, apakah metode yang diterapkan sudah sesuai standar dan perusahaan mitra yang dipilih memenuhi syarat untuk dijadikan tujuan tenant dalam menerapkan teori manajemen dan teknik *internet marketing*.

- Sedangkan kegiatan magang, dimonitoring melalui laporan kegiatan yang dilakukan oleh masing-masing tenant setiap minggu dan dievaluasi perkembangan kinerjanya, baik dari aspek keuangan, manajemen dan pemasarannya setiap bulan.
- Peluang Bisnis. Monitoring terhadap peluang bisnis dilakukan dengan memantau perkembangan kewirausahaan di Kota Kediri dan peraturan-peraturan baru yang berhubungan dengan kewirausahaan lokal dan global.

Target Luaran Tim IbK

Untuk memenuhi jumlah tenant sesuai target, yaitu 5 calon wirausahawan mandiri yang profesional dan 80% tenant menjadi wirausaha baru di tahun I, maka diperlukan seleksi yang benar-benar mempunyai prospek dan potensi yang tinggi. Untuk itu, menyertakan test tulis dan test wawancara terpisah. Test Wawancara terpisah dilakukan secara 3 kali, dengan pewawancara dari Tim Pembina, Pengusaha Mitra dan Organisasi Mitra. Apabila tahun pertama berhasil sesuai dengan target menghasilkan 80% wirausahawan baru, maka keenam belas mahasiswa tersebut diikutkan dalam tim sebagai leader bagi 20 orang peserta berikutnya, untuk ikut membimbing dan memberikan pengalaman yang dimilikinya, sehingga tercapai 5 orang wirausaha baru pertahun berikutnya.

Pada tahun ke 2 dan tahun ke 3, wirausahawan baru yang telah dihasilkan wajib ikut tim dalam melakukan pembinaan kepada masyarakat untuk menjadi wirausahawan. Setiap wirausahawan baru, harus ikut membina minimal 5 calon tenant baru yang potensial, sesuai standar calon wirausaha, sehingga program ini dapat berkesinambungan.

Pada tahun-tahun selanjutnya, program IbK ini diharapkan dapat lebih berkembang menjadi pusat inkubator bisnis bagi mahasiswa, untuk mengembangkan minat dan bakatnya menjadi *entrepreneur* muda mandiri dan profesional.

Luaran

Luaran yang dicapai dari kegiatan pelatihan IbK ini adalah :

- 5 wirausaha baru mandiri berbasis internet per tahun yang siap beraktivitas di masyarakat. Lima orang tenant telah menjadi wirausaha pada tahun pertama, maka tahun kedua IbK wajib merekrut jumlah tenant yang sama, yaitu lima orang;
- 80% dari calon wirausaha tahun pertama menjadi wirausaha baru;

- Jasa atau produk Wira Usaha Baru (WUB) mahasiswa yang memiliki keunggulan ipteks;
- Hasil program IbK wajib disebarluaskan dalam bentuk artikel ilmiah setiap tahun dan dipublikasikan melalui jurnal/majalah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat Iptek Bagi Kewirausahaan ini dilaksanakan selama 8 bulan dengan rincian kegiatan yang disajikan pada Tabel 3 berikut ini :

Tabel 3. Pelaksanaan Kegiatan IbK

Tgl	Jenis	Materi
7/3/2015	Pertemuan 1	Rapat 1 + Pendaftaran
12/3/2015	Pertemuan 2	Seleksi & Wawancara
19/3/2015	Pertemuan 3	Pembagian Program Kerja
21/3/2015	Workshop 1	Workshop Mindset Pengusaha
1/4/2015	Seminar IM	e-Commerce
4/4/2015	Pertemuan 4	Perekrutan Anggota ke 2
9/4/2015	Pertemuan 5	Pembuatan FansPage Jualan
16/4/2015	Pertemuan 6	Iklan FB
23/4/2015	Workshop 2	Pemasaran Online
2/5/2015	Pertemuan 7	Pengemasan Produk
7/5/2015	SemNas	MEA
14/5/2015	Pertemuan 8	Web Company Profile
18/5/2015	Pertemuan 9	Update Web
21/5/2015	Workshop 3	Media Online
6/6/2015	Pertemuan 10	Manajemen Produksi
11/6/2015	Pertemuan 11	Manajemen Keuangan
16/6/2015	Workshop 4	Manajemen Persh
24/6/2015	Pertemuan 12	Persiapan Pameran
25/6/2015	Pameran	Teknik Hard Selling
4/7/2015	Workshop 5	Tokopedia
29/7/2015	Pertemuan 13	Pendataan Bulanan
12/8/2015	Kunjungan Bisnis Riil 1	Tani Sejahtera
20/8/2015	Pertemuan 14	Sharing Bisnis
21/8/2015	Kunjungan Bisnis Riil 2	Java Graviola (Daun Sirsak)
29/8/2015	Kunjungan Bisnis Riil 3	Hasna Konveksi
10/9/2015	Seminar Kewirausahaan	Toko Online
14/9/2015	Workshop 6	Indonetwork & Bukalapak
16/9/2015	Pertemuan 15	Manajemen CS
5/10/2015	Workshop 7	Google Adword
16/10/2015	Seminar Bisnis	Tokopedia
19/10/2015	Workshop 8	Brand Produk
20/10/2015	Pertemuan 16	Pembahasan Laporan

Daftar Tenant Yang Dibina

Adapun daftar Tenant yang dibina oleh program IbK disajikan pada Tabel 4 berikut ini :

Tabel 4. Daftar Tenant yang Dibina Melalui Program IbK

No	Nama	Usaha	Skor
1	Moh. As'arul Anwar	Toko Online	320
2	Beda Puspita Candra	Bisnis Konveksi	320
3	Erwin Mediantoro	Server Pulsa	320
4	Rachmat Samhuda	Mesin Pompa Air	350
5	Rizki Arif Fauzi	Kaos Bola	320
6	Hesti Wulandari	PKM Konveksi	240
7	Imam Sutarji	Konveksi	240
8	Dwi Santoso	Toko Online	340
9	Resiana Nathasya	Konveksi	240
10	Muhammad Khudori	Bibit Tanaman	320
11	Salma	Souvenir	320
12	M. Mahardika Arifandi	Sablon dan Percetakan	320
13	Muhammad Masyrofi	Grosir Senapan Angin	360
14	Eko Nur Huda	Keripik dan Snack	320
15	Niken Eka Y	Daun Sirsak	320
16	Triani Ningtias	PKM Makanan	240
17	Ressy Medya Soffianingrum	PKM Makanan	240
18	Ayu Amelia Putri	Lampu Hias	320
19	Didik Arfananto	Software House	320
20	Hervay Septian	Software House	320
21	M. Saiful	Software House	320

Penilaian terhadap tenant yang dibina dalam program IbK Universitas Nusantara PGRI Kediri terdiri dari 4 Aspek yaitu : Kepribadian, Kerjasama, Leadership dan Pemasaran. Masing-masing aspek mempunyai nilai 10-100 dan dijumlahkan menjadi skor dengan kriteria sebagai berikut : 101 – 200 = Belum Berhasil. 201-300 = Cukup Berhasil. 301-400 = Sangat Berhasil.

Pelatihan manajemen dan *internet marketing* ini meliputi manajemen produksi, manajemen SDM, manajemen keuangan, pembuatan *company profile* perusahaan untuk peningkatan *branding* dan *trust*, pembuatan toko online, SEO (*Search Engine Optimization*) atau optimasi mesin pencari, *Social Media Marketing* (Facebook, Twitter dan lain-lain), iklan online di *marketplace* (tokobagus.com, indonetwork.com dan lain-lain) untuk memperluas jaringan dan *product reviewer*.

Dalam rangka mendukung program kegiatan belajar mengajar dan memfasilitasi pelatihan keterampilan mahasiswa, pihak lembaga YPLP-PT Universitas Nusantara PGRI Kediri baru membangun pusat inkubasi pengembangan kewirausahaan (*business center*) dan laboratorium komputer terbaru (intel i5 dan i7), jaringan wifi internet berkapasitas 16MB dengan rasio 1:1 (*dedicated line* ASTINET),

ruangan ber AC dan dedicated server yang bisa diakses oleh semua civitas akademik di UNP Kediri.

Langkah-langkah yang telah dilakukan oleh pihak Kampus UNP Kediri dalam mendukung kewirausahaan secara langsung telah mendapat apresiasi dari kalangan mahasiswa dan masyarakat. Hal ini terbukti dengan keikutsertaan mahasiswa yang melebihi target dari kapasitas peserta pada saat diadakan seminar nasional *internet marketing* Fakultas Teknik yang diikuti oleh lebih dari 400 peserta dan Pesta Wirausaha Fakultas Ekonomi yang diikuti oleh 50 stand lebih pada bulan Maret 2014. Disamping itu juga workshop kewirausahaan *internet marketing* telah diikuti lebih dari 100 mahasiswa yang telah menjalankan usaha.

Pihak Kampus juga sering diikutsertakan dalam program bimbingan teknis dan manajemen untuk pengembangan koperasi dan UMKM di lingkungan Pemerintah Kota Kediri maupun organisasi usaha di lingkungan Kota Kediri. Hal tersebut membuktikan bahwa tenaga ahli yang terdapat di Universitas Nusantara PGRI Kediri telah diakui dan profesional.

KESIMPULAN DAN SARAN**Kesimpulan**

Kesimpulan dari program IbK ini adalah Program IbK Universitas Nusantara PGRI Kediri sebagai program pioner dalam membentuk Unit Kewirausahaan di Kampus telah berhasil memberikan semangat dan kemajuan bagi iklim kewirausahaan mahasiswa. Aspek iptek sebagai sarana pendukung kewirausahaan diterapkan pada proses pemasaran *online* sebagai solusi dalam menghadapi permasalahan modal dan daya saing produk.

16 Mahasiswa sangat berhasil setelah mengikuti program pembinaan IbK dan telah mempunyai bisnis yang berjalan secara mandiri (Pengusaha Mandiri).

Saran

Demi kelanjutan program IbK Universitas Nusantara PGRI Kediri, dibutuhkan pembinaan lanjutan di tahun kedua dan ketiga sehingga program IbK bisa menjadi solusi bagi mahasiswa dalam menciptakan lapangan kerja baru dan menumbuhkan jiwa *Entrepreneurship* di Kampus.

DAFTAR PUSTAKA

Anonim., 2013. **Langkah-langkah Menjadi Entrepreneur Untuk Mahasiswa**. <http://Ciputraentrepreneurship.com>.
 Anonim., 2013. **Membangun Startup Bisnis**. <http://Startupbisnis.com>
 Kurniawan D., 2012. **Panduan Cerdas Jual Beli Online**, Elex Media Komputindo. Jakarta
 Nugroho B., Valentinus Alfa. 2013. **Panduan Pintar SEO Plugins for WordPress**. Andi Publisher. Jogjakarta.



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan dan Produk