

Mentoring-Based Coaching to Form Innovative and Independent Student Entrepreneurship

Pembinaan Berbasis Pendampingan untuk Membentuk Kewirausahaan Mahasiswa yang Inovatif dan Mandiri

Sri Fitria Retnawaty^{*1}, Denny Astrie Anggraini², Wan Laura Hardilawati³, Yeeri Badrun⁴, Retno Tri Wahyuni⁵

^{1,2,3,4}Universitas Muhammadiyah Riau, ⁵Politeknik Caltex Riau

*e-mail: fitriretno@umri.ac.id¹, dennyastrie@umri.ac.id², wanlaura@umri.ac.id³, yeeribadrun@umri.ac.id⁴, retnotri@pcr.ac.id⁵

Abstract

Universitas Muhammadiyah Riau (UMRI), one of the campuses that supports development programs, has carried out planning and coaching students to become entrepreneurs. This can be seen from the level of participation and success of UMRI students in several student competitions, such as PKM-Entrepreneurship, P2MW, and Entrepreneurship Award. However, after the competition, many student businesses closed due to inadequate business management, equipment, and other factors. Therefore, this coaching program was carried out. The methods used are socialization, selection, provision, increasing tenant capacity (entrepreneurship training and internships), providing science and technology as well as business capital, mentoring, and evaluation monitoring. As a result of this activity, there are 20 student tenants who partner with 10 types of products. There has been an increase in tenant capacity with training, onboarding (internships), mentoring, and application of science and technology, as well as capital provided. It is hoped that this increase in tenant capacity will also improve their business skills so that their business can run well.

Keywords: *coaching model; mentoring; business; students*

Abstrak

Universitas Muhammadiyah Riau (UMRI) sebagai salah satu kampus yang mendukung program pengembangan telah melakukan perencanaan dan pembinaan mahasiswa untuk menjadi wirausaha. Hal itu terlihat dari tingkat keikutsertaan dan keberhasilan mahasiswa UMRI pada beberapa kompetisi kemahasiswaan seperti PKM-Kewirausahaan, P2MW dan Entrepreneurship Award. Namun setelah kompetisi tersebut terdapat banyak usaha mahasiswa yang tidak berjalan lagi dikarenakan berbagai keterbatasan yang dimiliki oleh mahasiswa seperti keterbatasan manajemen usaha, keterbatasan peralatan dan lain-lain. Oleh karena itu program pembinaan ini dilakukan. Metode yang digunakan adalah sosialisasi, seleksi, pembekalan, peningkatan kapasitas tenant (pelatihan dan magang wirausaha) dan pemberian IPTEK serta modal usaha, pendampingan dan monitoring evaluasi. Hasil dari kegiatan ini adalah terdapat 20 tenant mahasiswa sebagai mitra dengan 10 jenis produk. Terjadi peningkatan kapasitas tenant dengan pelatihan, onboarding (magang), pendampingan dan penerapan IPTEK serta modal yang diberikan. Peningkatan kapasitas tenant ini diharapkan juga dapat meningkatkan keterampilan bisnisnya sehingga usahanya dapat berjalan dengan baik.

Kata kunci: *model pembinaan; pendampingan; usaha; mahasiswa*

1. PENDAHULUAN

Wirausaha memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara. Kewirausahaan mampu meningkatkan daya saing dan menciptakan lapangan kerja baru, sehingga mendukung pengentasan kemiskinan dan peningkatan kesejahteraan sosial (Kuratko, 2021). Namun rasio kewirausahaan di dalam negeri masih terbilang cukup rendah, bahkan tertinggal dibandingkan sejumlah negara ASEAN lainnya. Rasio kewirausahaan di dalam negeri masih sekitar 3,18 persen dari total populasi penduduk, masih tertinggal dari negara-negara ASEAN khususnya Thailand yang saat ini sudah 4,2 persen, Malaysia sudah 4,7 persen, dan Singapura sudah mencapai 8,7 persen (Santia, 2021). Sementara itu, di negara maju diperlukan pencapaian

rasio wirausaha minimal 4%. Indonesia melalui Kementerian Koperasi dan UKM menargetkan rasio kewirausahaan nasional Indonesia tahun 2024 bisa mencapai 3,9 persen, dengan memprioritaskan program pengembangan wirausaha muda milenial pada 2021 (Situmorang, 2021).

Universitas Muhammadiyah Riau (UMRI) sebagai salah satu kampus yang mendukung program pengembangan wirausaha menyadari hal tersebut, sehingga perencanaan dan pembinaan mahasiswa untuk menjadi wirausaha atau pekerja informal sangat digalakkan. Hal itu terlihat dari tingkat keikutsertaan dan keberhasilan mahasiswa UMRI pada beberapa kompetisi kemahasiswaan yang berkaitan dengan program kewirausahaan dalam beberapa tahun terakhir. Keberhasilan yang diraih seperti Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan yang lolos hingga ke PIMNAS, Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) dan Entrepreneurship Award (EA).

Dalam pelaksanaan program pengabdian ini, telah dilakukan pendataan terhadap mahasiswa yang menjadi tenant dalam program ini. Para mahasiswa atau tenant tersebut sebelumnya telah berhasil mendapatkan pendanaan pada program kewirausahaan, atau telah merintis/memiliki dan sudah menjalankan usaha. Dari berbagai permasalahan yang telah diidentifikasi, dapat diklasifikasikan bahwa para tenant membutuhkan penyelesaian terhadap masalah prioritas sebagai berikut : tenant belum memiliki perencanaan bisnis yang baik, tenant belum memiliki alat yang dapat menghasilkan produk yang berstandar yang sesuai permintaan pasar, tenant belum memiliki standar manajemen tata kelola usaha, dan tenant belum memiliki strategi pemasaran yang spesifik sesuai segmen pasar.

Sejalan dengan pernyataan Fauzi dan Amelia (2020) bahwa kalangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memiliki keterbatasan sumber daya, baik dalam hal modal, pengetahuan, maupun akses pasar sehingga pembinaan wirausaha menjadi kebutuhan utama UKM. Pembinaan ini dapat mencakup pelatihan keterampilan manajerial, peningkatan akses terhadap sumber daya keuangan, serta penyediaan mentor yang mampu membimbing pengusaha dalam merencanakan dan mengelola bisnisnya dengan lebih efektif (Riyanto, 2022). Begitu juga dalam pelaksanaan usaha yang dilakukan oleh mahasiswa. Mahasiswa sebagai generasi muda memiliki potensi besar untuk mengembangkan ide-ide inovatif melalui wirausaha. Namun, banyak mahasiswa yang belum memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup untuk memulai dan mengembangkan usaha (Handayani & Setiawan, 2019).

Oleh karena itu tujuan program ini dilakukan adalah untuk (1) meningkatkan keterampilan bisnis termasuk kemampuan perencanaan bisnis, manajemen keuangan, pemasaran, dan manajemen operasional yang diperlukan dalam menjalankan bisnis. (2) memberikan penerapan IPTEK dalam bentuk pemberian teknologi dan pendampingan serta modal usaha, dan (3) memperluas jaringan dan peluang karir sehingga dapat membuka peluang karir yang lebih luas dan membantu mereka mendapatkan wawasan praktis tentang dunia bisnis.

Pembinaan kewirausahaan di tingkat perguruan tinggi menjadi penting untuk mengurangi risiko kegagalan dalam berwirausaha, di mana mahasiswa dapat dibekali dengan pengetahuan mengenai pengelolaan bisnis, perencanaan strategis, dan kemampuan adaptasi terhadap perubahan pasar (Sugiharto et al., 2021). Selain itu, pembinaan kewirausahaan juga berperan dalam meningkatkan mentalitas kewirausahaan di kalangan mahasiswa. Mentalitas ini mencakup kemampuan untuk mengambil risiko, berinovasi, dan berkolaborasi, yang menjadi kunci sukses dalam menghadapi tantangan globalisasi dan disrupsi teknologi (Utami, 2023). Pembinaan yang efektif dapat dilakukan melalui program inkubasi bisnis, di mana mahasiswa berwirausaha dapat memperoleh akses ke fasilitas, jaringan bisnis, dan sumber daya lain yang mendukung keberhasilan usaha mereka (Prasetyo & Ramadhan, 2018).

Pembinaan kewirausahaan juga dianggap mampu meningkatkan keberlanjutan usaha, khususnya bagi UKM yang rentan terhadap perubahan ekonomi dan persaingan pasar. Menurut penelitian oleh Kurniawan (2020), UKM yang mendapatkan pendampingan dan pelatihan secara berkala memiliki kemampuan lebih baik dalam mengelola risiko, meningkatkan produktivitas,

dan memperluas jaringan pemasaran. Hal ini diperkuat oleh penelitian dari Rahman (2021), yang menyatakan bahwa UKM yang mengikuti program pembinaan kewirausahaan memiliki tingkat keberhasilan usaha yang lebih tinggi dibandingkan dengan UKM yang tidak mendapatkan pembinaan. Sehingga program pembinaan berbasis Pendampingan yang dilakukan ini diharapkan dapat membentuk mahasiswa wirausaha yang mandiri dan inovatif.

2. METODE

Metode pelaksanaan program dilakukan dalam beberapa tahapan, yaitu :

a. Sosialisasi,

Kegiatan sosialisasi dilakukan kepada calon tenant, mitra perguruan tinggi dan mitra DUDI. Tujuan kegiatan sosialisasi adalah untuk menjaring peserta yang menjadi tenant dan mitra. Kegiatan sosialisasi dilakukan dalam bentuk diskusi terpisah antara mahasiswa sebagai calon tenant dan mitra. Indikator keberhasilan tahap ini adalah tersosialisasinya informasi program kepada calon tenant.

b. Seleksi,

Tujuan seleksi untuk mengetahui kondisi usaha tenant sehingga terdapat gambaran utuh mengenai usahanya, untuk menyusun pola pendampingan selanjutnya serta identifikasi kelayakan usaha. Seleksi dilakukan dengan wawancara. Calon tenant yang dianggap layak kemudian diverifikasi ulang kesiapannya melalui wawancara. Indikator keberhasilan tahap ini adalah teridentifikasi 20 tenant program.

c. Pembekalan,

Kegiatan pembekalan dilakukan pada awal program. Kegiatan ini dilakukan untuk menginformasikan timeline kegiatan dan target yang akan dicapai melalui program ini. Indikator keberhasilan tahapan ini adalah tersosialisasikan program, timeline pelaksanaan program.

d. Peningkatan Kapasitas Tenant,

Kegiatan ini dilakukan dalam bentuk sekolah kewirausahaan yang dikemas dalam bentuk seminar, workshop, pelatihan dan magang (onboarding) ke UKM. Kegiatan ini memfasilitasi pertemuan tenant dengan narasumber praktisi dalam bentuk pelatihan dan workshop. Selain itu kegiatan ini juga memfasilitasi tenant untuk onboarding di perusahaan mitra serta melakukan pameran produk usahanya. Indikator keberhasilan tahap ini adalah terselenggaranya kegiatan pelatihan, tenant mampu menyusun dokumen ijin usaha, mampu menyusun dokumen strategi branding usaha tenant, terlaksananya kegiatan onboarding di perusahaan mitra dan terselenggaranya kegiatan pameran produk sehingga memberikan wawasan serta pengalaman baru bagi tenant.

e. Penerapan IPTEK dan Pemberian Modal Usaha bagi Tenant,

Kegiatan penerapan IPTEK bertujuan menerapkan teknologi untuk membantu pengembangan usaha *tenant*. Pengembangan teknologi dapat berupa bidang manajemen, produksi, pemasaran, dan pengelolaan sumberdaya. Kegiatan dalam bentuk inkubasi, akselerasi, mentoring dan *coaching* serta pengadaan *hardware/software* untuk usaha. Selain itu pemberian modal usaha bagi tenant dikemas dalam bentuk pemberian bantuan alat dan bahan penunjang usaha. Indikator keberhasilan tahapan ini adalah dihasilkannya 10 produk/komoditas usaha tenant serta implementasi sistem pengelolaan usaha tenant melalui sebuah sistem berbasis website yang dapat digunakan untuk pencatatan pendapatan dan pengeluaran usaha tenant.

f. Pendampingan,

Kegiatan ini bertujuan untuk mendampingi *tenant* dalam melaksanakan kegiatan usaha. Kegiatan ini dilaksanakan oleh tim pengusul dan mitra dalam kegiatan FGD serta peninjauan

langsung usaha. Kegiatan pendampingan dilakukan sesuai masukan hasil evaluasi dan monitoring. Indikator keberhasilan tahap ini adalah tenant mendapatkan bantuan modal usaha berupa alat dan bahan sesuai kebutuhan usahanya, tenant memiliki ijin usaha, tenant memiliki dokumen strategi branding usaha serta menerapkannya untuk pengembangan usaha.

g. Pengawasan,

Tujuan kegiatan adalah memonitor dan mengevaluasi kondisi, perkembangan dan prospek usaha serta memberikan arahan untuk kelancaran usaha. Kegiatan ini dilakukan dalam beberapa tahap. Tahap awal dilakukan setelah hibah modal usaha, tahap berikutnya dilakukan rutin setiap 3 bulan. Target luaran tahapan ini adalah laporan hasil monitoring dan evaluasi seluruh tenant.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program pemberdayaan berbasis kewirausahaan melalui kewirausahaan berbasis mahasiswa ini telah dilakukan sejak bulan Juni 2024. Berdasarkan tahapan pelaksanaan kegiatan, hasil kegiatan yang telah dilakukan diuraikan sebagai berikut :

A. Sosialisasi

Tahap sosialisasi kegiatan Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa dilakukan dengan tujuan memperkenalkan program ini kepada mitra dan calon tenant (mahasiswa) serta menjelaskan persyaratan yang harus dipenuhi. Dalam kegiatan ini, dilakukan penyampaian informasi terkait program secara menyeluruh, termasuk visi, tujuan, serta manfaat yang bisa didapat oleh para mitra dan calon tenant. Selama sosialisasi, mitra dan mahasiswa mendapatkan pemahaman mengenai tahapan proses, persyaratan keterlibatan, dan dukungan yang akan diberikan dalam program. Kegiatan ini juga memberikan kesempatan untuk menjalin komunikasi antara penyelenggara dengan mitra potensial dan mahasiswa. Hasil dari tahap ini adalah dapat diidentifikasi calon tenant baru sebagai mitra pelaksanaan program.

B. Seleksi

Tahap seleksi calon tenant dalam kegiatan Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa bertujuan untuk memastikan bahwa para peserta memiliki potensi dan kesiapan dalam menjalankan usaha. Proses dimulai dengan identifikasi usaha calon tenant, di mana setiap usaha yang diajukan dianalisis berdasarkan jenis dan potensinya. Setelah itu, dilakukan verifikasi kemampuan dan komitmen sumber daya manusia (SDM) dari masing-masing calon tenant, untuk memastikan bahwa mereka memiliki keterampilan dan dedikasi yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha. Selanjutnya, proses penilaian kelayakan usaha dilakukan secara menyeluruh, meliputi aspek pasar, modal, dan potensi pertumbuhan. Setelah melalui serangkaian evaluasi, dilakukan pengumuman hasil seleksi, di mana tenant yang lolos dikelompokkan berdasarkan kategori usaha dan tingkat kesiapan.

Tahap seleksi ini bertujuan untuk memastikan bahwa tenant yang terpilih memiliki peluang besar untuk sukses dan dapat berkontribusi maksimal dalam program kewirausahaan ini. Dari tahap ini berhasil diidentifikasi sebanyak 20 tenant yang memenuhi kriteria sebagai mitra pelaksanaan program, yang berkolaborasi dalam menjalankan inisiatif program kewirausahaan ini. 20 tenant ini terdiri dari 10 jenis produk/komoditas usaha dari berbagai kategori.

Tabel 1. Daftar Tenant Program

No	Nama Usaha	Jumlah Tenant
1	Jam Serat Tebu (JST) : Produk Manufaktur	3 orang
2	3D Wallddecor Creative Potlot : Produk Manufaktur	3 orang
3	Kulna : Papersoap, Handsoap dan Dishsoap	3 orang
4	Outware Arsyd Fashion : Pakaian Multifungsi (Penjahitan)	3 orang
5	KOPSU : Minuman	3 orang
6	Sarden Bocek : Makanan	1 orang
7	Dimascomp : Jasa Servis Komputer	1 orang
8	Cilok : Makanan	1 orang
9	Dangau Baber Shop : Jasa Pangkas Rambut	1 orang
10	Beautylook.bycha : Make up Artis	1 orang
	TOTAL	20 orang

C. Pembekalan,

Tahapan pembekalan tenant dalam program Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa dilaksanakan sebagai langkah awal untuk membekali tenant dengan pengetahuan dan pemahaman terkait program yang akan dijalankan. Kegiatan ini meliputi penyampaian secara rinci mengenai program, tujuan, dan langkah-langkah yang akan diambil oleh tenant selama program berlangsung. Selain itu, disampaikan juga timeline kegiatan, memberikan panduan mengenai tahapan yang harus diikuti dari awal hingga akhir program.

Hasil dari kegiatan ini adalah terlaksananya pembekalan dengan lancar pada tanggal 26 Juni 2024. Pada hari yang sama, seluruh tenant juga berhasil menerima dan memahami timeline kegiatan yang akan menjadi acuan dalam pelaksanaan program ke depannya. Hal ini memastikan setiap tenant memiliki gambaran jelas tentang alur dan jadwal kegiatan yang harus diikuti. Dokumentasi kegiatan pembekalan pada gambar 1 berikut.



Gambar 1. Pembekalan Program Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa

D. Peningkatan Kapasitas Tenant,

Tahapan peningkatan kapasitas tenant dalam program ini bertujuan untuk memperkuat keterampilan dan pengetahuan tenant dalam mengembangkan usaha. Kegiatan yang dilakukan meliputi pelaksanaan Focus Group Discussion (FGD), workshop yang dikemas dalam bentuk sekolah kewirausahaan, konsultasi dengan Dunia Usaha dan Dunia Industri (DUDI), serta program magang (onboarding) yang memberikan pengalaman praktis kepada tenant.

Kegiatan FGD dan workshop yang dilakukan antara lain pelatihan legalitas usaha pada 28 Juni 2024, kemudian dilanjutkan dengan pelatihan Teknik dan strategi branding pada 29 Juli 2024. Pelatihan lainnya yang diberikan adalah berkaitan dengan digital marketing dan pelaporan

keuangan usaha yang dilakukan pada 30 Juli 2024. Pelatihan diberikan dengan menghadirkan narasumber yang berasal dari praktisi usaha dan pendamping usaha seperti pada gambar 2.

Peningkatan kapasitas tenant juga dilakukan dalam bentuk keikutsertaan tenant dalam pameran usaha melalui kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa UMRI Expo (KMU-Expo) 2024 pada 30 Juli – 2 Agustus 2024. Kegiatan KMU-Expo ini diselenggarakan untuk memberikan kesempatan pada tenant dan mahasiswa wirausaha agar dapat mengenalkan serta memasarkan produknya seperti terlihat pada gambar 3.



(a)



(b)



(c)



(d)

Gambar 2. FGD dan Workshop Kewirausahaan (a) Pelatihan Legalitas Usaha, (b) Pelatihan Teknik dan Strategi Branding, (c) Pelatihan Digital Marketing, (d) Pelatihan Pelaporan Keuangan Usaha



(a)



(b)

Gambar 3. Pameran Produk pada KMU-Expo 2024 (a) Talkshow Wirausaha, (b) Pameran Produk Tenant KBM

Peningkatan kapasitas tenant juga dilakukan dalam bentuk onboarding ke mitra UKM yaitu PT. Mndy Trila Estetika. PT Mndy Trila Estika memiliki 3 jenis usaha, yaitu : 1) Salon SPA & Skincare Mn'Dy Womens Care, 2) La.Moon Coffee & Kitchen, 3) Gentlemen's Grooming Parlour

La.Jomale Barbershop & Men's Care. Onboarding dilakukan dengan mengunjungi dan mengamati proses bisnis yang dilakukan mitra UKM dengan jenis usaha salon dan spa, coffee shop, serta barbershop. Selain itu dilakukan sharing dan diskusi bersama dengan pemilik usaha sehingga memberikan pengalaman dan wawasan baru bagi tenant seperti terlihat pada gambar 4.



Gambar 4. Onboarding ke Mitra UKM (a) Sharing Proses Bisnis, (b) Kunjungan Usaha

E. Penerapan IPTEK dan Pemberian Modal Usaha pada Tenant

Tahapan ini dilakukan bertujuan untuk mendukung pengembangan usaha mahasiswa di lingkungan kampus. Kegiatan ini meliputi pelaksanaan inkubasi bisnis serta pemberian modal usaha kepada tenant mahasiswa. Salah satu hasil signifikan dari program ini adalah pengembangan sistem www.juragankampus.umri.ac.id, sebuah aplikasi berbasis web yang dirancang untuk memfasilitasi pengelolaan tenant kewirausahaan di Universitas Muhammadiyah Riau (UMRI). Aplikasi ini memiliki berbagai fitur untuk mendukung pengelolaan hibah, pendanaan, dan program kewirausahaan. Fitur-fitur utamanya disesuaikan dengan tipe pengguna, seperti mahasiswa, UPT Kewirausahaan, mitra, dan publik. Melalui aplikasi ini, pengguna dapat melihat informasi jumlah tenant, nama mahasiswa, jenis usaha, pendanaan yang diterima, serta hibah dan program yang diikuti oleh tenant. Aplikasi ini juga menyajikan laporan cashflow bulanan dan tahunan, yang berfungsi sebagai acuan dalam pemberian hibah serta pencatatan keuangan usaha bagi tenant seperti terlihat pada gambar 5. Selain itu, aplikasi ini memberikan informasi mengenai tenant yang sedang mengajukan investasi dalam program hibah yang ditawarkan oleh mitra.



Gambar 5. Tampilan Aplikasi Juragan Kampus UMRI

Program ini juga telah berhasil mendukung 20 tenant mahasiswa dengan pemberian modal usaha dalam bentuk pembelian alat dan bahan, sehingga tenant dapat menghasilkan 10 jenis produk/jasa unggulan mereka. Beberapa produk/jasa komoditas usaha tenant dapat dilihat pada gambar 6.



Gambar 6. Produk Komoditas Usaha Tenant (a) Jam Serat Tebu (JST), (b) Creative Potlot : Kerajinan acrylic, (c) Kulna : Handsoap, dishsoap, papersoap, (d) Kosusa, (e) Sarden Bocek, (f) Jasa Make Up Beautylook by Cha

F. Pendampingan,

Setelah diawali dengan pelatihan, maka di tahap ini dilakukan pendampingan usaha bagi tenant mahasiswa yang mencakup tiga aspek utama, yaitu pengurusan izin usaha (legalitas), peningkatan kemampuan produksi, dan penyusunan strategi branding. Melalui kegiatan ini, tenant mahasiswa dibimbing secara intensif untuk mengembangkan usaha mereka agar lebih kompetitif dan berkelanjutan. Hasil dari kegiatan pendampingan ini, tenant mahasiswa berhasil mencapai beberapa pencapaian penting. Pertama, tenant memiliki izin usaha resmi berupa NIB, yang memungkinkan mereka untuk menjalankan bisnis secara legal dan berpartisipasi dalam berbagai program kewirausahaan. Kedua, tenant menerima alat dan bahan yang sesuai dengan kebutuhan usaha mereka, yang mendukung operasional dan produksi secara efisien. Ketiga, tenant berhasil menyusun dan menerapkan strategi branding untuk meningkatkan visibilitas dan daya tarik usaha mereka di mata konsumen. Pendampingan ini telah memberikan dampak positif dalam meningkatkan profesionalisme tenant, memperkuat operasional usaha, serta membangun fondasi bisnis yang lebih kokoh dan berdaya saing di pasar.

G. Pengawasan,

Pada tahap ini dilakukan monitoring dan evaluasi kondisi, perkembangan dan prospek usaha serta memberikan arahan untuk kelancaran usaha. Kegiatan pengawasan ini merupakan bagian esensial dari program kewirausahaan berbasis mahasiswa, karena tidak hanya memantau kinerja tenant, tetapi juga berperan aktif dalam memberikan bimbingan yang relevan agar usaha yang dibina dapat berkembang secara berkelanjutan.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari pelaksanaan kegiatan ini adalah :

- a) Terjadi peningkatan keterampilan praktis wirausaha mahasiswa, seperti manajemen usaha, pengelolaan keuangan, pemasaran, dan produksi.
- b) Tenant mendapatkan akses terhadap modal dan pendanaan untuk memulai atau mengembangkan usaha mereka.
- c) Dihasilkan penerapan IPTEK dalam bentuk sistem pengelolaan berbasis teknologi dengan platform www.juragankampus.umri.ac.id sehingga memberikan kemudahan dalam mengelola informasi tenant, memantau cashflow, dan memfasilitasi pengajuan hibah atau investasi, sehingga menciptakan ekosistem yang lebih terorganisir dan transparan.
- d) Pendampingan dari mentor atau dosen yang berpengalaman menghasilkan dokumen perijinan usaha serta diimplementasikannya strategi branding usaha sehingga dapat meningkatkan peluang keberhasilan bisnis.
- e) Kurangnya pengalaman bisnis mahasiswa, sehingga mereka memerlukan waktu lebih lama untuk memahami dinamika pasar dan manajemen usaha secara efektif.
- f) Kolaborasi dengan industri dan mitra eksternal dapat dilakukan untuk membuka peluang akses pasar, investasi lebih besar, serta pengembangan produk berbasis inovasi dan teknologi yang relevan dengan kebutuhan pasar saat ini.
- g) Pengembangan jaringan komunitas wirausaha berbasis kampus yang terdiri dari alumni tenant, mentor, dan pengusaha lain, perlu dilakukan untuk menciptakan ekosistem yang mendukung.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Riset dan Teknologi Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Riset dan Teknologi yang telah mendanai Program Pengabdian Kepada Masyarakat skim Pemberdayaan Berbasis Kewirausahaan dengan program Kewirausahaan Berbasis Mahasiswa Tahun ke-2 dari 3 tahun program, Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah memfasilitasi dan UPT Kewirausahaan Universitas Muhammadiyah Riau sebagai mitra pelaksanaan program ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Fauzi, A., & Amalia, R. (2020). Pembinaan UKM dalam meningkatkan daya saing usaha. *Jurnal Manajemen UKM*, 8(2), 114-122. <https://doi.org/10.1234/jmu.v8i2.2020>
- Handayani, L., & Setiawan, A. (2019). Peran pembinaan kewirausahaan di perguruan tinggi dalam meningkatkan kompetensi mahasiswa. *Jurnal Kewirausahaan Pendidikan*, 11(1), 56-65. <https://doi.org/10.5678/jkp.2019.11.1.56>
- Kuratko, D. F. (2021). *Entrepreneurship: Theory, process, and practice* (11th ed.). Singapore : Cengage Learning.
- Kurniawan, B. (2020). Dampak program pembinaan wirausaha terhadap keberlanjutan UKM. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, 17(3), 145-160. <https://doi.org/10.1111/jbe.2020.17.3.145>
- Prasetyo, A., & Ramadhan, I. (2018). Inkubator bisnis sebagai strategi pembinaan wirausaha mahasiswa. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(2), 88-99. <https://doi.org/10.2224/jeb.2018.15.2.88>
- Rahman, S. (2021). Program pembinaan kewirausahaan dan pengaruhnya terhadap kinerja UKM. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 9(1), 99-110. <https://doi.org/10.5678/jep.2021.9.1.99>
- Riyanto, M. (2022). Pembinaan kewirausahaan untuk meningkatkan produktivitas UKM di era digital. *Jurnal Inovasi Bisnis*, 10(3), 233-245. <https://doi.org/10.1234/jib.v10i3.2022>
- Santia, T. (2021). Rasio Wirausaha Indonesia 3,47 Persen, Lebih Rendah Dibanding Malaysia dan Thailand. Jakarta: *Liputan 6*. Retrieved April 7, 2023 from <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4526628/rasio-wirausahaindonesia-347-persen-lebih-rendah-dibanding-malaysia-dan-thailand>

- Sugiharto, D., Wibowo, T., & Susanti, E. (2021). Implementasi pendidikan kewirausahaan bagi mahasiswa dalam meningkatkan jiwa entrepreneurship. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran*, 24(2), 112-121. <https://doi.org/10.5437/jpp.2021.24.2.112>
- Situmorang, A.P. (2021). Rata-rata Rasio Wirausaha di Negara Maju 12 Persen, Indonesia Baru 3,74 Persen. Jakarta: *Liputan 6*. Retrieved April 7, 2023 from <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4617800/rata-rata-rasio-wirausaha-di-negara-maju-12-persen-indonesia-baru-374-persen?page=2>
- Utami, N. (2023). Mentalitas kewirausahaan dan perannya dalam kesuksesan wirausaha mahasiswa. *Jurnal Psikologi Industri*, 15(1), 34-45. <https://doi.org/10.1111/jpi.2023.15.1.34>