

**5 T (TIPS, TRIK, TENURE, AND TACT TO TRADE)
PELATIHAN, MAGANG, DAN PAKET KULIAH KEWIRAUSAHAAN BAGI
MAHASISWA UPI KAMPUS SUMEDANG**

**5 T (TIPS, TRIK, TENURE, AND TACT TO TRADE)
TRAINING, INTERNSHIP, AND ENTREPRENEURSHIP MODULE PACKAGE FOR
UPI SUMEDANG STUDENTS**

Diah Gusrayani, Dadan Djuanda, Tatang Muhtar

Universitas Pendidikan Indonesia Kampus Sumedang

Jalan Mayor Abdurrachman No 211 Sumedang, Telp/Fax. 0261 201244

Email: gusrayanidiah@yahoo.com, dan djuanda@upi.edu, tangmuhtar@upi.edu

ABSTRAK

Mahasiswa UPI Kampus Sumedang dengan kemampuan strategisnya membuat, mengemas dan memasarkan sebuah produk dengan pangsa pasar teman sekelas minimalnya, sampai dosen dan seluruh tenaga kependidikan adalah sebuah entitas potensial yang perlu diberi perhatian. Perlu dipikirkan dan dipetakan upaya untuk mewujudkan kondisi ideal mahasiswa yang berjiwa entrepreneur, tanpa mengganggu aktivitas mereka sebagai mahasiswa. Pada akhirnya, para usahawan muda ini perlu dilatih untuk berpikir taktis, berprinsip kerja cerdas, berbuat jelas, bertindak tegas. Program ini bertajuk 5T (*Tips, Trik, Tenure, and Tact to Trade*) bermaksud memberikan pelatihan intensif untuk mewujudkan wirausahawan muda kampus yang potensial dan inovatif serta berjiwa entrepreneur.

Kata kunci: menjual, mengemas, memasarkan, 5T, entrepreneur.

ABSTRACT

Students in UPI Sumedang Campus have initially developed their potential on selling, packaging, and marketing their product as one of their efforts in developing themselves as agent of change in a University. They are truly survivors and they are aware of how beneficial the value of disciplines, hardworking, honest, and other entrepreneur attitudes. The attitudes will also be required for them finishing their study so that there will be no huge numbers of dropouts from UPI because of stressful tasks or intimidating tension they have gone through. This program offers an alternative too establish hard survivors and entrepreneur students to win the challenge in the future with 5T as the approach (Tips, Trik, Tenure, and Tact to Trade).

Keywords: sell, package, market, 5T, entrepreneur

PENDAHULUAN

Mahasiswa UPI Kampus Sumedang berasal dari berbagai daerah di seluruh Indonesia dengan beragam kondisi latar belakang ekonomi. Tidak semua mahasiswa berasal dari keluarga mampu yang dengan mudah bisa membayar uang SPP setiap semesternya. Empat semester terakhir, tercatat 4 orang mahasiswa yang tak lagi melanjutkan kuliah karena kesulitan biaya. Perlu ada pemikiran solutif untuk permasalahan ini selain mengusahakan beasiswa yang jumlahnya

memang terbatas.

Selain kondisi di atas, mental mahasiswa yang diharapkan oleh jenjang pendidikan yang dijalani adalah mental kuat, tidak lembek, pekerja keras, jujur dan selalu berorientasi masa depan. Latar belakang mereka masuk ke UPI yang tidak semua terdorong oleh minatnya memilih jurusan pendidikan dasar (melainkan hanya 'terbawa oleh nasib SMPTN) membuat motivasi sebagian mahasiswa memang lemah. Akhirnya banyak yang kuliah asal-

asalan dan atau 'nyambi' pekerjaan lain di luar perkuliahan. Hal ini mengundang efek negatif dan positif. Efek negatifnya, tugas dan kewajiban sebagai mahasiswa banyak terbengkalai. Efek positifnya, mahasiswa kampus Sumedang yang 'nyambi' hobinya dengan berdagang memiliki keasyikan yang menghasilkan dan membantu perkembangan mental serta kedewasaannya. Berjamurlah di UPI Sumedang, mahasiswa yang menjalani 'peran ganda' sebagai pelajar dan sebagai pedagang, bahkan ada yang memang produsen. Semua peran ini tetap mendukung peran mereka sebagai 'agent of change' sehingga perlu didukung dan dilestarikan oleh pihak terkait terutama dosen sebagai pembimbing perkembangan mentalnya. Semangat '*problem solving*' terhadap masalah hidup mereka ini perlu diarahkan dengan baik dan signifikan.

Mahasiswa dengan kemampuan strategisnya membuat, mengemas dan memasarkan dengan pangsa pasar teman sekelas minimalnya, sampai dosen dan seluruh tenaga kependidikan adalah sebuah entitas potensial yang perlu diberi perhatian. Pada hakikatnya semua orang adalah 'penjual'. Setiap aktivitas hidupnya didominasi 'berjualan'. Saat tanpa sadar kita mempromosikan suatu mall dari sisi nyamannya, lengkapnya, atau mempromosikan satu tas yang kita beli pada teman kita misalnya, maka saat itu tanpa sadar kita sudah 'memasarkan' sesuatu. Setiap manusia memiliki naluri berjualan, itulah sebabnya berjualan secara sederhana adalah 'upaya penciptaan lapangan kerja' yang paling sederhana, karena jika diasah dan diarahkan dengan baik maka semua manusia seyogyanya bisa berjualan. Apalagi jika peluang ini ditangkap oleh manusia berpredikat mahasiswa yang seyogyanya memiliki pemikiran yang lebih maju dari yang lain, serta inovasi yang lebih kreatif dan memberdayakan.

Perlu dipikirkan dan dipetakan upaya untuk mewujudkan kondisi ideal mahasiswa yang berjiwa entrepreneur, tanpa mengganggu aktivitas mereka sebagai mahasiswa. Pada akhirnya, para usahawan

muda ini perlu dilatih untuk berpikir taktis, berprinsip kerja cerdas, berbuat jelas, bertindak tegas. Program pengabdian ini menuju ke arah sana. 5 T singkatan dari:

1. TIPS : telah disajikan serangkaian hal konkret mensiasati peran sebagai pengusaha dan mahasiswa agar saling menunjang.
2. TRIK : telah disampaikan cara mudah dan strategis menjadi pengusaha pelajar.
3. TENURE : telah dikenalkan bentuk-bentuk usaha yang memungkinkan dikembangkan dari apa yang sudah dimulai si objek pelatihan (mahasiswa).
4. TACT : telah disimulasikan dan dilatihkan (*one to one coaching*) skill, cara berpikir dan berkeputusan yang cepat, akurat, tepat.
5. TRADE : telah dijelaskan hakikat berdagang dan filosofinya untuk disinkronisasi dengan karakter yang dibentuk tadi.

Semua hal ini tergabung dalam bentuk kegiatan: pelatihan, pemagangan, dan kuliah kewirausahaan sebanyak 22 SKS. Dilaksanakan dalam waktu 4 bulan, semua kegiatan ini berjalan lancar dan mendapatkan animo yang bagus baik itu dari pihak kampus Sumedang, jajaran pimpinan dan dosen, dari pihak pengusaha Kabupaten Sumedang (HIPMI dan jajarannya), mitra usaha, maupun mahasiswa sendiri.

METODE

1. Lokasi

Lokasi utama dari pelaksanaan PKM berbasis kewirausahaan ini adalah UPI Kampus Sumedang, adapun lokasi-lokasi lain yang menjadi destinasi studi banding adalah kota Garut dan kota Tasik. Alasan pemilihan kota Garut dan Tasik yaitu karena kedua kota tersebut terkenal sebagai sentra kerajinan dan sebagai kota destinasi wisata. Sehingga menjadi tempat yang representatif untuk belajar berwirausaha.

2. Khalayak Sasaran

Saat ini sudah terdapat lebih dari 30 orang wirausahawan di kalangan mahasiswa UPI Kampus Sumedang yang mencoba

peruntungan dan mencoba melatih jiwa wirausaha mereka lewat usaha dagang yang mereka lakukan mulai dari jualan makanan sampai jualan pakaian. Mulai dari *first hand* (membuat sendiri), *endorse*, *online*, sampai yang hanya mengambil margin keuntungan kecil dengan menjualkan produk orang lain. Jumlahnya banyak, jualannya variatif dan keberadaan mereka sangat membantu mahasiswa lain bahkan juga dosen, semisal yang berjualan nasi bakar, dosen tak perlu

lagi keluar kampus untuk mencari makan siang. Saat diwawancara sederhana, rata-rata dari mereka memiliki omset antara 10.000-30.000 (untuk makanan) dalam sehari, dan 50.000-100.000 untuk pakaian dan kosmetik, dalam sehari. Mereka memiliki semangat tinggi dalam berjualan dan tidak ragu serta malu mempromosikan dagangannya. Berikut daftar mahasiswa yang berjualan beserta spesifikasi yang dijualnya.

Nama	Tkt	Produk	Asal Produk	Sejak
Aisyah Robiatus	1	Kerupuk Terasi	Bikin sendiri	7-3-2016
Pitria Silaban	1	Roti Ketawa	Bikin sendiri	Dari SMA
Sinta N	1	Cinta (Cilok trasi)	Bikin sendiri	Awal Kuliah
Tikamala	1	Piscok Lumerr	Bikin sendiri	Maret 2016
Mila S	1	Mak Isah (makaroni basah)	Bikin sendiri	Maret 2016
M. Ramdan	1	Bola coklat dan donat ubi	Bikin sendiri	Maret 2016
Riska Dwijayanti	1	Basdalak (basreng lada seblak)	Bikin sendiri	Maret 2016
Helga DF	1	Bakring (seblak kering)	Bikin sendiri	7-3-2016
Nissa Siti	1	Snack	Mengambil dari sumber lain	6-3-2016
Ulfa Maryam	1	Nasi Kuning	Bikin sendiri	Semester 1
Titan R. M	1	Pulsa dan Token	Modal sendiri	Semester 1
Novi R	1	Batik	Dari trusmi	Semester 1
Novia Sri M	1	Kerupuk Cingu (Aci Sangu)	Bikin sendiri	Semester 1
Rina Indah H	1	Kerudung (khimar)	Ambil dari produsen	Semester 1
Suci Ulfah S	1	Cheese Stick	Bikin sendiri	Mei 2015
Wini Sholihah	1	Clothing (stripe)	Bikin sendiri	Mei 2015
Hiskianta Karo S	2	Roti Isi	Ambil dari produsen	Maret 2015
Engkus	2	Pets	Beli sendiri	Januari 2015
Eko N	3	Nasi Pepes	Bikin sendiri	Januari 2016
Harun	3	Roti Isi	Ambil dari produsen	Awal Kuliah

Semua mahasiswa yang tercantum dalam list ini telah diberi pelatihan, *coaching*, pemagangan dan paket perkuliahan wirausaha. Pemagangan yang dilakukan adalah di dua perusahaan berikut:

1. **CIHO Group** (Ciho *Printing*, Ciho *Photo*)
2. **GATHAR Agency** (Food, Travel, Car Rental, CV)

Yang didapatkan oleh mahasiswa dari pemagangan adalah ilmu-ilmu mengenai: *packaging*, *labeling*, *marketing*, pembukuan,

administrasi, teknik *lobbying*, dan berbagai pengetahuan bisnis lainnya. Mereka juga dimagangkan selama seminggu di masing-masing perusahaan dengan supervisi dan asistensi yang memadai dari pihak perusahaan.

LANGKAH KEGIATAN

1. Persiapan

Pada tahapan awal, akan dilakukan penjarangan data pada mahasiswa yang menjadi khalayak sasaran, lalu mahasiswa

yang telah teridentifikasi memiliki komitmen tinggi berwirausaha dikumpulkan dalam sebuah pelatihan untuk mendiskusikan secara tuntas mengenai *what, who, where, when and why* konsep wirausaha dengan kemasan Trik dan Tips.

Pada tahap selanjutnya sesuai dengan rencana kegiatan awal yaitu melaksanakan kegiatan seminar dan lokakarya mengenai kewirausahaan, dilanjut pelatihan dan

pemagangan. Sebelum diselenggarakannya seminar dan lokakarya, tim mempersiapkan modul serta menghubungi para pemateri, disamping mempersiapkan tempat dan waktu penyelenggaraan.

2. Pelaksanaan

Kegiatan pelatihan kewirausahaan bagi mahasiswa UPI Kampus Sumedang telah dilaksanakan selama dua hari dengan susunan acara sebagai berikut:

NO	Hari/ Tanggal	Nama Kegiatan	Materi Kegiatan	Fasilitator	Waktu
1	Selasa, 8 November 2016	Pelatihan dan Lokakarya	- Membahas 4W dan 1H <i>entrepreneurship</i> - Jiwa Wirausaha - Trik dan Tips	Erdonis Erdwan (Pengusaha, PT Holcim) Agung Anugrah (Kopi Progo) Ani Gestaviani (pengusaha dan birokrat, Zenni Bima (Pembina HIPMI	09.00-14.00
2	Sabtu, 20 Agustus 2016	<i>Focus Group Discussion</i>	- Pemetaan potensi diri - Analisis SWOT	Tim HIPMI	09.00-14.00
3	Rabu, 25 Agustus 2016	Paket Perkuliahan 1 dan magang	<i>Packaging dan Labelling</i>	Tim HIPMI	09.00-12.00
4	Rabu, 1 September 2016	Paket Perkuliahan 2 dan magang	Perizinan dan <i>Decision Making</i>	Tim HIPMI	09.00-12.00
5	Rabu, 8 September 2016	Paket Perkuliahan 3 dan magang	<i>Promoting dan Marketing, CBR</i>	Tim HIPMI	09.00-12.00

Adapun langkah-langkah kegiatan yang dilakukan dalam seminar/lokakarya serta FGD diatas adalah sebagai berikut:

a. Langkah 1 (Metode Ceramah dan Permainan/*Game*):

Peserta diberi motivasi agar memiliki spirit dan jiwa kewirausahaan yang tinggi dan melekat dengan cara mengubah paradigma berfikir peserta terkait dengan kegiatan berwirausaha. Langkah pertama diselenggarakan selama 1,5 jam.

b. Langkah 2 (Metode Ceramah dan Diskusi):

Peserta diberikan kasus pemecahan dan konsep pengelolaan usaha dengan tujuan untuk meningkatkan pengetahuan kewirausahaan mereka. Langkah kedua

diselenggarakan selama 1,5 jam.

c. Langkah 3 (Metode Diskusi):

Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk merancang usaha baru dengan membuat *business plan* yang *visible*, dan kemudian mempresentasikannya di depan forum untuk mendapatkan masukan dari kelompok yang lain. Langkah ketiga diselenggarakan selama 2 jam.

Langkah-langkah kegiatan pemagangan diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Melakukan diskusi dengan *owner* CIHO *group*, Hendra Diatmadja mengenai *time scheduling* dan materi pemagangan;

b. Membagi kelompok pemagangan sesuai dengan spesifikasi usaha

c. Memonitor proses adaptasi mahasiswa

dan internalisasi pengetahuan yang diperoleh.

- d. Memfasilitasi peserta untuk mendapatkan permodalan (bekerjasama dengan *owner*), teknik mendapatkan izin usaha, proses *marketing* dan *labeling*.

Langkah-langkah seminar dan lokakarya diantaranya adalah:

- a. Melakukan konsolidasi tim untuk seminar yang dibantu oleh UKM Protokoler UPI Kampus Sumedang;
- b. Menetapkan tanggal, waktu, tempat pelaksanaan dan pembicara seminar;
- c. Menghubungi para pembicara;
- d. Meminta izin pada pihak kampus/ lembaga;
- e. Mengoptimalkan pelaksanaan seminar dengan peserta 50 orang;
- f. Mengevaluasi kegiatan

3. Evaluasi dan Tindak Lanjut

Dalam program pengabdian kepada masyarakat berbasis kewirausahaan ini tim melakukan evaluasi rutin setiap minggunya yang di lakukan bersamaan dengan pencatatan perkembangan mahasiswa yang menjadi sasaran kegiatan. Begitu pun dengan evaluasi bersama para mahasiswa dilakukan secara langsung maupun tak langsung (melalui telepon dan SMS).

Instrumen yang digunakan dalam evaluasi program kewirausahaan ini berupa buku harian/ *logbook*, buku daftar pemesanan, kwitansi. Kemudian untuk membantu proses berpelaksanaan teknis usaha, menggunakan beberapa peralatan pendukung yang disesuaikan dengan bidang usaha yang dipilih oleh mahasiswa. Adapun kamera digital untuk keperluan dokumentasi.

Pada dasarnya seluruh kegiatan berjalan dengan lancar dan tepat sasaran. Namun beberapa kendala tetap ditemukan pada pelaksanaan di lapangan. Beberapa kendala tersebut diantaranya adalah:

- a. Kerjasama magang yang terkendala jadwal mahasiswa sendiri yang memang harus kuliah. Menyesuaikan waktu magang agak berkesulitan;
- b. Pengisi kuliah kewirausahaan yang berganti-ganti pada saat *injury time* sehingga beberapa pertemuan diganti

oleh tim, dan mahasiswa tidak memiliki pemahaman yang kontinyu pada akhirnya. Kendala ini diakibatkan oleh jadwal kesibukan para pembicara yang sulit disinkronkan dengan mahasiswa;

- c. Perizinan tempat semiloka awalnya agak sulit karena gedung UPI sedang mengalami renovasi sehingga dosen banyak kekurangan kelas untuk mengajar, akibatnya tempat seminar mengganggu kelas.
- d. PIRT dan izin usaha baru sebatas teknik yang disampaikan. Untuk prakteknya terkendala waktu yang dibutuhkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Seperti pada target capaian yang telah dipaparkan sebelumnya, pada dasarnya pengabdian ini diharapkan menstimulus *follow up* untuk aktivitas kewirausahaan di masa yang akan datang, dan menjadi referensi untuk pengembangan kajian kebijakan. Adapun luaran termaksud adalah sebagai berikut: adanya materi Pelatihan 5T (dalam bentuk modul dan handout), khalayak sasaran mengetahui bagaimana label usaha seharusnya di buat, bagaimana hak paten didapatkan, bagaimana mendapatkan izin Depkes dan P-IRT, mempunyai sertifikat magang serta mempunyai produk unggulan.

Setelah dijalankannya program pengabdian ini, sebagian besar target/luaran utama program pengabdian telah tercapai. Ini terlihat dari:

1. Tumbuhnya spirit, motivasi, dan kreativitas mahasiswa yang menjadi sasaran kegiatan pengabdian ini untuk menggali ide potensi usaha yang telah mereka jalankan sebelumnya.
2. Bertambahnya pengetahuan mahasiswa akan label usaha, Hak paten Izin Depkes dan P-IRT
3. Munculnya produk-produk unggulan mahasiswa usaha baru yang akan dikembangkan oleh mahasiswa sehingga produk-produk tersebut siap bersaing di pasaran serta layak di perhitungkan.
4. Mahasiswa memiliki sertifikat magang dan *networking* dengan badan usaha di Sumedang

Meskipun target capaian 100% telah tercapai, pada akhirnya dengan bimbingan TIM, capaian utamanya yaitu diharapkan diakhir pengabdian TIM dapat membantu mahasiswa untuk mendapatkan label usaha, Hak paten Izin Depkes dan P-IRT. Hal ini adalah target lanjutan untuk *follow-up* pengabdian ini.

Kesimpulannya, program ini berjalan dengan baik dan memberikan banyak hasil yang memberdayakan baik mahasiswa sebagai subjek utama pengabdian maupun tim yang melaksanakan karena pada dasarnya secara umum program studi tempat mereka belajar selama ini tidak mengajarkan mata kuliah kewirausahaan secara khusus, namun, kewirausahaan merupakan keahlian yang mutlak dimiliki setiap orang agar bisa bertahan hidup. Pun esensi sikap seorang wirausahawan sangatlah baik jika diimplementasikan di berbagai lini kehidupan. Kegiatan ini mendapat animo yang sangat baik dari semua pihak dan sampai detik ini sudah lahir 47 wirausahawan baru di lingkungan UPI Kampus Sumedang lengkap dengan produk yang dihasilkan dan kegiatan positif serta asosisasi konsultasi yang terbangun.

Saran untuk pelaksanaan ke depan, semua kendala yang dipaparkan di atas bisa ditangani dengan baik dan diharapkan semua pihak dapat membantu dan memfasilitasi terselenggaranya kegiatan serupa ini. Saran lainnya adalah, cakupan subjek bisa diperluas melibatkan mahasiswa dari kampus lain sebagai jejaring dan partnership agar jangkauan *sharing* ilmu dan pengalamannya bisa lebih optimal.

Rekomendasi yang bisa disampaikan diantaranya adalah, dibuat MoU kerjasama dengan para pengusaha lokal setelah acara ini agar kerjasama berjalan berkesinambungan dan menjadi simbiosis mutualisme bagi semua pihak yang terlibat. Dibuat juga kerjasama dengan lembaga pemerintahan seperti Disperindag (Dinas Perindustrian dan Perdagangan) untuk kegiatan pembinaan dan pengembangan wirausahawan mahasiswa di Kabupaten Sumedang.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahman, Eeng. (2007). *Membina Kompetensi Ekonomi*. Penerbit : Grafindo Media Pratama, Bandung.
- Sobel, R. (2003). *Entrepreneurship: A Model*. Fairfax: Australia.
- Soegoto, S. (2009). *Entrepreneurship, Menjadi Pebisnis Ulung*. Kompas Gramedia: Jakarta.
- Soeryanto, Eddy. (2009). *Entrepreneurship Menjadi Pebisnis Ulung*. Penerbit : Elex Media Komputindo, Jakarta.

BIODATA PENULIS

1. **Diah Gusrayani, M.Pd.**
Dosen PGSD Universitas Pendidikan Indonesia Kampus Sumedang.
2. **Drs. Dadan Djuanda, M.Pd.**
Dosen PGSD Universitas Pendidikan Indonesia Kampus Sumedang.
3. **Dr. Tatang Muhtar, M.Si.**
Dosen PGSD Penjas Universitas Pendidikan Indonesia Kampus Sumedang.