

PENINGKATAN KETERAMPILAN MANAJEMEN USAHA BAGI MAHASISWA KEPERAWATAN MELALUI PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN

Siti Maryati
Program Studi D III Keperawatan
Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta
maryati_akes@yahoo.co.id

ABSTRACT

Background The problems experienced as a manager of health education that the number of nursing graduates from vocational education to master reaches 24000-25000 people per year. The low absorption of graduate nursing education and the limited employment opportunities for nurses in government institutions. It would need to nurse provided the ability / skill other in order to open up business opportunities independently or collaborating entrepreneur's ability to do since I was a student and when it's completed education. **How to Troubleshooting**, efforts to equip abilities / skills of nurses do entrepreneurs by giving lectures on entrepreneurship and giving Entrepreneurship Training. This activity aims to provide skills of nurses in the management of care services in the "Clinic Home Care" or perform other entrepreneurs. The target are nursing students and alumnis of nursing college of Akes Husada Yogyakarta with participant 20 people tenant, 16 people from nursing students and 4 from alumnis Method of training is done through lectures, demonstrations, visits and internships. Target outcomes is the establishment of new entrepreneurial activities in the field of goods and services. **The results** obtained in 2015 (1) Support from Technological Knowledge and Skill for Entrepreneurship has implemented by nursing college of Akes Karya Husada and produce 6 students as new entrepreneurs who run business in goods and services, (2) Realization of Entrepreneurial Incubation Technological Knowledge and Skill for Entrepreneurship form Clinic Home Care as a center of entrepreneurship in the development of an entrepreneurial culture (3) Realization of entrepreneurship capacity building system for students in Technological Knowledge and Skill for Entrepreneurship under the body of Research and Community Service Akes Karya Husada Yogyakarta. **Conclusion** Technological Knowledge and Skill for Entrepreneurship Akes Karya Husada Yogyakarta fiscal year 2015 resulted in 6 new students as entrepreneurs who conduct business in a variety of business products such as home care services as well as a variety of other business products,

Keywords: health education, nursing, training.

PENDAHULUAN

Masalah Pengangguran di Indonesia masih belum bisa diatasi oleh Pemerintah, sehingga dibutuhkan suatu kreativitas yang bersumber dari SDM yang ada di masyarakat. Problema yang dialami sebagai pengelola pendidikan tenaga kesehatan bahwa jumlah lulusan pendidikan keperawatan dari jenjang SMK sampai magister mencapai 24.000-25.000 orang per tahun. Rendahnya daya serap lulusan pendidikan keperawatan itu merupakan imbas terbatasnya anggaran pemerintah dalam merekrut pegawai negeri. Kemampuan melakukan wira usaha dapat dilakukan sejak tenaga perawat masih belajar di bangku kuliah

maupun ketika sudah menyelesaikan pendidikan dengan cara memberikan materi kuliah tentang Kewirausahaan sebagai muatan lokal akademik dan memberikan Pelatihan Kewirausahaan.

Mengingat semakin sempitnya lapangan kerja bagi tenaga perawat khususnya di institusi pemerintah maka perlu kiranya tenaga perawat dibekali kemampuan/ketrampilan wirausaha baik yang berhubungan langsung dengan profesinya maupun yang tidak berhubungan langsung dengan profesinya guna membuka peluang usaha baik secara mandiri maupun berkolaborasi. Kemampuan wirausaha dapat

dilakukan sejak tenaga perawat masih belajar di bangku kuliah maupun ketika sudah menyelesaikan pendidikan dengan cara memberikan Pelatihan Kewirausahaan.

Kegiatan pelatihan kewirausahaan ini disamping untuk membuka peluang usaha yang sesuai dengan kompetensinya juga untuk membantu permasalahan yang ada di masyarakat terkait dengan cakupan terhadap pelayanan kesehatan. Semakin banyaknya penyakit-penyakit kronis yang berdampak terhadap masalah kesehatan bagi masyarakat seperti penyakit stroke yang berakibat ketergantungan pasien terhadap orang lain dan memerlukan perawatan begitu lama, luka yang diakibatkan penyakit diabetes melitus yang perlu perawatan khusus. Sedangkan biaya perawatan di rumah sakit begitu mahal bahkan kadang kurang terjangkau baik dari segi biaya maupun dari segi transportasi oleh masyarakat sehingga berakibat kualitas hidup menjadi rendah. Salah satu alternatif yang ditempuh oleh keluarga pasien untuk perawatan lanjutan bagi anggota keluarganya adalah dengan perawatan di rumah / home care. Perawatan kesehatan di rumah merupakan salah satu jenis dari perawatan jangka panjang (*Longterm Care*) yang dapat diberikan oleh tenaga profesional maupun non profesional yang telah mendapatkan pelatihan. Hal ini merupakan peluang emas bagi tenaga kesehatan khususnya perawat.

Dengan potensi kepakaran akademik dan kewirausahaan seperti ini, institusi pendidikan kesehatan sebenarnya mampu membangkitkan spirit kewirausahaan di kalangan mahasiswa melalui program Ipteks Bagi Kewirausahaan (IbK), sehingga mahasiswa dapat menjadikan diri sebagai wirausaha baru, dengan mengembangkan *business plan* guna menangkap peluang-peluang bisnis di masyarakat khususnya dibidang kesehatan. Dengan pencanangan IbK diharapkan dapat (1) menciptakan wirausaha baru yang mandiri (2) meningkatkan keterampilan manajemen usaha bagi mahasiswa, (3) menciptakan metode pelatihan kewirausahaan yang cocok bagi mahasiswa dan (4) Unit usaha yang dapat menghasilkan profit. Melalui program IbK, dapat: (1) mengembangkan jiwa wirausaha di kalangan

mahasiswa dengan cara (a) memberikan bekal pengetahuan konseptual dan kemampuan manajerial tentang bagaimana menjadi wirausaha berhasil, (b) melatih mahasiswa tentang cara menemukan peluang usaha dan memilihnya sesuai dengan kemampuan SDM, dana, dan proyek pengembangan usahanya di kemudian hari sesuai tuntutan pasar, (c) melatih keterampilan mahasiswa dalam menyusun Rencana Usaha (RU) sesuai dengan jenis-jenis usaha yang dipilihnya, (d) melakukan analisis SWOT untuk mengevaluasi dan memperbaiki Rencana Usaha berdasarkan hasil survey kelayakan usaha dan informasi-informasi aktual yang relevan untuk mendukung perkembangan usaha di kemudian hari, dan (e) Menciptakan wirausaha baru yang mandiri, (2) Meningkatkan keterampilan manajemen usaha bagi mahasiswa dan alumni, (3) Menciptakan metode pelatihan kewirausahaan yang cocok bagi mahasiswa dan alumni.

METODE

Pendekatan yang dilakukan untuk kegiatan Ib K ini adalah diawali dengan pelatihan. Pelatihan dilakukan dengan pendekatan individual dan klasikal. Pendekatan klasikal dilakukan pada saat pemberian teori tentang Kewirausahaan dan pendekatan individual dilakukan pada saat praktik ketrampilan melakukan tindakan perawatan. Adapun metode yang digunakan adalah:

1. Pelatihan Manajemen Usaha Pelayanan “Klinik Home Care”

Metode yang digunakan dalam pelatihan ini adalah:

a. Ceramah bervariasi.

Metode ini dipilih untuk menyampaikan konsep-konsep yang penting agar dimengerti dan dikuasai oleh peserta pelatihan.

Materi yang diberikan meliputi:

Kewirausahaan: Ruang lingkup Kewirausahaan, Menumbuhkan Minat dan dorongan wirausaha, Etika dalam melakukan kegiatan wirausaha, Inovasi dalam kewirausahaan, Bentuk-bentuk usaha dan syarat-syarat pendirian - Perusahaan mandiri/ perseorangan “Klinik Home Care”, Pengadaan dan Penggunaan Modal, Peluang Usaha :Analisis Peluang

Pasar, Analisis Kelayakan Finansial, Penilaian Kemampuan Organisasional, Analisis Persaingan dan **Klinik Perawatan di Rumah (“Klinik Home Care”)**: Proses menjual produk kepada konsumen retail, Manajemen keuangan usaha mulai dari perencanaan sampai implementasi, Manajemen usaha mulai dari aktifitas perencanaan sampai evaluasi, Ruang Lingkup dan Landasan Hukum “Home Care”, Persyarat dan Pejinaan Penyelenggara “Home Care”, Pelayanan “Home Care”, Peran dan Fungsi Perawat “Home Care”, Pembiayaan dan Pemantauan, Pembinaan, Penilaian “Home Care”.

b. Demonstrasi

Metode ini dipilih untuk menunjukkan suatu tahap-tahap proses kerja pada setiap tindakan keperawatan. Demonstrasi dilakukan oleh instruktur di hadapan peserta pelatihan sehingga peserta dapat mengamati secara langsung tahap-tahap tindakan, kemudian dilanjutkan setiap peserta melakukan demonstrasi ulang dibawah bimbingan serta pengawasan dosen. Alat atau media yang digunakan dalam metode ini berupa panthoom dan instrumen (alat-alat kesehatan) yang sesuai dengan tindakan keperawatan

c. Kunjungan/ Bands Making

Kunjungan dilakukan ketempat – tempat perawat yang mempunyai praktik klinik keperawatan mandiri baik itu yang dimiliki oleh perseorangan ataupun kelompok. Peserta pelatihan memahami, menganalisa dan bila memungkinkan terlibat secara langsung dalam pelayanan terhadap klien.

d. Penyusunan Proposal Rancangan Usaha

Dilakukan dengan pendampingan oleh narasumber enterpreneur dan organisasi profesi dalam membuat rancangan usaha yaitu pendirian klinik praktik mandiri keperawatan khususnya layanan *home care* atau komoditi usaha lain.

2. Magang

Metode ini digunakan untuk memberikan pengalaman pelayanan *Home Care* di tatanan nyata bagi peserta pelatihan. Magang dilakukan di Panti Sosial dan di

Rumah Sakit yang mempunyai pelayanan Klinik Home Care.

HASIL dan Pembahasan

Tahap Persiapan

Sebelum diberikan pelatihan tentang Kewirausahaan mahasiswa telah mendapatkan Materi Kuliah Kewirausahaan, Mata Kuliah ini memberikan pemahaman tentang inovasi dan kreatifitas mahasiswa keperawatan sehingga mampu mencapai kemandirian dengan menumbuhkan jiwa *entrepreneur*.

1. Sosialisasi Program Ib K

Sosialisasi program Ib K dilakukan kepada seluruh civitas akademika, Direktur, Pembantu Direktur, Ketua Program Studi, mahasiswa dan alumni. Program ini merupakan implementasi dari mata kuliah Kewirausahaan sebagai muatan lokal institusi.

2 *Recruitmen Tenant*

Selanjutnya melakukan *recruitment* peserta dengan membuka pendaftaran bagi mahasiswa dan alumni. Seleksi peserta dilakukan dengan mengadakan test pada materi kewirausahaan. Persyaratan peserta terdiri dari: (1) Terdaftar sebagai mahasiswa aktif (2) Lulus pada mata kuliah Kewirausahaan, (3) Bersedia mengikuti *recruitment test*,

yakni test kewirausahaan (*entrepreneurship test*), (4) Menyerahkan surat pernyataan komitmen untuk mengikuti program Ib K, Melakukan registrasi ulang program IbK berdasarkan hasil *recruitment test*. Mahasiswa yang dinyatakan lolos untuk mengikuti program Ib K adalah mahasiswa yang memperoleh nilai melebihi skor *passing grade* dari akumulasi nilai test kewirausahaan, bobot pengalaman kewirusahaan dan daya tampung. Kapasitas daya tampung maksimum sebanyak 20 orang. Peserta test terdiri dari mahasiswa sebanyak 28 orang dan alumni sebanyak 6 orang. Peserta yang lulus sebanyak 20 orang terdiri dari mahasiswa semester IV sebanyak 6 orang, mahasiswa semestr VI sebanyak 10 orang dan alumni sebanyak 4 orang.

3. Penyediaan fasilitas sarana
Fasilitas yang disediakan untuk menunjang mata kuliah kewirausahaan dan program Ib K ini meliputi: (1) Penyediaan ruang yang disiapkan untuk unit layanan Ib K, (2) Ruang pelatihan (3) Mewadai *tenant* dalam membuka usaha dibawah payung wirausaha institusi melalui Klinik Home Care milik institusi yang berada didalam lingkungan kampus digunakan untuk magang bagi mahasiswa. (4) Pada tahun 2015 dilakukan pengadaan sarana pelayanan perawatan berupa: (a) Bed multi fungsi 1 unit, (b) Bed periksa 1\ unit, (c) Stetoskop RIESTER 2, (d) Spignomanometer Spigmed 2, (e) Termometer Magic Star, (e) Alat cek Glukosa, Cholesterol, Asam Urat (Easy Touch) 1 unit, (f) Senter ABN 2, (g) Hammer ONEMED 2, (h) Walker Lipat, (i) Lampu Infra Red Philips 3, (j) Bola untuk ROM (bola kesehatan) 3, (k) Set perawatan luka 2 set, (l) Sterilisator 1, (m) Peralatan oksigen 1.

Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan Pelatihan Peningkatan keterampilan majemen usaha bagi masyarakat melalui pelatihan kewirausahaan pelayanan perawatan Klinik Home Care dilakukan didalam gedung Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta selama 5 hari mulai tanggal 30 Maret sampai dengan tanggal 3 April 2015 diikuti oleh 20 peserta (*tenant*) terdiri dari mahasiswa semester IV sebanyak 6 peserta, mahasiswa semester VI sebanyak 10 peserta dan alumni sebanyak 4 peserta. Nara sumber terdiri dari dosen kewirausahaan, dosen keperawatan, dinas kesehatan, Persatuan Perawat Nasional propinsi Yogyakarta dan dari rumah sakit Dokter RSUP Sarjito Yogyakarta. Metode pelatihan meliputi ceramah, tanya jawab, diskusi, kunjungan ke RSUP Dr. Sarjito Yogyakarta dan Klinik Kalingga Purbalingga Jawa Tengah diakhiri dengan penyusunan proposal oleh peserta pelatihan. Peserta alumni sebagian sudah bekerja di pelayanan rumah sakit sehingga mereka dapat melakukan home care pada pasien dari rumah sakit yang memang memerlukan perawatan di rumah, sedangkan bagi peserta alumni yang belum bekerja dan peserta dari mahasiswa mendapatkan

pengalaman pelayanan home care melalui Klinik Home care milik Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta yang sekaligus sebagai inkubasi tempat/wadah tenant (mahasiswa dan alumni) yang belum mampu menyelenggarakan usaha bisnis secara mandiri maupun berkolaborasi. Selain melakukan wirausaha sesuai dengan kompetensi dan profesinya, hasil dari kegiatan pelatihan ini juga telah menghasilkan wirausaha baru dibidang barang dan jasa lain. Adapun teknologi yang diimplementasikan dalam produk *tenant* disajikan dalam tabel 1.

Tabel 1. Teknologi yang diimplementasikan dalam produk *tenant*

NO	NAMA TENANT	JENIS USAHA
1.	Abdul Aziz	Pelayanan Home care
2	Muhammad Zafran	Penetasan telur
3.	Lia Silvi	Pembuatan Kue Lia
4	Susilo	Pelayanan Home care
5	Edi Nuryanto	Pelayanan Home care
6	Bagus Indira W	Desain
7.	Yespianta	Pembesaran lele
8.	Dian Tilik Oktavia	Baby SPA
9.	Fajar	Penjualan Beras & Gabah
10.	Arga Adi Gunawan	Persewaan tenda dan kursi
11.	Sari Wahyuningrum	Perswaan kamar (Kost)
12.	Noni Widiawatie	Pembuatan tas dan stiker
13.	Yennyka Dwi Ayu	Jual beli kain sasirangan
14.	Gede Kertayasa	Distributor kalung genetri
15.	Laelita Pratiwi	Penjualan pakaian jadi
16.	Nuriza Ikadini	Distributor baju batik
17.	Ibnu Iqbal	Penjualan alat kesehatan
18.	Aziz Setyono	Produksi kerajinan kalung dari biji genetri
19.	Rifki Heryadi	Pelayanan home care
20	Sudiro	Pembesaran ikan nila
		Pelayanan home care

Perbedaan kondisi usaha peserta pelatihan sebelum dan setelah menjadi *tenant* disajikan dalam tabel 2.

Tabel 2. Kondisi usaha mahasiswa sebelum dan setelah menjadi *tenant*

NAMA	POTENSI BISNIS	OMSET (Dlm Juta Rp)	
		SBLM PELAT	STL PELAT
Bagus Indira W	Meningkat tahun ajaran baru	1,3	2,2
Yespianta	Menguntungkan di bulan Ramadhan,	1,1	1,5

	harga naik		
Lia Silvi	Meningkat di bulan ramadhan untk kue kering, dan hari besar	17,77	30,52
Dian Tilik Okta	Meningkat	1	1,77
Fajar	Meningkat Setiap saat karena menjadi kebutuhan pokok	1,3	1,5
Arga Adi Gunawan	Meningkat ketika hari besar dan hajat	1,5	1,6
Muhammad Zafran	Meningkat karena banyak permintaan yang belum terpenuhi	2	3,02
Sari Wahyuningrum	Meningkat ketika banyak Praktikan dari Puskesmas Sentolo 1 dan dari meningkat sesuai pemesanan kamar	1,5	1,7
Noni Widiawatie	Meningkat ketika banyak pemesanan	1,2	1,5
Yennyka Dwi Ayu	Meningkat ketika ada pemesanan kain sasirangan	1,5	1,73
Gede Kertayasa	Meningkat karena banyak peminatnya.	1,2	1,5
Laelita Pratiwi	penjualan meningkat pada saat bulan ramadhan	1,4	1,68
Nuriza Ikadini	Pmeningkat ketika banyak pemesanan	1,2	1,65
Ibnu Iqbal	Meningkat ketika ada pemesanan ketika kitanan masal dan ketika dapat order dari rumah sakit, dan institusi kesehatan	12,04	16,83
Aziz Setyono	Meningkat setiap saat karena semakin banyaknya pembeli berdatangan dari berbagai negara	1,44	1,7
Rifki Heryadi	Meningkat ketika hari-hari besar	0,5	0,6
Abdul Aziz	Meningkat	2,5	3,5
Susilo	Meningkat	1,4	1,6
Edi	Meningkat	1,5	1,7
Sudiro	Meningkat	0,8	1,2

Program IbK Pada tahun pertama tahun anggaran 2015 ini telah menghasilkan wirausaha baru sebanyak 6 tenant. Bentuk usaha dari 6 tenant tersebut meliputi: usaha pelayanan *home care*, *baby SPA*, produksi kue, penetasan telur, percetakan dan penjualan alat kesehatan. Adapun wirausaha baru yang telah

dihasilkan program IbK tahun 2015 seperti dalam tabel 3.

Tabel 3. Daftar tenant yang menjadi Wirausaha Baru dalam Program IbK Tahun Anggaran 2015

NO	NAMA TENANT	JENIS USAHA	OMZET (JUTA)
1	Lia Silvi	Pembuatan Kue Lia	30,52
2	Ibnu Iqbal	Penjualan alat kesehatan	16,83
3	Abdul Aziz	Pelayanan Home care	3,5
4	Muhammad Zafran	Penetasan telur	3,02
5	Bagus Indira W	Desain	2,2
6	Dian Tilik Oktavia	Baby SPA	1,77

PEMBAHASAN

Ipteks bagi Kewirausahaan merupakan salah satu hibah yang dicanangkan Dikti untuk membangun kewirausahaan di Perguruan Tinggi sebagai bentuk respon antisipatif terhadap semakin tingginya angka pengangguran dan rendahnya lowongan kerja yang ada. Perguruan tinggi yang terpaku pada upaya pemberian pembekalan knowledge dan teknologi terbukti secara empirik telah menimbulkan kemampuan penetrasi usaha bagi lulusan perguruan tinggi.

Melalui pelaksanaan hibah IbK, yang fokus sarannya adalah mencetak wirausaha baru dapat mengembangkan atmosfer kewirausahaan di Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta.

Pada tahun pertama pelaksanaan IbK (tahun 2015), jumlah mahasiswa yang sudah layak dilabel sebagai wirausaha baru sebanyak 5 tenant mahasiswa dan 1 alumni. Dalam perjalanan usahanya, tenant IbK juga diberi bantuan ipteks untuk meningkatkan daya saing komoditas tenant. Teknologi yang diimplementasikan dalam produk tenant meliputi (1) Tehnologi marketing, adalah strategi penjualan dengan sistem jemput bola baik untuk produk jenis pelayanan *home care* dan produk lain (2) Tehnologi Packaging mencakup pemberian kemasan dan asesori (3) Tehnologi adventising mencakup pengiklanan produk menggunakan brosur, spanduk dan *on*

line, (4) Pemodal, modal usaha dapat dibangun dengan modal yang terbatas namun efektif. Materi tersebut diberikan dalam perkuliahan wirausaha dan pelatihan kewirausahaan.

Kondisi usaha mahasiswa sebelum menjadi tenant IbK banyak mengalami hambatan di dalam produksi karena kurangnya sentuhan ipteks, dan marketing karena kurangnya kemampuan dalam penetrasi pasar. Penjualan produk barang dan jasa mahasiswa pada awalnya hanya menjangkau mahasiswa di lingkungan Akademik. Tetapi setelah mendapat pembinaan dan pendampingan dalam program IbK, ada sentuhan kreasi Ipteks dalam produksi yang dikaitkan dengan kompetensinya. Produk tenant menunjukkan progress penjualan yang signifikan.

Tehnik marketing pada Produksi jasa pelayanan *home care* yang dilakukan dengan cara jemput bola yaitu membuat brosur/leaflet yang disebarluaskan ke beberapa rumah sakit, klinik atau di masyarakat khususnya pada keluarga-keluarga yang berisiko (keluarga dengan anggota keluarga setelah dirawat/pulang dari rumah sakit, keluarga dengan anggota keluarga yang sakit kronis seperti pasien dengan stroke, luka diabet dll). Tehnik pelayanan yang diberikan pertama dilakukan pengkajian kebutuhan pasien melalui *home visit* untuk mengetahui kebutuhan pelayanan perawatan yang diperlukan. Setelah dilakukan pengkajian selanjutnya menentukan kebutuhan pasien diawali dengan merumuskan masalah keperawatan/diagnosa keperawatan dilanjutkan dengan menyusun rencana keperawatan dan memberikan pelayanan keperawatan sesuai dengan kebutuhan pasien. Pelayanan keperawatan *home care* bisa dilakukan secara mandiri atau kolaborasi dengan tim kesehatan lain misalnya dokter. Pelayanan yang diberikan perawat sesuai dengan kompetensi perawat. Hasil tindakan yang sudah dilakukan didokumentasikan dalam bentuk catatan perkembangan yang berisi perkembangan kesehatan pasien setelah dilakukan tindakan keperawatan. Produk tenant melalui jasa pelayanan *home care* ini mencapai puncak tertinggi dalam perolehan keuntungan dengan *cashflow* rata-rata omzet sebesar Rp 3.500.000,- perbulan dengan margin keuntungan rata-rata

Rp 2.800.000,- perbulan dan pada produk jasa *baby SPA cashflow* rata-rata omzet sebesar Rp 1.770.000,- perbulan dengan margin keuntungan rata-rata Rp 1.300.000,- perbulan,

Kondisi usaha setelah diberikan pelatihan semakin terjadi peningkatan pemasaran yang awalnya hanya pada mahasiswa setelah mendapat pembinaan dan pendampingan terjadi peningkatan ke dosen maupun ke beberapa instansi. Tehnik marketing pada pembuatan Kue Lia dilakukan dengan menyebarkan produk melalui leaflet/brosur ke mahasiswa, dosen, toko, instansi dan di masyarakat. Produksi Kue Lia ini meningkat terutama pada hari-hari besar, bulan puasa. Produk Kue Lia baru yang akan segera di pasarkan adalah Roti Diet bagi penderita DM. Perolehan keuntungan produksi Kue Lia ini dengan *cashflow* rata-rata omzet sebesar Rp 30.520.000,- perbulan dengan margin keuntungan rata-rata Rp 17.800.000,- perbulan

Pada produksi barang penetasan telur sebelum diberikan pelatihan tenant bekerja pada perusahaan penetasan telur setelah diberikan pelatihan mendapat pembinaan dan pendampingan mempunyai usaha sendiri. Tehnik marketing pada penetasan telur ini dilakukan dengan menyebarkan produk melalui masyarakat khususnya pada peternak. Perolehan keuntungan penetasan telur ini dengan *cashflow* rata-rata omzet sebesar Rp 3.020.000,- perbulan dengan margin keuntungan rata-rata Rp 2.700.000,- perbulan.

Pada produksi barang desain (cetak brosur, spanduk) setelah diberikan pelatihan semakin terjadi peningkatan pemasaran yang awalnya hanya pada mahasiswa setelah mendapat pembinaan dan pendampingan terjadi peningkatan ke dosen maupun ke beberapa instansi. Tehnik marketing pada pembuatan desain ini dilakukan dengan menyebarkan produk melalui leaflet/brosur ke mahasiswa, dosen, toko, instansi dan di masyarakat serta melalui *on line* (BBM, twiter). Produksi pembuatan desain ini meningkat terutama pada penerimaan mahasiswa baru. Perolehan keuntungan produksi pembuatan desain ini dengan *cashflow* rata-rata omzet sebesar Rp 2.200.000,- perbulan dengan margin keuntungan rata-rata Rp 1.750.000,- perbulan. Pada produksi barang penjualan alat kesehatan

setelah diberi pelatihan *cashflow* rata-rata omzet sebesar Rp 16.830.000,- perbulan dengan margin keuntungan rata-rata Rp 5.100.000,- perbulan.

Meskipun ke enam tenant yang dibina IbK telah mampu secara mandiri menjalankan usahanya, namun perlu pengawalan dan pengawasan yang terstruktur oleh tim IbK untuk menjamin dan memajukan usahanya ke depan

Keberlanjutan program IbK Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta wajib ditindak lanjuti Tim IbK dibawah koordinasi Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta melalui beberapa kebijakan dan program teknis, yakni (1) mengusulkan ke Direktur secara melembaga satu unit Inkubasi wira usaha baru IbK yang ada sekarang dapat ditetapkan sebagai embrio untuk pusat pengembangan kewirausahaan di Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta; (2) menetapkan program kuliah Kewirausahaan sebagai mata kuliah wajib yang harus diambil oleh setiap mahasiswa di semua Program Studi di Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta dan dijadikan sebagai salah satu persyaratan bagi mahasiswa untuk mengikuti semua kompetisi hibah kewirausahaan, baik internal di Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta maupun eksternal di lembaga negeri/swasta di luar Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta, (3) membuat MoU dengan pihak praktisi wirausaha/swasta sebagai lembaga mitra IbK dalam pengembangan budaya kewirausahaan di Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta berlandaskan pada kerjasama yang bersifat *mutual-benefide cooperative*, dan (4) mengembangkan sistem monev dan audit internal yang konstruktif secara vertikal maupun horizontal, sehingga dapat dideteksi secara dini peluang kegagalan/hambatan dalam menjalankan usaha bisnis, baik pada manajemen di IbK Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta, maupun usaha bisnis yang dijalankan mahasiswa sebagai wirausaha baru.

Penyempurnaan program IbK dapat dilakukan dengan mengembangkan program kemitraan dan kerjasama dengan pelaku bisnis di luar Akademi Kesehatan Karya Husada

Yogyakarta. Iklim dan budaya akademis di Perguruan Tinggi, khususnya Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta yang mengedepankan unsur birokrasi dan struktural merupakan hambatan *socio-psichology* yang dapat menghambat kreativitas dalam berwirausaha. Atas dasar itu, maka perlu adanya proses akulturasi budaya usaha antara dunia bisnis di luar kampus dengan embrio bisnis di dalam kampus melalui proses asimilasi dan akomodasi kerjasama yang berlandaskan pada pondasi *mutual-benefide cooperative*. Dunia kampus yang memandang bisnis secara akademik sering terisolasi dalam pikiran normatif yang mengedepankan keunggulan sentuhan ipteks dari suatu komoditas usaha, sedangkan dunia bisnis lebih terfokus pada efisiensi produktif dan pembangunan *marketing-network* yang mengedepankan profit. Dua polarisasi dunia bisnis ini dapat dintegrasikan dalam program IbK dengan mempertipis sekat ruang dunia kampus dengan dunia bisnis, melalui proses internalisasi aktivitas wirausaha komunitas kampus dengan bisnis nyata di luar kampus.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil paparan diatas maka dapat disimpulkan;

1. Ipteks bagi Kewirausahaan Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta pada tahun pertama anggaran 2015 ini dapat menghasilkan 5 orang mahasiswa dan 1 orang alumni sebagai wirausaha baru yang menjalankan bisnis dalam berbagai produk usaha berupa jasa pelayanan home care serta berbagai produk barang.
2. Terwujudnya Inkubator Wirausaha Ib K Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta sebagai *centre of entrepreneurship* dalam pengembangan budaya kewirausahaan di Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta
3. Terwujudnya sistem *entrepreneurship capacity building* bagi mahasiswa Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta dalam Ib K dibawah payung LPPM Akademi Kesehatan Karya Husada Yogyakarta

REFERENSI

Alma (2011) *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*, Bandung: PT Alfabeta.

Ciputra (2009) *Ciputra Quantum Leap: Entrepreneurship, Mengubah Masa Depan Bangsa dan Masa Depan Anda*. Universitas Ciputra. Entrepreneurship Centre.

Fahmi. (2013) *Kewirausahaan Teori, Kasus dan Solusi*, Bandung: PT Alfabeta

Nitisusastro (2009) *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*, Bandung: PT Alfabeta

Nasution dkk (2001) *Membangun Spirit Entrepreneur Muda Indonesia: Suatu Pendekatan Praktis dan Aplikatif*. Pt.Elex Komputindo. Kelompok Gramedia Jakarta.

Robert T, Kiyosaki (2008) *Increase Your Financial IQ: Kelola Uang Anda dengan Lebih Cerdas*. Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Robert T, Kiyosaki (2007) *The Cashflow Quadrant: Panduan Ayah Kaya Menuju Kebebasan Finansial*. Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Teddy Oswari (2005) *Membangun Jiwa Kewirausahaan (Entrepreneurship) Menjadi Mahasiswa Pengusaha (Entrpreneur Students) Sebagai Modal untuk Menjadi Pengusaha Baru*. Makalah, Universitas Gunadharma.

Winarto (2008) *Membangun Kewirausahaan Sosial: "Meruntuhkan dan Menciptakan Sistem" secara Kreatif?* Makalah. Yogyakarta.