

**LAPORAN AKHIR  
PENELITIAN HIBAH BERSAING**



**PENGEMBANGAN MODEL *BUSINESS CENTER* SEBAGAI  
LABORATORIUM PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN SEBAGAI UPAYA  
MENUMBUHKAN KARAKTER DAN PERILAKU WIRAUSAHA  
MAHASISWA**

<b>JENIS/SKIM PENELITIAN</b>	<b>BIDANG PENELITIAN</b>
<b>HIBAH BERSAING</b>	<b>EKONOMI</b>

<b>KETUA PENELITI</b>	<b>ANGGOTA</b>
Nama :Sri Sumardiningsih, M.Si	1. Dr. Endang Mulyani, M.Si
Jurusan :Pendidikan Ekonomi	
Fakultas :Fakultas Ekonomi	

**Dibiayai Oleh:**  
**Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat**  
**Direktorat Jendral Perguruan Tinggi**  
**Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan**  
**Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Penugasan Penelitian Hibah Bersaing**  
**Nomor: 21/HB-Multitahun/un 34.21/2013**

**UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**  
**NOVEMBER 2013**

## HALAMAN PENGESAHAN

**Judul Kegiatan** : Pengembangan Model Business Center Sebagai Laboratorium Pendidikan Kewirausahaan Untuk Menumbuhkan Karakter dan Perilaku Wirausaha Mahasiswa

**Peneliti / Pelaksana**

Nama Lengkap : SRI SUMARDININGSIH  
NIDN : 0003045308  
Jabatan Fungsional :  
Program Studi : Pendidikan Ekonomi  
Nomor HP : 085729111546  
Surel (e-mail) : sumardiningsih@yahoo.co.id

**Anggota Peneliti (1)**

Nama Lengkap : Dr. ENDANG MULYANI M.Si.  
NIDN : 0031036003  
Perguruan Tinggi : UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

**Institusi Mitra (jika ada)**

Nama Institusi Mitra :  
Alamat :  
Penanggung Jawab :  
Tahun Pelaksanaan : Tahun ke 1 dari rencana 2 tahun  
Biaya Tahun Berjalan : Rp. 50.000.000,00  
Biaya Keseluruhan : Rp. 100.000.000,00

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi UNY

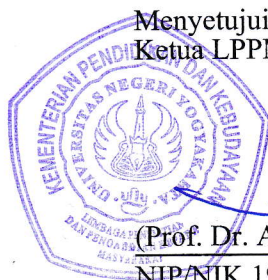


(Dr. Sugiharsono, M.Si)  
NIP/NIK 195503281983031002

Yogyakarta, 25 - 11 - 2013,  
Ketua Peneliti,

(SRI SUMARDININGSIH)  
NIP/NIK 195304031979032001

Menyetujui,  
Ketua LPPM UNY



(Prof. Dr. Anik Ghufron)  
NIP/NIK 196211111988031001

## RINGKASAN

### **PENGEMBANGAN MODEL *BUSINESS CENTER* SEBAGAI LABORATORIUM PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN UNTUK MENUMBUHKAN KARAKTER DAN PERILAKU WIRAUSAHA MAHASISWA**

Penelitian dengan judul “Pengembangan Model *Business Center* sebagai Laboratorium Pendidikan Kewirausahaan Untuk Menumbuhkan Karakter dan Perilaku Wirausaha Mahasiswa” ini dilakukan dengan tujuan: 1) memperoleh informasi tentang peta *Business Center* di UNY, 2) memperoleh gambaran mengenai penggunaan *business center* dalam pembelajaran kewirausahaan di UNY 3) mengidentifikasi faktor penghambat dan pendukung penggunaan *business center* sebagai tempat praktek kewirausahaan di UNY, 4) menemukan draf model *Business Center* di UNY yang dapat digunakan sebagai tempat praktik kewirausahaan.

Pengembangan model *business center* di Perguruan Tinggi dalam penelitian ini menggunakan *four-d model* (Thiaragajan et.al, 1994). Model pengembangan dari Four-D Model terdiri atas empat tahap, yaitu tahap *define, design, develop dan disseminate*, namun dalam penelitian ini hanya sampai pada tahap yang ke tiga. Penelitian ini dilakukan di UNY dengan jumlah populasi 64 prodi di UNY. pengambilan sampel mengguna teknik purposive sampling. Dan data penelitian di analisis dengan menggunakan teknik deskriptif.

Hasil penelitian ini adalah: 1) Berdasarkan hasil pemetaan pembelajaran kewirausahaan di UNY, diketahui bahwa pembelajaran kewirausahaan masih didominasi oleh teori, metode pembelajaran kewirausahaan di UNY sudah cukup beragam sesuai dengan materi yang diajarkan, jenis praktik kewirausahaannya sebagian besar berupa praktik menjual dan mendirikan usaha baru, pembelajaran kewirausahaan belum memanfaatkan *bussines center*; 2) Berdasarkan Pemetaan *business center* di UNY, diketahui bahwa terdapat 14 unit usaha UNY yang dapat dijadikan sebagai sarana pendukung perkuliahan kewirausahaan, dan beberapa *bussines center* atau embrio *bussines cente* di masing-masing fakultas yaitu Sportsmart “M” UNY, Laboratorium Klinik Terapi Fisik (FIK), Bengkel Motor (FT), Sarana Olahraga (FIK), Media Net FT UNY, Kantin (FBS dan FMIPA) dan EEC Mart (FE); 3) sebagian besar *business center* di UNY belum dimanfaatkan sebagai praktik pembelajaran kewirausahaan. kecuali Fakultas ekonomi yang telah memanfaatkan *business center* EEC-Mart sebagai laboratorium kewirausahaan; 4) terdapat faktor pendukung dan penghambat pemanfaatan *business center* sebagai tempat praktik kewirasahaan di UNY; 5) draf *model bussines center* sebagai laboratorium kewirausahaan di UNY telah dikembangkan berdasarkan kajian teori dan data empiris hasil penelitian pemetaan.

***Kata kunci: Business Center, Karakter, Perilaku, Wirausaha, Mahasiswa***

## PRAKATA

Assalamu'alaikum wr. wb.

Puji syukur saya panjatkan ke hadirat Allah Swt. atas *taufiq, hidayah*, serta *inayah*-Nya yang diberikan kepada kami, sehingga kami dapat menyelesaikan penyusunan laporan penelitian ini dengan baik. Dengan disusunnya laporan penelitian ini berarti seluruh rangkaian kegiatan penelitian yang kami lakukan mulai tahap satu hingga tahap kedua atau terakhir ini telah selesai.

Terselesaikannya penelitian ini, di samping karena upaya-upaya yang sudah kami lakukan dengan kerja keras dan kerja sama kami, juga berkat bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu, dalam kesempatan ini, kami mengucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada semua pihak yang telah membantu saya dalam penyelesaian laporan ini, terutama kepada:

1. Rektor Universitas Negeri Yogyakarta sebagai atasan tertinggi di institusi kami yang memberikan kesempatan kepada kami untuk melakukan penelitian ini.
2. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memberikan ijin, pengesahan, dan dukungan kepada kami demi suksesnya penelitian ini.
3. Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat Universitas Negeri Yogyakarta beserta jajarannya yang juga ikut memberikan bantuan kepada kami baik fasilitas maupun lainnya demi terselesaikannya keseluruhan penelitian ini.
4. Para narasumber yang juga memberikan masukan pada saat seminar proposal dan seminar hasil dalam rangka penyelesaian penyusunan laporan penelitian ini.
5. Para ketua program studi, dosen, mahasiswa, dan karyawan di lingkungan Universitas Negeri Yogyakarta, khususnya di Fakultas Ekonomi, Fakultas Teknik, Fakultas Ilmu Sosial, Fakultas Ilmu Keolahragaan, Fakultas Ilmu Pendidikan, Fakultas Matematika dan IPA, Fakultas Bahasa dan Seni yang juga membantu peneliti dalam mengumpulkan data dan mengimplementasikan model penelitian kami.
6. Para peserta seminar proposal dan laporan penelitian yang juga banyak membantu memberi masukan-masukan yang berharga demi lancarnya penelitian dan demi terselesaikannya laporan penelitian ini.
7. Dan kepada semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu-persatu di sini.

Atas amal baik mereka semua, mudah-mudahan Allah Swt. memberikan balasan yang setimpal.

Kami, peneliti, menyadari bahwa laporan penelitian ini masih banyak kekurangannya. Saran dan kritik yang konstruktif sangat diharapkan demi perbaikan dan sempurnanya laporan penelitian ini. Mudah-mudahan laporan penelitian ini bermanfaat bagi para pembaca umumnya dan khususnya bagi kami para peneliti.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 25 November 2013

Ketua Peneliti,

Sri Sumardiningsih, M.Si  
NIP. 195304031979032001

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
RINGKASAN .....	iii
PRAKATA .....	iv
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR TABEL .....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
BAB I. PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	3
C. Batasan Masalah .....	3
D. Rumusan Masalah .....	4
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA .....	5
A. Model <i>Business Center</i> .....	5
B. Peran <i>Business Center</i> dalam Menumbuhkan Karakter Perilaku Wirausaha .....	10
C. Entrepreneurship dan Pendidikan .....	11
D. Innovative Entrepreneurship dan Pertumbuhan Ekonomi .....	14
E. Kerangka Konseptual Untuk Menghubungkan <i>Entrepreneurship</i> Dengan Pertumbuhan Ekonomi .....	16
F. Model <i>Bussines Center</i> di UNY .....	19
G. Kerangka Berpikir .....	20
H. Peta Jalan Penelitian .....	22
BAB III. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN .....	24
A. Tujuan Penelitian .....	24
B. Manfaat Penelitian .....	24
BAB IV. METODE PENELITIAN .....	25
A. Model Pengembangan .....	25
B. Populasi dan Sampel .....	26
C. Teknik Pengumpul Data .....	26

D. Teknik Analisis Data .....	27
E. Tahapan Penelitian .....	27
F. Definisi Operasional .....	29
BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN .....	33
A. Hasil Penelitian .....	33
1. Deskripsi Lokasi Penelitian .....	33
2. Deskripsi Data Hasil Penelitian .....	37
a. Hasil Pemetaan Pembelajaran Kewirausahaan di UNY .....	37
b. Jenis dan Model Praktik Mata Kuliah Kewirausahaan .....	
di UNY .....	44
c. Pemetaan Business Center atau Embrio Business Center .....	
yang ada di UNY .....	57
d. Pemanfaatan Business Center dalam Pembelajaran .....	
Kewirausahaan di UNY .....	68
B. Pembahasan .....	71
1. Peta Pembelajaran Kewirausahaan di UNY .....	71
2. Pemanfaatan Business Center dalam Pembelajaran .....	
Kewirausahaan di UNY .....	72
3. Faktor Pendukung dan Penghambat Business Center .....	
sebagai Tempat Praktik Kewirausahaan di UNY .....	73
BAB VI RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA .....	76
BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN .....	77
A. Kesimpulan .....	77
B. Saran .....	79
DAFTAR PUSTAKA .....	80
LAMPIRAN .....	83

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Tiga Tipe <i>Entrepreneurs</i> .....	15
Tabel 2. Pengelompokan Tahapan Penelitian .....	26
Tabel 3. Daftar Sampel Responden beserta Jumlahnya .....	28
Tabel 4. Nilai-nilai dan Deskripsi Nilai Karakter Kewirausahaan .....	29
Tabel 5. Kisi-kisi Instrumen Perilaku .....	31
Tabel 6. Daftar Fakultas/Program Studi di UNY .....	34
Tabel 7. Penempatan dan Jumlah SKS Mata Kuliah Kewirausahaan di setiap Program Studi di UNY .....	38
Tabel 8. Proporsi Teori dan Praktek dalam Pembelajaran Kewirausahaan di Setiap Program Studi dan di UNY .....	40
Tabel 9. Penggunaan Metode dan Media Pembelajaran UNY .....	43
Tabel 10. Penilaian Pembelajaran Kewirausahaan di UNY .....	44
Tabel 11. Daftar Unit Usaha di Universitas Negeri Yogyakarta .....	58
Tabel 12. Embrio Bisnis Center di Setiap Fakultas/Program Studi di Universitas Negeri Yogyakarta .....	64



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Model Wennekers dan Thurik .....	16
Gambar 2. Konseptual Model GEM .....	18
Gambar 3. Kerangka Berpikir .....	21
Gambar 4. Roadmap Penelitian .....	23
Gambar 5. Alur Pengembangan Model <i>Business Center</i> sebagai Laboratorium Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi .....	25
Gambar 6. Model Praktik Kewirausahaan di UNY .....	45
Gambar 7. Kegiatan Kelompok Bisnis dalam Praktik Kewirausahaan di UNY .....	46
Gambar 8. Bagan Model Praktik Mata Kuliah Kewirausahaan .....	48
Gambar 9. Prosedur Pelaksanaan Praktik Kewirausahaan .....	50
Gambar 10. Bagan Kegiatan Mata Kuliah Kewirausahaan .....	51
Gambar 11. Prosedur Pelaksanaan Praktik Pendirian Usaha Baru .....	54
Gambar 12. Prosedure Pelaksanaan Praktik <i>Student Company</i> .....	57

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Persoalan karakter dan perilaku wirausaha kini menjadi sorotan tajam masyarakat. Sorotan itu mengenai berbagai aspek kehidupan dan tertuang dalam berbagai tulisan di media cetak, wawancara dan dialog di media elektronik. Selain di media massa, para pemuka masyarakat, para ahli, serta para pengamat pendidikan dan masalah sosial berbicara mengenai persoalan karakter dan perilaku wirausaha di berbagai forum seminar baik pada tingkat lokal, nasional, dan bahkan internasional.

Salah satu alternatif yang banyak dikemukakan untuk mengatasi, paling tidak mengurangi, permasalahan yang terkait dengan karakter dan perilaku wirausaha adalah pendidikan. Pendidikan dianggap sebagai alternatif yang bersifat preventif, karena pendidikan dapat membangun generasi baru bangsa yang lebih baik. Sebagai alternatif yang bersifat preventif, pendidikan diharapkan dapat mengembangkan kualitas generasi muda bangsa dalam berbagai aspek termasuk masalah kewirausahaan. Memang diakui bahwa hasil dari pendidikan baru terlihat dampaknya dalam waktu yang tidak segera tetapi memiliki daya tahan dan dampak yang kuat di masyarakat.

UU No 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional pada Pasal 3, menyatakan bahwa pendidikan nasional berfungsi mengembangkan kemampuan dan membentuk karakter serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa. Pendidikan nasional bertujuan untuk mengembangkan potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri, dan menjadi warga negara yang demokratis serta bertanggung jawab.

Berkaitan dengan ketercapaian tujuan pendidikan nasional terutama yang mengarah pada pembentukan karakter dan perilaku wirausaha peserta didik, selama

ini belum dapat diketahui secara pasti. Hal ini mengingat pengukurannya cenderung bersifat kualitatif, dan belum ada standar nasional untuk menilainya.

Pada era global, dunia dihadapkan pada keadaan dimana berbagai perubahan akan terjadi secara cepat di segala aspek kehidupan manusia. Di era global inilah kualitas kemandirian manusia akan diuji sebagai dampak perubahan tersebut. Sumber daya yang berkualitas hanya akan diperoleh melalui pendidikan yang berkualitas pula.

Keberadaan Perguruan Tinggi di tengah-tengah masyarakat, sangat diharapkan dapat menjalankan fungsi utamanya sebagai lembaga penyelenggara pendidikan yang sekaligus menjalankan perannya sebagai agen pembaharu (*agent of change*) dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat di sekitarnya. Pemberdayaan *Business Center* di Perguruan Tinggi diharapkan mampu membangkitkan gerakan pelaku bisnis skala kecil dan menengah yang pada dewasa ini keberadaannya semakin terpinggirkan dengan hadirnya bisnis skala besar seperti *hypermarket* dan *supermarket*. Berdasarkan hasil studi A.C. Nielsen, pasar modern di Indonesia tumbuh 31,4% per tahun, sedangkan pasar tradisional menyusut 8% per tahun. Jika kondisi ini tetap dibiarkan, ribuan bahkan jutaan pedagang kecil akan kehilangan mata pencahariannya.

Pada dasarnya *Business Center* di Perguruan Tinggi dimaksudkan untuk memberikan media pembelajaran bagi mahasiswa dalam hal menumbuhkan karakter dan perilaku wirausaha. Secara umum pengembangan *Business Center* diarahkan pada: 1) penyediaan sarana prasarana *Business Center* yang layak sebagai tempat dan wahana belajar sambil berbuat (*learning by doing*); 2) pengembangan pola manajemen *Business Center* yang terintegrasi dengan proses pembelajaran. Oleh karena itu keberadaan *Business Center* di Perguruan Tinggi sangat diperlukan terutama untuk mendorong perkuliahan kewirausahaan di perguruan tinggi.

Terkait dengan bussines center di perguruan tinggi, UNY sebagai perguruan tinggi yang mengelola dua bidang keahlian yaitu pendidikan dan non kependidikan juga perlu mengembangkan bussines center sebagai sarana pendukung pendidikan kewirausahaan. Apalagi saat ini kewirausahaan sudah menjadi mata kuliah

universiter di seluruh program studi di UNY. Beberapa permasalahan terkait dengan pendidikan kewirausahaan di UNY antara lain: 1) sudah ada banyak *Business Center* di UNY namun belum digunakan sebagai sarana praktek kewirausahaan misalnya KOPMA UNY, EEC Mart, LIMUNY, Bengkel Motor FT, Sarana Olahraga, Spormart “M” UNY, Labolatorium Klinik Terapi Fisik (FIK); 2) belum ada sinergitas mata kuliah kewirausahaan dengan mata kuliah lain yang mendukung; 3) kewirausahaan sudah menjadi mata kuliah wajib namun sebagian besar masih teoritis; 4) belum ada tindak lanjut dari hasil karya mahasiswa dalam mengembangkannya ke arah bisnis.

Berdasarkan permasalahan-permasalahan tersebut di atas, maka diperlukan adanya bussines center yang nantinya dapat digunakan sebagai laboratorium kewirausahaan yang menunjang proses perkuliahan kewirausahaan di UNY. Selain itu *bussines center* juga diharapkan dapat digunakan sebagai mata rantai kehidupan ekonomi. UNY terdiri atas 64 program studi S1, 11 program studi S2, dan 5 S3. keseluruhan program studi tersebut tentunya memiliki kearakteristik pendidikan kewirausahaan yang berbeda-beda mengingat input sumber daya manusia, keahlian dan sarana-prasarananya pun berbeda. Untuk itu perlu di kembangkan model bussines center di UNY yang nantinya dapat digunakan sebagai pedoman pengembangan bussines center di setiap program studi di UNY. Dalam pengembangan model bussines center di UNY, dibutuhkan data empiris mengenai pendidikan kewirasuahaan yang berlangsung di UNY, untuk itu pada tahun pertama penelitian ini, terlebih dahulu dilakukan pemetaan terhadap pembelajaran kewirasuahaan, dan pemetaan bussines center di UNY.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, ada beberapa permasalahan yang ada di UNY dalam lingkup khusus pembelajaran kewirausahaan, diantaranya yakni:

1. Sudah ada banyak *Business Center* di UNY namun belum digunakan sebagai sarana praktek kewirausahaan misalnya KOPMA UNY, EEC Mart, LIMUNY, Bengkel Motor FT, Sarana Olahraga, Spormart “M” UNY, Labolatorium Klinik Terapi Fisik (FIK).

2. Belum ada sinergitas mata kuliah kewirausahaan dengan mata kuliah lain yang mendukung.
3. Kewirausahaan sudah menjadi mata kuliah wajib namun sebagian besar masih teoritis.
4. Belum ada tindak lanjut dari hasil karya mahasiswa dalam mengembangkannya ke arah bisnis.

### **C. Batasan Masalah**

Dari identifikasi masalah di atas, penelitian ini dibatasi belum dimanfaatkannya bussines center/unit usaha yang ada di UNY dalam mendukung pembelajaran kewirausahaan.

### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut, dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimanakah peta *Business Center* di UNY?
2. Seberapa besar business center yang ada di UNY digunakan sebagai laboratorium pembelajaran kewirausahaan?
3. Faktor-faktor apa yang mendukung dan menghambat pemanfaatan business center sebagai laboratorium pembelajaran kewirausahaan di UNY?
4. Bagaimana draf model business center sebagai laboratorium (tempat praktik) pembelajaran kewirausahaan di UNY?

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

### A. Model *Business Center*

Briggs (Abg. Gafur, 1980), mendefinisikan model sebagai seperangkat prosedur yang berurutan untuk mewujudkan suatu proses. Menurut John M. Echols (1992) dalam kamus Inggris Indonesia, model adalah contoh atau teladan. Berdasarkan kedua pengertian model di atas, dalam kajian ini model diartikan sebagai seperangkat prosedur untuk keperluan pengembangan *Business Center*. *Business Center* jika dialih-bahasakan kedalam bahasa Indonesia adalah Pusat Bisnis, merupakan suatu kegiatan di sekolah yang berfungsi sebagai pusat kegiatan yang berkaitan dengan jual beli barang maupun jasa dengan memanfaatkan semua sumber yang ada di sekolah yang bersangkutan *Business Center* bagi mahasiswa dapat berfungsi sebagai tempat meningkatkan keterampilan seperti mahasiswa tersebut benar-benar terjun di lapangan pekerjaan. *Business Center* dapat berfungsi untuk menjual jasa maupun merencanakan pekerjaan, menghitung biaya pembuatan dan biaya penjualan, melaksanakan pekerjaan, mengontrol kualitas dan menjual barang hasil kerjanya.

*Business Center* adalah model bisnis sebagai wadah pembelajaran yang terintegrasi lintas jurusan dengan metode pembelajaran *learning by doing* dan *experimental learning*. Pembelajaran mata pelajaran Kewirausahaan yang di berikan pada mahasiswa diwujudkan dalam praktik di *Business center* dan Unit Produksi sebagai laboratorium kewirausahaan (Ratih Wijayaningsih, 2013:31)

Tujuan *Business Center* menurut Widarto sangat terkait dengan tiga aspek yakni aspek akademik, ekonomi, dan sosial. Masing-masing aspek ini masih dapat diperinci menjadi beberapa uraian.

*Pertama*, tujuan *Business Center* yang berkaitan dengan aspek akademik. Diharapkan dari penyelenggaraan ini akan dapat: 1) Menciptakan sikap dan etos kerja yang positif bagi peserta didik dengan melaksanakan pendidikan untuk berwirausaha. 2) Memberi solusi yang menyeluruh tentang arti sebuah produk. Di sana terkait beberapa aspek, antara lain : desain, pengolahan bahan, pemakaian peralatan, estetika, dan proses/strategi pemasaran, serta konsep pelayanan dan keuntungan. 3) Menjamin

perkembangan yang seimbang pada individu yang berkaitan dengan fisik, emosi, mental, sikap, nilai moral, dan estetika baik untuk kepentingan dirinya sendiri maupun untuk kepentingan masyarakat. 4) Mendidik mahasiswa untuk mengalami fase kerja yang berhubungan dengan nilai ekonomi dan sosial dari berbagai tugas. 5) Mencari bentuk integrasi yang kuat antara teori dari praktik bermacam-macam jenis kerja. 6) Membangun karakter peserta didik yang meliputi kreativitas, motivasi kerja, disiplin, dan ketahanan mental dalam menghadapi tantangan. 7) Mengkaitkan antara problem yang dihadapi mahasiswa dalam belajar dengan problem kerja yang dihadapi nanti serta problem kehidupan secara umum. 8) Lebih memperkokoh antara dosen-mahasiswa karena diperkaya dengan aspek antara hubungan dosen dan pekerja. Kaitan ini akan mempunyai pengaruh langsung atas pemahaman hubungan antara pendidikan dengan dunia kerja. 9) Lebih memudahkan dosen dalam mengajarkan arti produktivitas dan cara menaikinya, sekaligus belajar tentang dampak yang mengikutinya.

*Kedua*, tujuan penyelenggaraan *Business Center* kaitannya dengan aspek ekonomi adalah diharapkan: 1) Untuk menemukan sumber finansial untuk pembiayaan pendidikan dengan jalan melaksanakan penjualan hasil produk, 2) untuk memberikan penghasilan tambahan kepada dosen, staf, mahasiswa, atau keluarga besar kampus yang kurang mampu, 3) Dapat meningkatkan pendayagunaan (optimalisasi) sumber daya pendidikan yang ada di kampus, 4) Sebagai sarana mengikuti perkembangan aktivitas produksi di industri dan yang dibutuhkan masyarakat, 5) Dapat memperkenalkan sejak dini aspek muatan ekonomi kepada mahasiswa, dan 6) Dapat membentuk dan menumbuhkan jiwa wirausaha bagi mahasiswa sehingga setelah lulus nanti dia dapat berperan sebagai penyedia lapangan kerja.

*Ketiga*, tujuan yang berkaitan dengan aspek sosial, diharapkan *Business Center* dapat: 1) Melaksanakan pendidikan yang didasari dengan semangat kebersamaan. Bersama masyarakat mewujudkan tugas utama pendidikan yaitu mencerdaskan kehidupan bangsa serta membangun karakter bangsa. 2) Memperpendek masa transisi bagi mahasiswa dalam mengarungi masa antara tahap pendidikan dengan masa produktif. 3) Memberikan gambaran masyarakat dunia usaha untuk lebih mengenal kondisi riil kampus dan mengetahui secara persis kelemahan yang melekat di dunia pendidikan sehingga tidak menuntut lulusan yang diluar kemampuan sebenarnya. 4)

Memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk membantu secara langsung proses pendidikan yang di kampus, 5) Sebagai sarana pengenalan produk mahasiswa kepada masyarakat luas. 6) Sebagai bukti pertanggungjawaban (akuntabilitas) Perguruan Tinggi akan kualitas lulusan yang akan dihasilkan. (1996:23-25)

Business Center yang akan dikembangkan di Perguruan Tinggi seharusnya merupakan pusat bisnis yang mewadahi semua usaha yang ada di Perguruan Tinggi. Namun dalam tahap awal, karena adanya berbagai keterbatasan yang ada di Perguruan Tinggi yang meliputi sarana-prasarana, sumber daya manusia yang ada serta kekomplekan usaha yang ada di Perguruan Tinggi, pada langkah awal pengembangan *Business Center* diawali dengan pengembangan usaha yang berupa toko/koperasi. Toko yang ada di Perguruan Tinggi umumnya menjual barang-barang kebutuhan rumah tangga dan mahasiswa. Toko yang dikelola di Perguruan Tinggi pada umumnya berbentuk usaha/bisnis eceran (Ritel), yang langsung menjual kepada konsumen.

Bidang usaha eceran (Ritel) sangat kompleks dan luas. Menurut *The American Marketing Association*, pengecer didefinisikan sebagai seorang pedagang yang kegiatan pokoknya melakukan penjualan secara langsung kepada konsumen akhir. Definisi ini didasarkan kepada siapa mereka menjual. Menurut Swastha DH, seperti dikutip dalam Tulus TH Tambunan (2004), perdagangan eceran meliputi semua kegiatan pemasaran yang berhubungan dengan usaha-usaha untuk menjual kepada konsumen akhir. Selanjutnya Pengecer dapat digolongkan menurut: a) luasnya lini produk; b) bentuk pemilikan; c) penggunaan fasilitas; dan d) ukuran toko.

### **1. Luasnya Lini Produk**

Lini Produk adalah sekelompok barang yang memiliki tujuan penggunaan yang sama, misalnya alat-alat rumah tangga, alat-alat olah raga, makanan dan minuman, dll dari sebuah toko serba ada. Berdasarkan luasnya lini produk, pengecer dapat dibagi ke dalam beberapa kategori sebagai berikut (Kotler dan Susanto, 2001):

- a) Toko khusus, yaitu toko yang menjual satu macam barang atau lini prduk yang lebih sempit dengan ragam yang lebih banyak dalam lini tersebut. Contoh pengecer khusus adalah toko alat-alat olah raga, toko pakaian, toko meubel, toko bunga, dan toko buku. Biasanya volumenya tidak terlalu besar, milik pribadi, dan badan



hukumnya berbentuk usaha perorangan, firma atau CV. Toko khusus dapat diklasifikasikan lagi menurut tingkat kekhususan lini produknya. Toko pakaian merupakan toko lini tunggal; toko pakaian pria merupakan toko sangat khusus. .

- b) Toko serba ada, yaitu toko yang menjual berbagai macam lini produk. Biasanya toko seperti ini mempunyai volume usaha yang besar, kondisi keuangannya lebih kuat, dan badan hukumnya berbentuk perseroan terbatas atau paling tidak berbentuk CV.
- c) Pasar Swalayan, yaitu toko yang merupakan operasi relatif besar, berbiaya rendah, margin rendah, volume tinggi, swalayan, yang dirancang untuk melayani semua kebutuhan konsumen seperti makanan, cucian, dan produk-produk perawatan rumah tangga.
- d) Toko *Convenience*, yaitu toko yang relatif kecil dan terletak di daerah pemukiman atau di jalur *high traffic*, memiliki jam buka yang panjang selama tujuh hari dalam seminggu, dan menjual lini produk *convenience* yang terbatas seperti minuman, makanan ringan, permen, rokok, dll., dengan tingkat perputarannya yang tinggi. Jam buka yang panjang dan karena konsumen hanya membeli di toko ini hanya sebagai “pelengkap” menyebabkan toko ini menjadi suatu operasi dengan harga tinggi.
- e) Toko Super, Toko Kombinasi, dan Pasar Hyper. Toko Super rata-rata memiliki ruang jual 35.000 kaki persegi dan bertujuan memenuhi semua kebutuhan konsumen untuk pembelian makanan maupun bukan makanan secara rutin. Toko kombinasi merupakan diversifikasi usaha pasar swalayan ke bidang obat-obatan, dengan luas ruang jual sekitar 55.000 kaki persegi. Pasar hyper lebih besar lagi, berkisar antara 80.000 sampai 220.000 kaki persegi. Pasar ini tidak hanya menjual barang-barang yang rutin dibeli tetapi juga meliputi meubel, perkakas besar dan kecil, pakaian, dan banyak jenis lainnya.
- f) Toko Diskon, yaitu toko yang menjual secara reguler barang-barang standar dengan harga lebih murah karena mengambil margin yang lebih rendah dan menjual dengan volume yang lebih tinggi.
- g) Pengecer Potongan Harga. Kalau toko diskon biasanya membeli pada harga grosir dan mengambil margin yang kecil untuk menekan harga, pengecer potongan harga

membeli pada harga yang lebih rendah daripada harga grosir dan menetapkan harga pada konsumen lebih rendah daripada harga eceran. Mereka cenderung menjual persediaan barang dagangan yang berubah-ubah dan tidak stabil sering merupakan sisa, tidak laku, dan cacat yang diperoleh dengan harga lebih rendah dari produsen atau pengecer lainnya.

- h) Ruang Jual Katalog, yaitu toko yang menjual cukup banyak pilihan produk-produk dengan marjin tinggi, perputarannya cepat, bermerek, dengan harga diskon. Produk-produk yang dijual meliputi perhiasan, alat-alatpertukangan, kamera, koper, perkakas kecil, mainan, dan alat-alat olah raga.
- i) MOM & POP Store, yaitu toko berukuran relatif kecil yang dikelola secara tradisional, umumnya hanyamenjual bahan pokok/kebutuhan sehari-hari yang terletak di daerah perumahan/pemukiman. Jenis toko inidikenal sebagai toko kelontong.
- j) Mini Market, yaitu toko berukuran relatif kecil yang merupakan pengembangan dari Mom & Pop Store,dimana pengelolaannya lebih modern, dengan jenis barang dagangan lebih banyak.

## **2. Bentuk Pemilikan**

Menurut bentuk pemilikannya, pengecer dapat digolongkan ke dalam dua kategori sebagai berikut:

- 1) *Independent store* yaitu toko yang tidak dimiliki oleh sekelompok orang, melainkan milik pribadi seseorang yang juga merupakan pimpinan dari toko tersebut. Dalam kategori ini, pengusaha lebih bebas dalam menentukan kebijaksanaan dan strategi pemasarannya.
- 2) *Corporate chain store* yaitu beberapa toko yang berada di bawah satu organisasi, dan dimiliki oleh sekelompok orang. Masing-masing toko menjual LP yang sama dan struktur distribusinya juga sama.

### **3. Penggunaan Fasilitas**

Pengecer dapat digolongkan menurut penggunaan fasilitas dalam memasarkan produk mereka ke konsumen, yakni toko pengecer dan pengecer tanpa toko. Toko pengecer dapat dijumpai di mana-mana, seperti yang telah disebut di atas. Sedangkan pengecer tanpa toko terdiri dari tiga jenis yaitu penjualan dari rumah ke rumah (*door to door salesman*), penjualan melalui pos (*mail order selling*) atau elektronik, dan penjualan dengan mesin otomatis (*automatic vending machine*).

### **4. Ukuran Toko**

Menurut ukuran toko, pengecer dapat digolongkan ke dalam dua kelompok, yakni pengecer kecil dan pengecer besar. Perbedaan ini dapat didasarkan pada banyak faktor, diantaranya volume penjualan, manajemen, kegiatan promosi, kondisi keuangan, pembagian tenaga kerja, fleksibilitas dalam operasi, merek pengecer, integrasi horisontal dan vertikal, dll.

## **B. Peran Business Center dalam Menumbuhkan Karakter dan Perilaku Wirausaha**

Salah satu tantangan yang dihadapi dunia pendidikan di masa kini dan mendatang adalah cukup banyaknya mahasiswa yang tidak dapat menyelesaikan studinya, serta banyaknya lulusan yang tidak terserap pasar kerja dan tidak mampu menerapkan ilmu pengetahuan yang dimiliki di dalam kehidupan sehari-hari. Sementara dengan adanya globalisasi bangsa Indonesia harus mampu bersaing, dengan menyediakan SDM yang berkualitas, mandiri, mampu beradaptasi, berkompetisi, memiliki kecakapan hidup, dan mampu membuka lapangan kerja atau berwirausaha. permasalahan yang kemudian dihadapi adalah bagaimana dunia pendidikan mampu menghasilkan lulusan yang sesuai dengan tuntutan globalisasi.

Untuk menghadapi kompetisi global, dunia pendidikan harus melakukan pembenahan melalui inovasi dunia pendidikan, reformasi dunia pendidikan, serta pendidikan kewirausahaan yang diberikan kepada semua jenjang pendidikan. Dengan demikian untuk menghadapi globalisasi seorang wirausahawan dituntut memiliki kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) atau kemampuan kreatif dan inovatif. Kemampuan kreatif dan inovatif

tersebut tercermin dalam kemampuan memulai usaha (*start up*), kemampuan mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), kemampuan dan kemauan untuk mencari peluang (*opportunity*); kemampuan dan keberanian untuk menganggung resiko (*risk bearing*). Pengelola *Business Center* di Perguruan Tinggi berfungsi sebagai perencana (*planner*) sekaligus sebagai pelaksana usaha (*businessman*). Sebagai perencana, wirausaha berperan:

1. Merancang perusahaan (*Corporate Plan*).
2. Menghasilkan produk atau jasa baru (*The new product and new service*).
3. Menghasilkan nilai tambah baru (*The new value added*).
4. Merintis usaha baru (*new businesses*).
5. Mengembangkan organisasi baru (*The new organisatoris*).

Sedangkan sebagai pelaksana usaha, wirausaha berperan:

1. Menemukan, menciptakan dan menerapkan ide baru yang berbeda (*create the new and different*)
2. Meniru dan menduplikasi (*imitating and duplicating*)
3. Meniru dan memodifikasi (*imitating and modification*)
4. Mengembangkan (*developing new product, new technology, new image, anda new organization*)

Selain itu, keberadaan *Business Center* diharapkan mampu membekali mahasiswa yang terlibat dengan kecakapan hidup (*life skill*), yaitu kecakapan yang dimiliki seseorang untuk berani menghadapi hidup dan kehidupan, kemudian secara proaktif dan kreatif mencari serta menemukan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi. Untuk itu *Business Center* harus mampu mensinergikan beberapa mata kuliah menjadi kecakapan hidup yang diperlukan seorang wirausaha.

### **C. Entrepreneurship dan Pendidikan**

Salah satu tantangan yang dihadapi dunia pendidikan di Indonesia pada masa yang akan datang adalah cukup banyaknya lulusan Perguruan Tinggi yang tidak melanjutkan studinya (putus sekolah), serta banyaknya lulusan yang tidak mampu menerapkan pengetahuannya dalam kehidupan sehari-hari. Sementara dengan adanya globalisasi, tenaga kerja asing akan segera masuk ke Indonesia. Untuk itu, bangsa

Indonesia harus mampu bersaing. Bangsa Indonesia harus mempersiapkan dunia pendidikan yang mampu mempersiapkan sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas yang memiliki kemandirian, kemampuan kerja, mampu beradaptasi, berkompetisi, memiliki kecakapan hidup (*life skill*) dan mampu membuka usaha/lapangan kerja sendiri. Permasalahan yang dihadapi adalah bagaimana mempersiapkan agar dunia pendidikan mampu menghasilkan lulusan yang mampu beradaptasi, berkompetisi, dan memiliki kecakapan hidup (*life skill*) sehingga mampu membuka usaha sendiri dan mampu menghadapi kompetisi global.

Untuk menghadapi kompetisi Global, pendidikan harus melakukan pembenahan agar mampu mengikuti kemajuan dan perkembangan transformasi yang semakin canggih. Menurut Pranowo, 2006, untuk pembenahan dalam bidang pendidikan perlu dilakukan perubahan melalui inovasi dunia pendidikan, reformasi dunia pendidikan dan pendidikan kewirausahaan. Menurut Wardiman Djajonegoro (dalam Djarnaludin Kantao, 2002) bahwa kualitas pendidikan dapat ditinjau dan segi proses dan produk. Pendidikan disebut berkualitas dan segi proses jika proses belajar mengajar berlangsung secara efektif, dan peserta didik mengalami pembelajaran yang bermakna. Pendidikan disebut berkualitas dan segi produk jika mempunyai salah satu ciri seperti berikut:

1. Peserta didik menunjukkan penguasaan yang tinggi terhadap tugas-tugas belajar (*learning task*) yang harus dikuasai dengan tujuan dan sasaran pendidikan, diantaranya harus belajar akademik yang dinyatakan dalam prestasi belajar (kualitas internal);
2. hasil pendidikan sesuai dengan kebutuhan peserta didik dalam kehidupan sehingga dengan belajar peserta didik bukan hanya mengetahui sesuatu, tetapi hanya melakukan sesuatu yang fungsional dalam kehidupannya (*learning and learning*);
3. hasil pendidikan sesuai atau relevan dengan tuntutan lingkungan khususnya dunia kerja.

Pendidikan yang diminati masyarakat pada masa depan adalah selain proses pembelajarannya yang bermutu, hasil juga bermutu, baik bermutu dalam bidang akademik, bermutu dalam pendampingan emosionalnya dan bermutu dalam pembimbingan spiritualnya. Pembelajaran yang bermutu, guru maupun dosen diberi

kebebasan untuk mengaktualisasikan bidang pembelajaran secara optimal sehingga potensi-potensi peserta didik dapat berkembang. Model pembelajaran mengacu pada *Learning to know*, *Learning to do*, *Learning to live together* dan *Learning to be*. Jadi, untuk menjadi wirausaha yang berhasil, persyaratan utama yang harus dimiliki adalah memiliki karakter dan perilaku kewirausahaan. Karakter dan perilaku kewirausahaan tersebut dipengaruhi oleh keterampilan, kemampuan, atau kompetensi. Kompetensi itu sendiri ditentukan oleh pengetahuan dan pengalaman usaha. Seperti telah dikemukakan, bahwa seseorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki karakter dan kemampuan tertentu dalam berkreasi dan berinovasi. Ia adalah seseorang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) atau kemampuan kreatif dan inovatif. Kemampuan kreatif dan inovatif tersebut secara riil tercermin dalam kemampuan dan kemauan untuk memulai usaha (*start up*), kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), kemauan dan kemampuan untuk mencari peluang (*opportunity*), kemampuan dan keberanian untuk menanggung risiko (*risk bearing*) dan kemampuan untuk mengembangkan ide dan meramu sumber daya. Kemauan dan kemampuan-kemampuan tersebut diperlukan terutama untuk:

1. Melakukan proses/teknik baru (*the new technik*)
2. Menghasilkan produk atau jasa baru (*the new product or new service*),
3. Menghasilkan nilai tambah baru (*the new value added*),
4. Merintis usaha baru (*new businessess*), yang mengacu pada pasar
5. Mengembangkan organisasi baru (*the new organisaton*).

Wirausaha berfungsi sebagai perencana (*planner*) sekaligus sebagai pelaksana usaha (*businessman*). Sebagai perencana (*planner*), wirausaha berperan:

1. Merancang perusahaan (*corporate plan*),
2. Mengatur strategi perusahaan (*corporate strategy*),
3. Pemrakarsa ide-ide perusahaan (*corporate image*),
4. Pemegang visi untuk memimpin (*visioner leader*).

Sedangkan sebagai pelaksana usaha (*businessman*), wirausaha berperan :

1. Menemukan, menciptakan, dan menerapkan ide baru yang berbeda (*create the new and different*),

2. Meniru dan menduplikasi (*imitating and duplicating*),
3. Meniru dan memodifikasi (*imitating and modification*),
4. Mengembangkan (*developing new product, new technology, new image, dan new organization*).

Selain itu, dunia pendidikan perlu membekali peserta didiknya dengan kecakapan hidup (*life skill*), yaitu kecakapan yang dimiliki seseorang untuk berani menghadapi hidup dan kehidupan dengan wajar tanpa merasa tertekan, kemudian secara proaktif dan kreatif mencari serta menemukan solusi sehingga akhirnya mampu mengatasinya. Untuk itu, dunia pendidikan harus mampu mensinergikan berbagai mata pelajaran/mata kuliah menjadi kecakapan hidup yang diperlukan seseorang, di manapun kita berada, bekerja atau tidak bekerja. Kecakapan hidup disini dapat dibedakan atas kecakapan personal (*personal skill*) mencakup kecakapan mengenal diri (*self awareness*) dan kecakapan berfikir rasional (*thinking skill*). Kecakapan sosial (*Social skill*), kecakapan akademik (*Academic skill*) dan kecakapan vokasional (*Vocational skill*). Dengan bekal kecakapan hidup ini diharapkan para lulusan dunia pendidikan akan mampu memecahkan problem kehidupan yang dihadapi, termasuk mencari dan menciptakan pekerjaan bagi yang tidak melanjutkan pendidikannya. Menurut Bentley (2000), untuk mewujudkan hal itu, perlu diterapkan prinsip pendidikan berbasis luas yang tidak hanya berorientasi pada bidang akademik atau vokasional semata, tetapi juga diberikan bekal *learning how to learn* sekaligus *learning how to unlearn*, tidak hanya belajar teori, tetapi mampu mempraktekkan dan memecahkan problem kehidupan sehari-hari. Selanjutnya pembenahan dalam bidang pendidikan perlu dilakukan perubahan melalui pendidikan kewirausahaan.

#### **D. Innovative Entrepreneurship dan Pertumbuhan Ekonomi**

Diantara berbagai kemungkinan sumber pertumbuhan ekonomi dan pembangunan, inovasi mendapat perhatian khusus pada literatur-literatur ekonomi karena inovasi terkait dengan figure entrepreneur individual. Wennekers and Thurik (1999) menekankan dekomposisi konsep *entrepreneurship* guna memperoleh pemahaman yang lebih baik keterkaitan antara *entrepreneurship* dan pertumbuhan ekonomi.

**Tabel 1. Tiga Tipe *Entrepreneurs***

	Self-employed	Employee
Entrepreneurial	Schumpeterian entrepreneurs	Intrapreneurs
Managerial	Managerial business owners	Executive managers

Sumber: Wennekers et Thurik (2006, p. 47).

Di satu sisi, *entrepreneurial* dikaitkan dengan “*the manifest ability and willingness of individuals, on their own, in teams, within and outside existing organisations, to perceive and create new economic opportunities (new products, new production methods, new organisational schemes and new product–market combinations) and to introduce their ideas in the market, in the face of uncertainty and other obstacles, by making decisions on location, form and the use of resources and institutions*”.

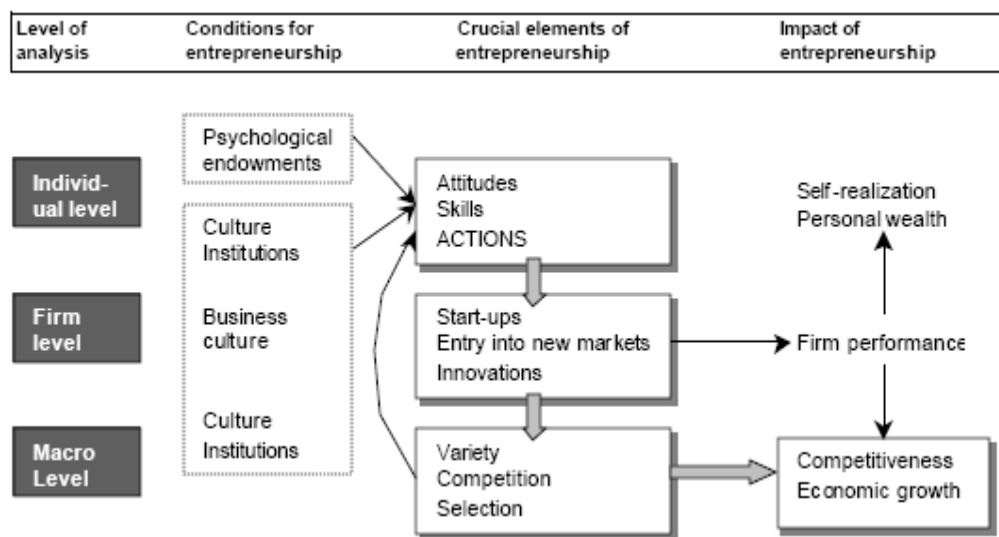
Di sisi lain manajerial dikaitkan dengan “*organising and coordinating*”, Wennekers and Thurik (2006, p. 46–48) menggabungkan definisi tersebut dengan perbedaan antara *self-employed* dan *employee*. Berdasarkan hal tersebut di atas dapat didefinisikan empat hal yang berbeda. Tiga di antaranya adalah tipe *entrepreneur*, yaitu: *Schumpeterian entrepreneurs (entrepreneurial and self-employed)*, *intrapreneurs (entrepreneurial and employee) and managerial business owners (managerial and self-employed)*. Baik *Schumpeterian entrepreneurs* dan *intrapreneurs* berkontribusi secara aktif untuk menumbuhkan proses *creative destruction process* (Schumpeter, 1942). Meskipun *managerial business owners* memainkan peranan penting dalam perekonomian untuk pencapaian produksi dan perdagangan, dan mampu menunjukkan diri mereka sendiri sebagai *entrepreneurial* dan mengembangkan proyek inovatif, aktivitas mereka lebih bertalian dengan pekerjaan rutin. Dengan mengenalkan ide baru, proses baru, produk dan jasa baru, *Schumpeterian entrepreneurs* dan *intrapreneurs* mempengaruhi dan pada akhirnya memperbaharui aktivitas ekonomi.



Ketika inisiatif *entrepreneurial* ini diintegrasikan dan dievaluasi dalam sudut pandang dampak ekonomi pada level wilayah, hal ini dapat diartikan sebagai pertumbuhan ekonomi.

**E. Kerangka Konseptual Untuk Menghubungkan *Entrepreneurship* Dengan Pertumbuhan Ekonomi.**

Dewasa ini dua model telah dikembangkan untuk menjelaskan hubungan aktivitas *entrepreneurial* dan pertumbuhan ekonomi. Kedua model tersebut adalah model yang dikenalkan oleh Wennekers, Thurik dan *Global Entrepreneurship Monitoring (GEM) research programme*. Wennekers dan Thurik (2006) mengembangkan model berikut yang menghubungkan aktivitas *entrepreneurial* dengan pertumbuhan ekonomi seperti ditunjukkan pada bagan berikut.



Sumber: Carree and Thurik (2002): 20

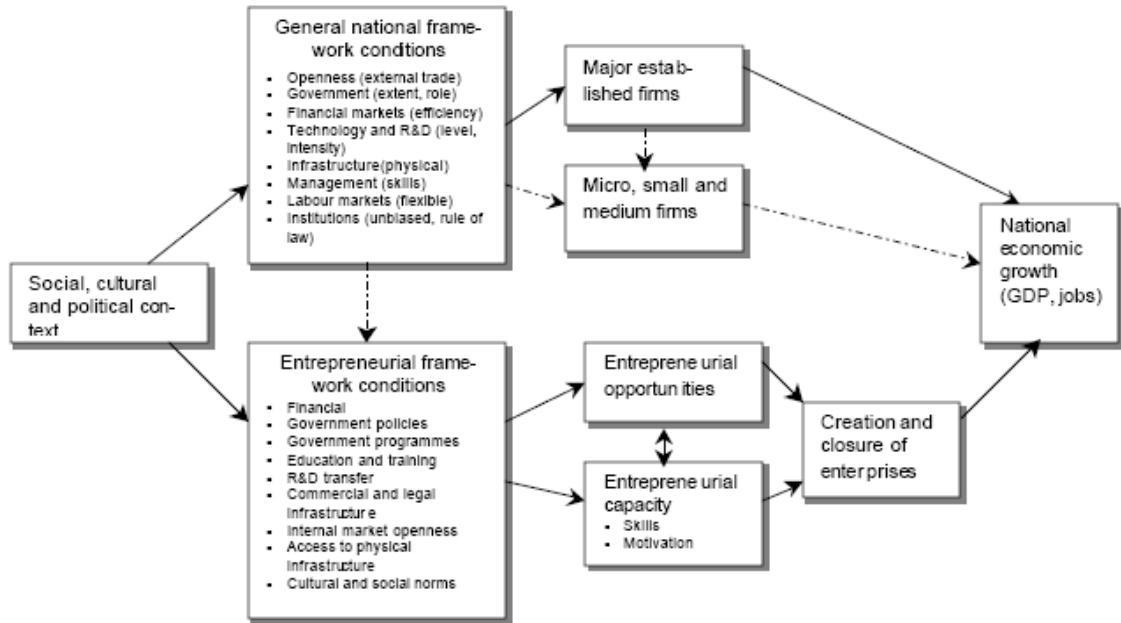
**Gambar 1. Model Wennekers dan Thurik**

Model Wennekers dan Thurik membedakan tiga level analisis: *the individual level*, *the firm level* dan *the macro level*. Aktivitas *entrepreneurial* bermula pada *individual level*. *Entrepreneurship* didorong oleh perilaku dan motif individual dan *psychological endowments*. *Individual entrepreneur* melakukan aktivitas *entrepreneurial* dipengaruhi oleh konteks di mana dia berperilaku. Sehingga motif dan

aksi *entrepreneurial* dipengaruhi oleh budaya dan faktor institusional, lingkungan bisnis dan kondisi makroekonomi. Meskipun *entrepreneurship* bersumber pada level individual, realisasi dicapai.

Ada *firm level*. *Start-ups* atau inovasi merupakan kendaraan untuk mentransformasi kualitas dan ambisi personal *entrepreneurial* menjadi tindakan-tindakan. Pada *macro level* industri dan ekonomi nasional, keseluruhan aktivitas *entrepreneurial* membentuk eksperimen kompetisi, ide dan inisiatif baru. Kompetisi ini akan mengarah pada perubahan dan varietas di pasar, yaitu seleksi perusahaan yang paling *viable*. Aktivitas *entrepreneurial* mengekspansi dan mentransformasi potensi ekonomi nasional melalui peningkatan produktivitas yang semakin tinggi dan ekspansi cerukan baru dan industri baru. Proses pada level agregat ternyata terkait dengan lapisan individual. *Entrepreneurs* dapat belajar dari kesuksesan dan kegagalannya sendiri maupun kesuksesan dan kegagalan orang lain yang memungkinkan mereka untuk meningkatkan ketrampilan mereka dan mengadaptasi perilaku mereka (Caree dan Thurik, 2002: 19-20).

Kerangka konseptual GEM mempunyai sudut pandang yang sedikit berbeda. Model ini menganalisis keberhasilan perusahaan besar yang mempunyai keunggulan peluang pasar untuk perusahaan kecil dan menengah dan peran *entrepreneurship* dalam membentuk proses pembentukan/pertumbuhan perusahaan sebagai mekanisme utama dalam mendorong pertumbuhan ekonomi makro.



Sumber: UNCTAD, 2005

**Gambar 2. Konseptual Model GEM**

Porsi puncak pada gambar di atas memfokuskan pada peran perusahaan besar yang kuat. Tergantung pada kondisi kerangka kerja nasional, perusahaan besar, pada umumnya terintegrasi dengan pasar perdagangan internasional, dapat meningkatkan *self-expansion* dan kematangan. Keberhasilan ekonomi perusahaan besar cenderung untuk menciptakan peluang pasar baru untuk perusahaan kecil dan menengah melalui *spill-over* teknologi, *spin-off*, peningkatan permintaan domestik akan barang dan jasa, integrasi perusahaan kecil dan menengah pada jaringan *supplier*, dan seterusnya.

Porsi yang lebih rendah pada gambar tersebut menekankan mekanisme kedua dalam mendorong pertumbuhan ekonomi: peran *entrepreneurship* dalam penciptaan dan pertumbuhan perusahaan. Proses *entrepreneurial* muncul dalam konteks seperangkat kondisi kerangka kerja. Selanjutnya hal tersebut tergantung pada (a) tumbuhnya dan keberadaan peluang pasar, (b) kapasitas, motivasi dan *skills* individual untuk mendirikan perusahaan dalam mengejar peluang-peluang tersebut. Keberhasilan perusahaan besar cenderung pada menciptakan peluang keuntungan untuk perusahaan baru dan perusahaan kecil. Perusahaan-perusahaan ini dapat juga mempengaruhi keberhasilan perusahaan besar (Reynolds dkk. 2002: 40–41).

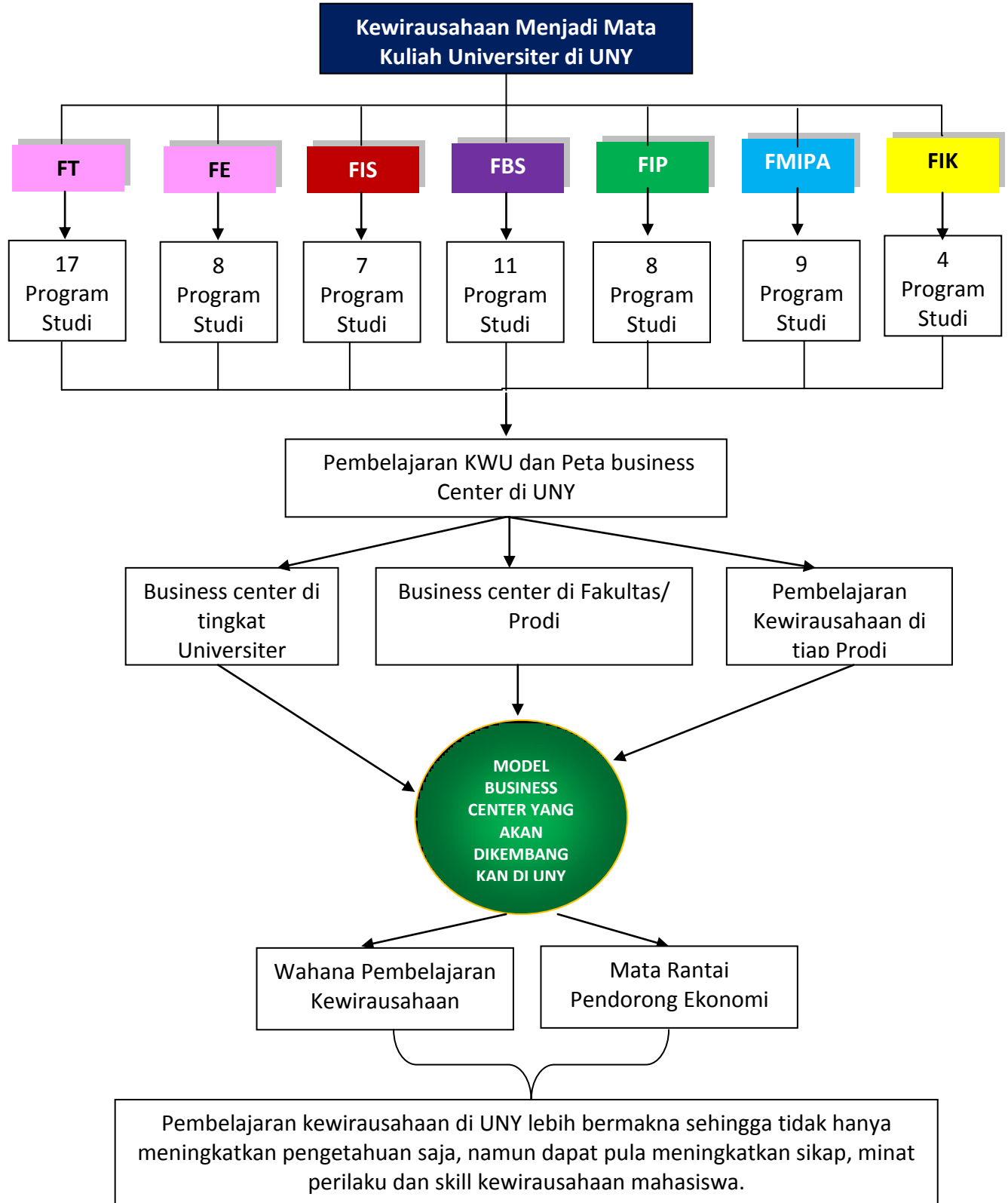
## F. Model Business Center di UNY

Keberadaan *Business Center* (BC) di Perguruan Tinggi dapat berperan ganda. Peran pertama adalah sebagai wahana pembelajaran. Peran kedua adalah sebagai salah satu mata rantai pendorong kegiatan ekonomi bila *Business Center* dikelola dengan baik. Agar *Business Center* dapat berkembang maka diperlukan pengelola yang memiliki *skill* dibidang manajemen dan *entrepreneurship*.

Model pengelolaan BC di Perguruan Tinggi baik yang sudah ada maupun yang masih direncanakan dalam *business plan* karena BC masih berupa cikal bakal atau embrio sangatlah beragam. Satu Fakultas/Jurusan/Prodi menerapkan model pengelolaan yang berbeda dengan BC Fakultas/Jurusan/Prodi yang lain tergantung dari tingkat pemahaman, keterampilan, sumber daya yang dimiliki serta bidang keahlian yang dimiliki masing-masing Fakultas/Jurusan/Prodi. Agar diperoleh suatu model dasar BC yang diharapkan dapat diaplikasikan fakultas/jurusan/prodi yang sedang merintis atau akan mendirikan BC maka berbagai model pengelolaan BC baik yang sudah ada maupun yang masih berupa rancangan perlu dikaji secara komprehensif. Tiap-tiap model dipadupadankan, kelemahan-kelemahan yang ada disingkirkan, keunggulan-keunggulan yang ada diadopsi, dan diperkaya dengan *theoretical and professional judgments*, sehingga dapat dimunculkan pengembangan model BC di Perguruan Tinggi UNY. Model BC yang dikembangkan ini akan dijadikan referensi bagi fakultas/jurusan/prodi yang belum mempunyai BC untuk dijadikan model dasar sedangkan untuk fakultas/jurusan/prodi yang sudah mempunyai BC model yang dikembangkan ini dapat digunakan untuk meningkatkan kinerja manajerial dan pengelolaan BC yang sudah ada. Dari kacamata ekonomi makro, berkembangnya BC di Perguruan Tinggi baik dari sisi kualitas maupun kuantitas serta meningkatnya bekal *entrepreneurship* dan jumlah *entrepreneur* lulusan Perguruan Tinggi akan menjadi salah satu motor penggerak pertumbuhan ekonomi. Sumbangan BC di Perguruan Tinggi terhadap perekonomian dapat dilihat dari dua sisi yaitu besarnya potensi penciptaan lapangan kerja atau potensi penyerapan tenaga kerja dan besarnya potensi pangsa pasar bisnis ritel yang dapat diraih oleh peritel-peritel yang dimotori oleh BC di Perguruan Tinggi. Hal itu merupakan kelebihan dari model Business Center ini.

### G. Kerangka Berpikir

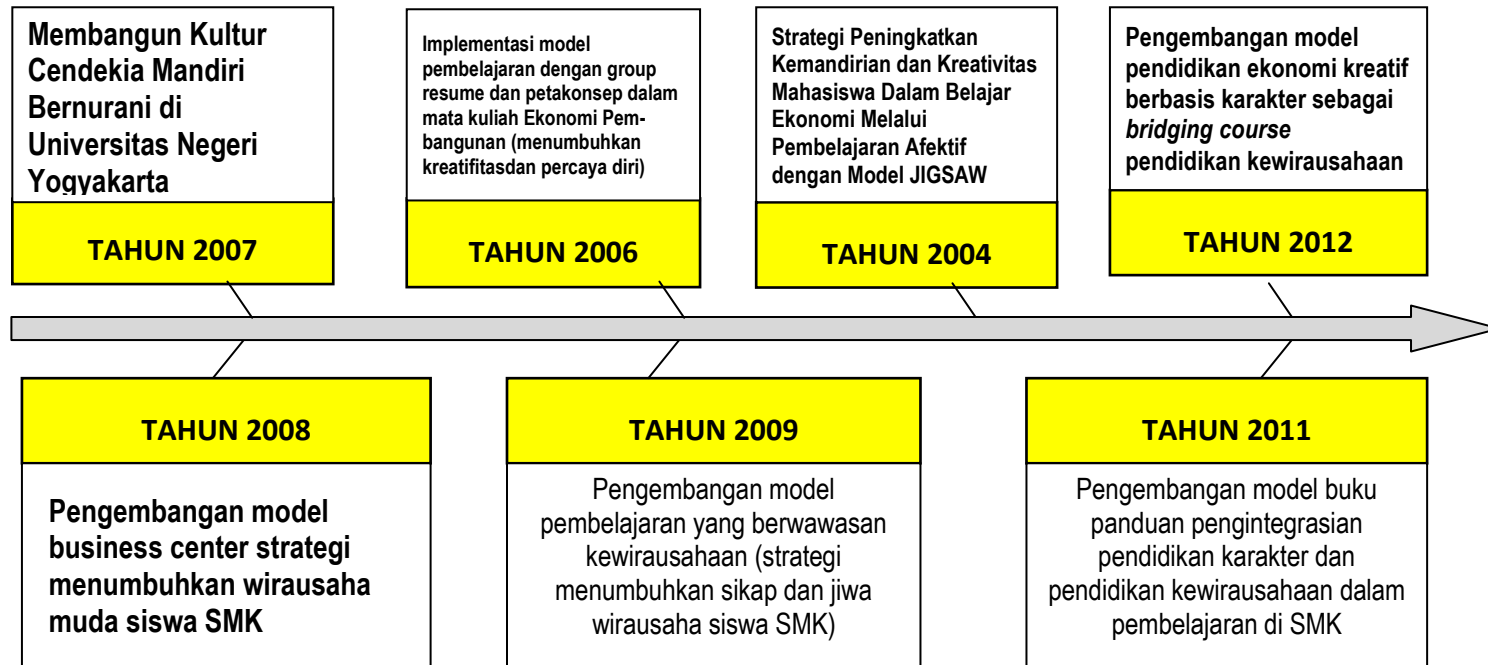
Berdasarkan latar belakang permasalahan dan kerangka teori dapat digambarkan kerangka pikir seperti berikut.



Gambar 3. Kerangka Berpikir

## H. Peta Jalan Penelitian (Roadmap Penelitian)

Guna mencapai tujuan penelitian sebagaimana tercantum dalam pendahuluan, peneliti telah melakukan beberapa penelitian yang terkait dan rencana penelitian kedepan. Nampak pada roadmap di bawah ini:



Gambar 4. Roadmap Penelitian

### **BAB III**

#### **TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN**

##### **a. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk :

1. Menemukan peta *Business Center* di UNY.
2. Mengetahui seberapa besar business center yang ada di UNY digunakan sebagai laboratorium pembelajaran kewirausahaan.
3. Mengetahui faktor-faktor apa yang mendukung dan menghambat pemanfaatan business center sebagai laboratorium pembelajaran kewirausahaan di UNY.
4. Menemukan draf model business center sebagai laboratorium (tempat praktik) pembelajaran kewirausahaan.

##### **b. Manfaat Penelitian**

Hasil dari kajian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berbagai pihak sebagai berikut:

###### 1) Bagi Pemerintah

Hasil kajian ini dapat digunakan sebagai informasi penting yang dapat berfungsi sebagai masukan dalam menyusun kebijakan pendidikan yang berkaitan dengan pengembangan Business Center di Perguruan Tinggi.

###### 2) Bagi Perguruan Tinggi

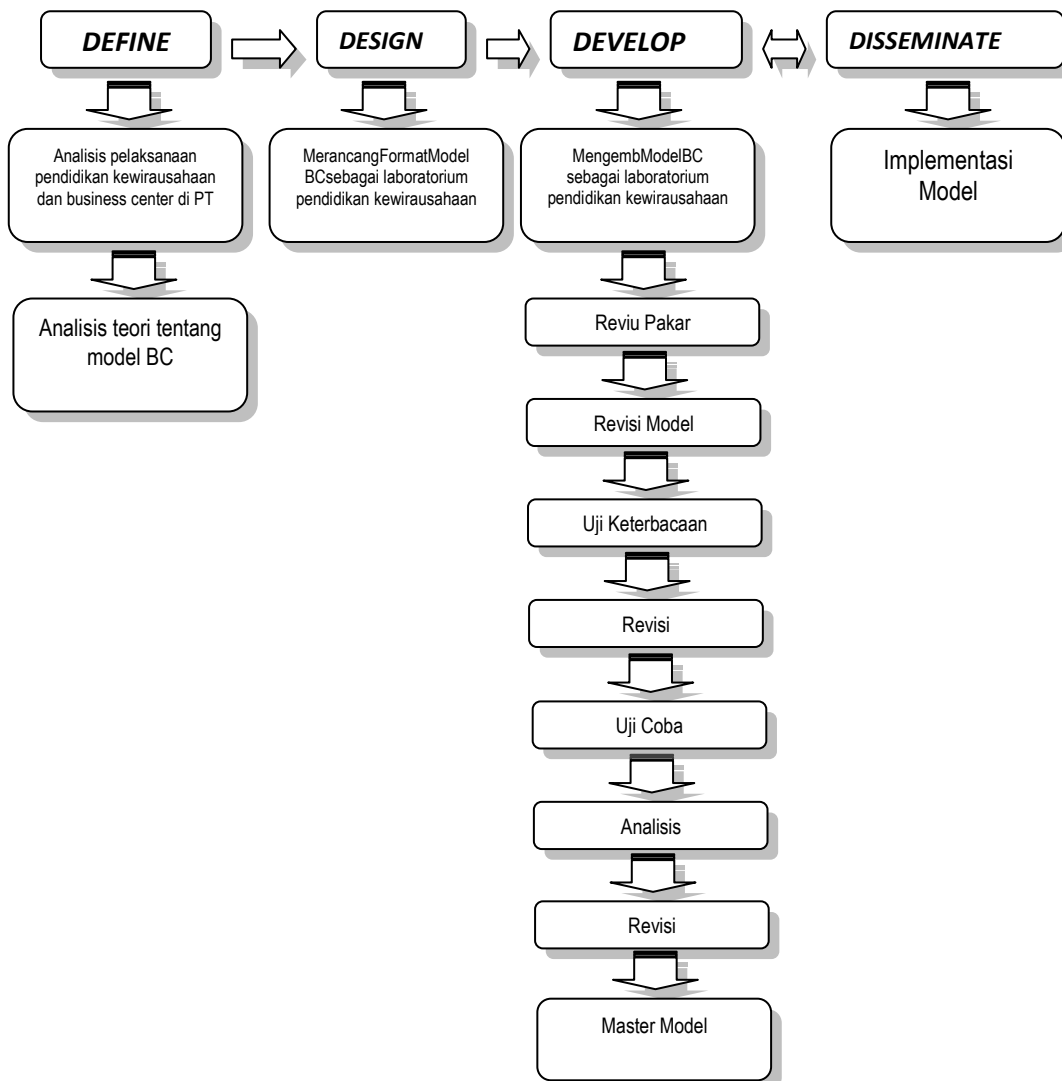
Hasil kajian dapat dipakai sebagai salah satu acuan dalam mengembangkan pengelolaan business center dan kewirausahaan untuk mahasiswa di lingkungan perguruan tinggi masing-masing.

## BAB IV METODE PENELITIAN

### A. Model Pengembangan.

Pengembangan model business center sebagai laboratorium pendidikan kewirausahaan Di UNY dalam penelitian ini menggunakan *four-d model* (Thiaragajan et.al, 1994)

Adapun alur pengembangan modelnya dapat digambarkan sebagai berikut:



**Gambar5: Alur Pengembangan Model *Business Center* sebagai Laboratorium Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi**



## B. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh *program studi* yang di UNY. yakni sebanyak 64 prodi. Sampel ditetapkan secara multi state, dengan langkah sbb: 1) Menentukan sampel fakultas secara purposive sebanyak 3 (tiga) fakultas, yaitu: FIK, FBS, FT. 2) Menentukan sampel responden di 4 (empat) fakultas sampel. Responden di tiap fakultas terdiri dari: Pejabat dekanat, ketua program studi, pengampu mata kuliah kewirausahaan, dan pengelola business center. Sampel responden ditetapkan secara random. Seluruh sampel responden nampak pada tabel berikut:

**Tabel2. Daftar Sampel Responden beserta Jumlahnya**

No	Responden	Jumlah	%
1	Dekan dan Wakil Dekan	11	16,67
2	Kaprodi	22	33,33
2	Pengampu mata Kuliah kewirausahaan	22	33,33
3	Pengelola BC	11	16,67
	Jumlah	66	100,00

## C. Teknik Pengumpul Data

Beberapa teknik pengumpulan data yang digunakan dalam riset ini meliputi:

### 1. Dokumentasi

Teknik dokumentasi ini digunakan untuk mengumpulkan data yang sudah tersedia, seperti kurikulum prodi dan S.O.P praktek kewirausahaan di UNY

### b) Angket

Teknik angket digunakan untuk mengungkap data tentang pendapat pengampu mata kuliah kewirausahaan, pengelola business center tentang pembelajaran kewirausahaan dan peta business center di UNY.

### c) Wawancara

Teknik wawancara digunakan untuk mengungkap data tentang pendapat Dekan dan Wakil Dekan tentang sikap dan pentingnya keberadaan business center sebagai laboratorium pembelajaran kewirausahaan..

#### **D. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif baik kuantitatif maupun kualitatif.

#### **E. Tahapan Penelitian**

Beberapa tahapan yang akan dilaksanakan dalam penelitian ini meliputi:

##### **1. Tahap Persiapan**

Dalam tahap ini melaksanakan kegiatan berupa:

- a. Melaksanakan pemetaan business center yang ada di UNY
- b. Melakukan analisis pembelajaran kewirausahaan di UNY
- c. Melihat seberapa besar pemanfaatan business center dalam pembelajaran kewirausahaan di UNY
- d. Menemukan faktor penghambat dan pendukung pemanfaatan business center dalam pembelajaran kewirausahaan di UNY

2. Melaksanakan kegiatan pengembangan draf model business center dan perangkat yang dibutuhkan untuk keperluan implementasi serta instrumen evaluasi implementasi model BC.

##### **3. Tahap Riview Pakar**

Setelah draf model business center beserta perangkatperangkat yang dibutuhkan untuk keperluan implementasi serta instrumen evaluasi implementasi model selesai dikembangkan, kemudian dimintakan masukan kepada pakar dan dilakukan revisi model.

##### **4. Tahap Pengumpulan Data Penelitian**

Pada tahap ini peneliti terjun di lapangan untuk mengumpulkan data menggunakan instrumen yang sudah disiapkan a.l: angket, pedoman wawancara, daftar dokumen.

##### **5. Tahap Uji Coba Model *Business Center/BC***

Pada tahap ini dilakukan uji coba model BC yang sekaligus digunakan sebagai laboratorium pendidikan kewirausahaan.

## 6. Tahap Pengolahan Data

Kegiatan ini dilaksanakan setelah semua data yang diperlukan terkumpul. Beberapa kegiatan yang dilaksanakan dalam tahap ini adalah melaksanakan tabulasi data, reduksi data, pengelompokan data, dan analisis data.

## 7. Tahap Pengkajian dan Penafsiran

Pada tahap ini dilaksanakan pengkajian dan penafsiran terhadap hasil analisis data. Penafsiran ini dilakukan baik terhadap data kualitatif maupun data kuantitatif. Hasil penafsiran inilah yang dijadikan sebagai dasar untuk membuat laporan penelitian. Dalam tahap ini juga dilaksanakan pengkajian apakah data yang diperoleh telah memenuhi dan menjawab permasalahan yang diteliti. Jika sudah maka akan dilakukan pengkajian tentang solusi yang ditawarkan dalam memecahkan persoalan tersebut. Akan tetapi jika permasalahan belum terjawab maka diadakan pengumpulan data kembali terhadap data yang tidak lengkap.

## 8. Tahap Penulisan Laporan

Setelah semua data yang diperlukan lengkap dan permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini dapat terjawab maka langkah selanjutnya adalah melaksanakan kegiatan penulisan laporan akhir riset.

Berikut disajikan dalam

**Tabel 3. Pengelompokan Tahapan Penelitian**

Periode Tahun Pertama	
1.	Melakukan pemetaan BC
2.	Menganalisis pembelajaran kewirausahaan di UNY
3.	Melakukan kajian teori tentang business center
4.	Merancang draf model business center sebagai laboratorium pembelajaran kewirausahaan di UNY
5.	Penyusunan Laporan
Periode Tahun Kedua	
1.	Mengembangkan perangkat implementasi model business center
2.	Review pakar terhadap perangkat implementasi dan revisi draft model
3.	Implementasi /Uji Coba terbatas model business center
4.	Revisi model business center sebagai laboratorium pembel
5.	Menyusun buku panduan penggunaan business center sebagai

	laboratorium pembelajaran kewirausahaan di UNY
6.	Memperoleh data tentang faktor-faktor yang mendukung dan menghambat penerapan model BC
7.	Revisi model business center sebagai laboratorium pembelajaran kewirausahaan
8.	Penyusunan laporan

## **F. Definisi Operasional dan kisi-kisi instrumen**

### **1. *Business Center* atau Pusat Bisnis**

Merupakan suatu tempat di Perguruan Tinggi yang berfungsi sebagai pusat kegiatan praktik kewirausahaan yang berkaitan dengan jual beli barang maupun jasa dengan memanfaatkan semua sumber yang ada di lingkungan Perguruan Tinggi yang bersangkutan.

### **2. Laboratorium pendidikan kewirausahaan**

Tempat untuk mengimplementasikan teori yang terkait dengan kewirausahaan yang diperoleh selama pembelajaran mata kuliah kewirausahaan.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Deskripsi Lokasi Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan model business center sebagai laboratorium kewirausahaan di UNY. Penelitian ini meliputi dua tahun penelitian dimana pada tahun pertama ini penelitian difokuskan pada pemetaan terhadap pembelajaran kewirausahaan di UNY dan pemetaan terhadap business center atau embrio business center yang ada di UNY. Sedangkan pada tahun kedua akan dilaksanakan penelitian untuk mengembangkan model business center sebagai laboratorium kewirausahaan di UNY. Pengembangan model business center pada tahun kedua nantinya didasarkan pada hasil penelitian tahun pertama. Objek penelitian tahun pertama difokuskan untuk menggali informasi mengenai bagaimana penyelenggaraan perkuliahan kewirausahaan yang selama ini telah berlangsung di UNY, dan business center atau embrio business center apasajakah yang ada di UNY.

Penelitian ini dilakukan di UNY yang secara khusus di lakukan kepada dekan, wakil dekan, dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan, dan pengelola business center yang ada di setiap Fakultas, jurusan, atau program studi. Deskripsi secara singkat mengenai UNY adalah sebagai berikut: berdirinya UNY tidak lepas dari perkembangan IKIP Yogyakarta dan UGM. Dalam perkembangan UGM, terdapat beberapa fakultas yang menjadi cikal bakal lahirnya IKIP Yogyakarta, seperti Fakultas Pendidik (FIP), Fakultas Pendidikan Jasmani (FPD), dan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP). Pada tahun 1963 berdirilah IKIP Jakarta, IKIP Bandung, IKIP Yogyakarta, dan IKIP Malang, melalui Keputusan Presiden RI No.1 tahun 1963, yang pada 3 Januari 1963 yang memutuskan penyatuan FKIP dan IPG menjadi Institut Keguruan dan Ilmu Pendidikan (IKIP).

Pada 1982, IKIP Yogyakarta menyelenggarakan 6 fakultas, yakni Ilmu Pendidikan (FIP), Pendidikan Bahasa dan Seni (FPBS), Pendidikan Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam (FPMIPA), Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (FPIPS), Pendidikan Teknologi dan Kejuruan (FPTK), dan Pendidikan Olahraga dan Kesehatan (FPOK). Dua tahun kemudian, IKIP Yogyakarta menyelenggarakan sebanyak 30 jurusan dengan 36 program studi, pada 1996 berkembang menjadi 37 program studi.

Pada tahun 1990 muncul wacana untuk pengembangan IKIP Yogyakarta menjadi Universitas. Pada 1996 perkembangan gagasan itu dapat direalisasikan, bahkan keluar Surat Keputusan Dirjen Pendidikan Tinggi Depdikbud, pada 20 Juni 1996 yang menetapkan IKIP Yogyakarta dan 3 IKIP lainnya (IKIP Medan, IKIP Padang, dan IKIP Malang) diberi perluasan tugas ke arah perubahan kelembagaan menjadi universitas. Tahap yang dikerjakan IKIP Yogyakarta, pada 1997 dibuka 12 program studi nonkependidikan jenjang S1 dan D3 pada tiga fakultas, yakni FPBS, FPMIPA, dan FPTK. Pada tahun akademik 1999/ 2000 dibuka dua program studi di FPIPS dan satu di FPOK. Pada 14 Agustus 1999, Universitas Negeri Yogyakarta telah sah menjadi lembaga pendidikan tinggi negeri yang berkedudukan di Yogyakarta. Pada tahun 2013 ini, UNY telah memiliki 8 Fakultas, 64 program studi S1, 11 program studi S2, dan 5 program studi S3. Data selengkapnya mengenai Fakultas dan program studi di UNY dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 6. Daftar Fakultas/Program Studi di UNY**

No	Fakultas/Program Studi
<b>Fakultas Ekonomi</b>	
1	Pendidikan Ekonomi
2	Pendidikan Akuntansi
3	Manajemen
4	Akuntansi
5	Pendidikan Administrasi Perkantoran
6	D3 Akuntansi
7	D3 Pemasaran

8	D3 Sekretaris
<b>Fakultas Ilmu Sosial</b>	
1	Pendidikan Kewarganegaraan
2	Pendidikan Sejarah
3	Pendidikan Sosiologi
4	Pendidikan Geografi
5	Pendidikan IPS
6	Ilmu Sejarah
7	Administasi Negara
<b>Fakultas Bahasa dan Seni</b>	
1	Bahasa dan Sastra Inggris
2	Pend. Bahasa dan Sastra Indonesia
3	Pend. Bahasa Inggris
4	Pend. Bahasa Jerman
5	Seni Tari
6	Seni Musik
7	Seni Rupa
8	Pend. Bahasa Perancis
9	Pend. Bahasa Jawa
10	Bahasa dan Sastra Indonesia
11	Pend. Seni Kerajinan
<b>Fakultas Teknik</b>	
1	Ilmu Keolahragaan
2	PJKR
3	PGSD Pendidikan Jasmani
4	Pendidikan Kepelatihan Olahraga
1	Pendidikan Teknik Elektro
2	Pendidikan Teknik Elektronika
3	Pendidikan Teknik Mesin
4	Pendidikan Teknik Otomotif
5	Pendidikan Teknik Sipil dan Perencanaan
6	Pendidikan Teknik Boga
7	Pendidikan Teknik Busana
8	Pendidikan Teknik Mekatronika
9	Pendidikan Teknik Informatika
10	D3 Teknik Elektro
11	D3 Teknik Elektronika
12	D3 Teknik Mesin
13	D3 Teknik Otomotif
14	D3 Teknik Sipil
15	D3 Teknik Boga
16	D3 Teknik Busana
17	D3 Teknik Kecantikan

<b>Fakultas MIPA</b>	
1	Pendidikan Matematika
2	Pendidikan Biologi
3	Pendidikan Fisika
4	Pendidikan Kimia
5	Pendidikan IPA
6	Matematika
7	Fisika
8	Kimia
9	Biologi
<b>Fakultas Ilmu Pendidikan</b>	
1	Teknologi Pendidikan
2	Bimbingan dan Konseling
3	Kebijakan Pendidikan
4	Adm. Pendidikan
5	Pendidikan Luar Biasa
6	Pendidikan Luar Sekolah
7	Pendidikan Anak Usia Dini
8	PGSD
<b>Program Pascasarjana</b>	
<b>Program Studi S2</b>	
1	Penelitian dan Evaluasi Pendidikan
2	Pendidikan Teknologi dan Kejuruan
3	Manajemen Pendidikan
4	Pendidikan Luar Sekolah
5	Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial
6	Linguistik Terapan
7	Teknologi Pembelajaran
8	Pendidikan Sains
9	Pendidikan Matematika
10	Ilmu Keolahragaan
11	Pendidikan Dasar
<b>Program Studi S3</b>	
1	Penelitian dan Evaluasi Pendidikan
2	Pendidikan Teknologi dan Kejuruan
3	Manajemen Pendidikan
4	Ilmu Pendidikan
5	Ilmu Pendidikan Bahasa

Untuk mata kuliah kewirausahaan sendiri di UNY mulai diberlakukan untuk seluruh jurusan dan prodi sejak 2010 dan hingga saat



ini terus dikembangkan berbagai metode dalam pengajaran kewirausahaan, menciptakan pengajar kewirausahaan serta menciptakan bibit-bibit wirausaha baru dari kalangan mahasiswa melalui berbagai program diantaranya melalui *business center*.

## **2. Deskripsi Data Hasil Penelitian**

Penelitian pengembangan *business center* ini merupakan kegiatan penelitian dua tahunan dimana pada tahun pertama dilakukan penelitian pemetaan mengenai *business center* dan pembelajaran kewirausahaan yang ada di UNY dan tahun kedua dilakukan pengembangan model, uji coba model, dan pembuatan buku panduan pelaksanaan model tersebut. Penelitian tahun pertama ini dilakukan dengan tujuan untuk menggali informasi empiris mengenai *business center* yang ada di UNY dan kegiatan pembelajaran kewirausahaan yang telah berlangsung di UNY. Selain itu penelitian pertama ini juga bertujuan untuk mengetahui pendapat para pengambil kebijakan di UNY seperti Dekan, Wakil Dekan, dan Ketua Jurusan/Program Studi mengenai pengembangan dan pemanfaatan *business center*. Data dalam penelitian ini berupa data kualitatif dan data kuantitatif. Data diambil dengan menggunakan berbagai cara yaitu wawancara, angket/kuesioner, dan dokumentasi. Data hasil penelitian pada tahun pertama ini dapat dideskripsikan sebagai berikut:

### **a. Hasil Pemetaan Pembelajaran Kewirausahaan di UNY**

Sebelum mengembangkan model *business center* di UNY, maka salah satu hal yang harus dipertimbangkan adalah peta pembelajaran kewirausahaan di UNY. Hal ini bertujuan agar model *business center* yang akan dikembangkan relevan dengan pembelajaran kewirausahaan di UNY. Gambaran mengenai kondisi pembelajaran kewirausahaan dapat dideskripsikan sebagai berikut:

#### **1) Mata Kuliah Kewirausahaan dalam Kurikulum di UNY**

Kewirausahaan saat ini telah menjadi mata kuliah universitas di UNY. Setiap Fakultas menerapkan kewirausahaan sebagai mata

kuliah umum yang wajib ditempuh mahasiswa. Struktur kurikulum kewirausahaan pada setiap program studi di UNY tidak sama, beban SKS dan penempatan mata kuliah kewirausahaan disetiap program studi juga berbeda. Berdasarkan studi dokumentasi terhadap kurikulum tiap program studi di UNY, jumlah sks dan penempatan mata kuliah kewirausahaan di UNY adalah sebagai berikut:

**Tabel 7. Penempatan dan jumlah SKS mata kuliah kewirausahaan disetiap program studi di UNY**

	<b>Program Studi</b>	<b>Semester</b>	<b>Jumlah SKS</b>
<b>Fakultas Ekonomi</b>			
1	Pendidikan Ekonomi	3/6	4
2	Pendidikan Akuntansi	3	2
3	Manajemen	3	2
4	Akuntansi	3	2
5	Pendidikan Administrasi Perkantoran	3	2
6	D3 Akuntansi	3	2
7	D3 Pemasaran	3	2
8	D3 Sekretaris	3	2
<b>Fakultas Ilmu Sosial</b>			
1	Pendidikan Kewarganegaraan	4	2
2	Pendidikan Sejarah	3	2
3	Pendidikan Sosiologi	3	2
4	Pendidikan Geografi	3	2
5	Pendidikan IPS	3	2
6	Ilmu Sejarah	2	2
7	Administasi Negara	2	2
<b>Fakultas Bahasa dan Seni</b>			
1	Bahasa dan Sastra Inggris	5	2
2	Pend. Bahasa dan Sastra indonesia	5	2
3	Pend. Bahasa inggris	5	2
4	Pend. Bahasa jerman	5	2
5	Seni tari	5	2
6	Seni musik	5	2
7	Seni rupa	5	2
8	Pend. Bahasa perancis	3	2
9	Pend. Bahasa jawa	5	2
10	Bahasa dan sastra Indonesia	5	2

1	Pend. Seni Kerajinan	5	2
1			
<b>Fakultas Ilmu Keolahragaan</b>			
1	Ilmu Keolahragaan	1	2
2	PJKR	1	2
3	PGSD Pendidikan Jasmani	1	2
4	Pendidikan Kepelatihan Olahraga	1	2
<b>Fakultas Teknik</b>			
1	Pendidikan Teknik Elektro	1	2
2	Pendidikan Teknik Elektronika	1	2
3	Pendidikan Teknik Mesin	1	2
4	Pendidikan Teknik Otomotif	1	2
5	Pendidikan Teknik Sipil dan Perencanaan	1	2
6	Pendidikan Teknik Boga	1	2
7	Pendidikan Teknik Busana	1	2
8	Pendidikan Teknik Mekatronika	1	2
9	Pendidikan Teknik Informatika	1	2
10	D3 Teknik Elektro	1	2
11	D3 Teknik Elektronika	1	2
12	D3 Teknik Mesin	1	2
13	D3 Teknik Otomotif	1	2
14	D3 Teknik Sipil	1	2
15	D3 Teknik Boga	1	2
16	D3 Teknik Busana	1	2
17	D3 Teknik Kecantikan	1	2
<b>Fakultas Matematika dan IPA</b>			
1	Pendidikan Matematika	6	2
2	Pendidikan Biologi	6	2
3	Pendidikan Fisika	6	2
4	Pendidikan Kimia	6	2
5	Pendidikan IPA	6	2
6	Matematika	6	2
7	Fisika	6	2
8	Kimia	6	2
9	Biologi	6	2
<b>Fakultas Ilmu Pendidikan</b>			
1	Teknologi Pendidikan	3	2
2	Bimbingan dan Konseling	3	2

3	Kebijakan Pendidikan	3	2
4	Adm. Pendidikan	3	2
5	Pendidikan Luar Biasa	3	2
6	Pendidikan Luar Sekolah	3	2
7	Pendidikan Anak Usia Dini	3	2
8	PGSD	3	2

## 2) Proporsi Teori dan Praktik dalam Pembelajaran Kewirausahaan

Dalam rangka memperoleh informasi mengenai pembelajaran kewirausahaan di UNY, maka selain struktur kurikulum dilakukan pula analisis mengenai bagaimana alokasi waktu pembelajaran teori dan praktek. Pembelajaran kewirausahaan pada dasarnya tidak hanya sekedar teori, namun juga praktik. Pembelajaran praktik kewirausahaan tentunya membutuhkan sarana dan prasarana seperti laboratorium kewirausahaan. Proporsi teori dan praktik dalam perkuliahan kewirausahaan dimasing-masing program studi di UNY dapat dilihat dalam tabel di bawah ini:

**Tabel 8. Proporsi Teori dan Praktek dalam Pembelajaran Kewirausahaan di Setiap Program Studi dan di UNY**

No	Prodi	Alokasi Waktu	
		Teori	Praktek
<b>Fakultas Ekonomi</b>			
1	Pendidikan Ekonomi	1	3
2	Pendidikan Akuntansi	1	1
3	Manajemen	1	1
4	Akuntansi	1	1
5	Pendidikan Administrasi Perkantoran	1	1
6	D3 Akuntansi	1	1
7	D3 Pemasaran	1	1
8	D3 Sekretaris	1	1
<b>Fakultas Ilmu Sosial</b>			
1	Pendidikan Kewarganegaraan	1	1
2	Pendidikan Sejarah	1	1

3	Pendidikan Sosiologi	1	1
4	Pendidikan Geografi	1	1
5	Pendidikan IPS	1	1
6	Ilmu Sejarah	1	1
7	Administasi Negara		
<b>Fakultas Bahasa dan Seni</b>			
1	Bahasa dan Sastra Inggris	1	1
2	Pend. Bahasa dan Sastra Indonesia	1	1
3	Pend. Bahasa Inggris	1	1
4	Pend. Bahasa Jerman	1	1
5	Seni Tari	2	0
6	Seni Musik	2	0
7	Seni Rupa	2	0
8	Pend. Bahasa Perancis	2	0
9	Pend. Bahasa Jawa	2	0
10	Bahasa dan Sastra Indonesia	2	0
11	Pend. Seni Kerajinan	2	0
<b>Fakultas Ilmu Keolahragaan</b>			
1	Ilmu Keolahragaan	2	0
2	PJKR	2	0
3	PGSD Pendidikan Jasmani	2	0
4	Pendidikan Keahlian Olahraga	2	0
<b>Fakultas Teknik</b>			
1	Pendidikan Teknik Elektro	2	0
2	Pendidikan Teknik Elektronika	2	0
3	Pendidikan Teknik Mesin	2	0
4	Pendidikan Teknik Otomotif	2	0
5	Pendidikan Teknik Sipil dan Perencanaan	2	0
6	Pendidikan Teknik Boga	2	0
7	Pendidikan Teknik Busana	2	0
8	Pendidikan Teknik Mekatronika	2	0
9	Pendidikan Teknik Informatika	2	0
10	D3 Teknik Elektro	2	0
11	D3 Teknik Elektronika	2	0
12	D3 Teknik Mesin	2	0
13	D3 Teknik Otomotif	2	0
14	D3 Teknik Sipil	2	0

15	D3 Teknik Boga	2	0
16	D3 Teknik Busana	2	0
17	D3 Teknik Kecantikan	2	0
Fakultas Matematika dan IPA			
1	Pendidikan Matematika	2	0
2	Pendidikan Biologi	2	0
3	Pendidikan Fisika	2	0
4	Pendidikan Kimia	2	0
5	Pendidikan IPA	2	0
6	Matematika	2	0
7	Fisika	2	0
8	Kimia	2	0
9	Biologi	2	0
Fakultas Ilmu Pendidikan			
1	Teknologi Pendidikan	1	1
2	Bimbingan dan Konseling	1	1
3	Kebijakan Pendidikan	1	1
4	Adm. Pendidikan	1	1
5	Pendidikan Luar Biasa	1	1
6	Pendidikan Luar Sekolah	1	1
7	Pendidikan Anak Usia Dini	1	1
8	PGSD	1	1

Berdasarkan tabel tersebut di atas, terlihat bahwa sebagian besar perkuliahan kewirausahaan di UNY masih berupa teori. Beberapa program studi yang dalam kurikulumnya mencantumkan alokasi waktu perkuliahan 50%:50% atau 1 sks teori dan 1 sks praktik, berdasarkan hasil wawancara dalam realisasinya tetap saja lebih banyak pada teori. Program studi pendidikan ekonomi relative berbeda dengan program studi lainnya. Program studi pendidikan ekonomi menerapkan alokasi waktu perkuliahan kewirausahaan dengan 70% praktik dan 30% teori. Bahkan pada prodi ini mata kuliah kewirausahaan tidak hanya 2 sks namun 4 sks yang secara khusus berupa mata kuliah kewirausahaan dan mata kuliah praktikum kewirausahaan.

### 3) Metode Pembelajaran dan Media Pembelajaran

Berdasarkan penelitian dan observasi yang dilakukan peneliti, diperoleh data penggunaan metode pembelajaran dan media pembelajaran sebagai berikut:

**Tabel 9. Penggunaan Metode dan Media Pembelajaran UNY**

Nama Universitas	Jenis Metode	Materi	Media
UNY	<ul style="list-style-type: none"><li>• Observasi Terarah</li><li>• Ceramah</li><li>• Demonstrasi</li><li>• <i>Eksperiential Learning</i></li><li>• Diskusi</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Wawancara Narasumber Wirausaha</li><li>• Jiwa Kepemimpinan</li><li>• Pemasaran</li><li>• Kelompok Bisnis</li><li>• Etika Bisnis</li><li>• Peluang Usaha</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <i>LCD Projector</i></li><li>• Film</li><li>• Alat Peraga Kewirausahaan</li><li>• Pengalaman Langsung</li><li>• Media Cetak</li><li>• Media Elektronik</li><li>• Lapangan</li></ul>

Sumber: Silabus Mata Kuliah Kewirausahaan UNY

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa penggunaan metode pembelajaran dalam pelaksanaan pembelajaran di UNY sudah cukup beragam dan digunakan sesuai dengan materi yang akan diajarkan. Penggunaan metode yang beragam ini bertujuan supaya pembelajaran berjalan dengan menyenangkan dan tidak membosankan. Penggunaan media dalam proses pembelajaran juga menggunakan bentuk media yang beragam dan penggunaan media diatas juga sudah secara maksima menurut narasumber. Kelengkapan media seperti ini juga sangat menunjang kelancaran dalam pelaksanaan pembelajaran. Sehingga pada penyajian mata kuliah kewirausahaan benar-benar dibuat seperti pengalaman asli dilapangan.

### 4) Penilaian Pembelajaran Kewirausahaan di UNY

Penilaian pembelajaran kewirausahaan di UNY, menggunakan dua aspek penilaian, yaitu penilaian teori dan penialaian praktik.

**Tabel 10. Penilaian Pembelajaran Kewirausahaan di UNY**

Nama Universitas	Aspek penilaian			
	Teori	Bobot	Praktik	Bobot
UNY (30% teori:70% praktik)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Partisipasi</li><li>• Tugas Individu dan Kelompok</li><li>• UAS</li><li>• UTS</li></ul>	30%	Praktik Menjual Praktik Mendirikan Usaha Baru	70%

*Sumber: Silabus Mata Kuliah Kewirausahaan UNY*

Dari tabel diatas penilaian yang dilakukan dalam pembelajaran kewirausahaan masih menggunakan komponen standar penilaian teori yaitu meliputi partisipasi, keaktifan, tugas individu dan kelompok, UTS, serta UAS. Yang membuat berbeda adalah masing-masing perguruan tinggi tersebut mempunyai bobot yang berbeda dalam memberikan nilai akhir.

Di UNY penilaian didasarkan pada perbandingan teori dan praktik sebesar 30% teori dan 70% praktik, oleh karena itu penilaian teori yang berasal dari partisipasi, keaktifan, tugas individu dan kelompok, UTS, serta UAS mempunyai bobot 100%, akan tetapi hanya mempunyai perbandingan 30% dari nilai akhir dan sisanya, 70%, didapatkan dari praktik yang dilakukan mahasiswa.

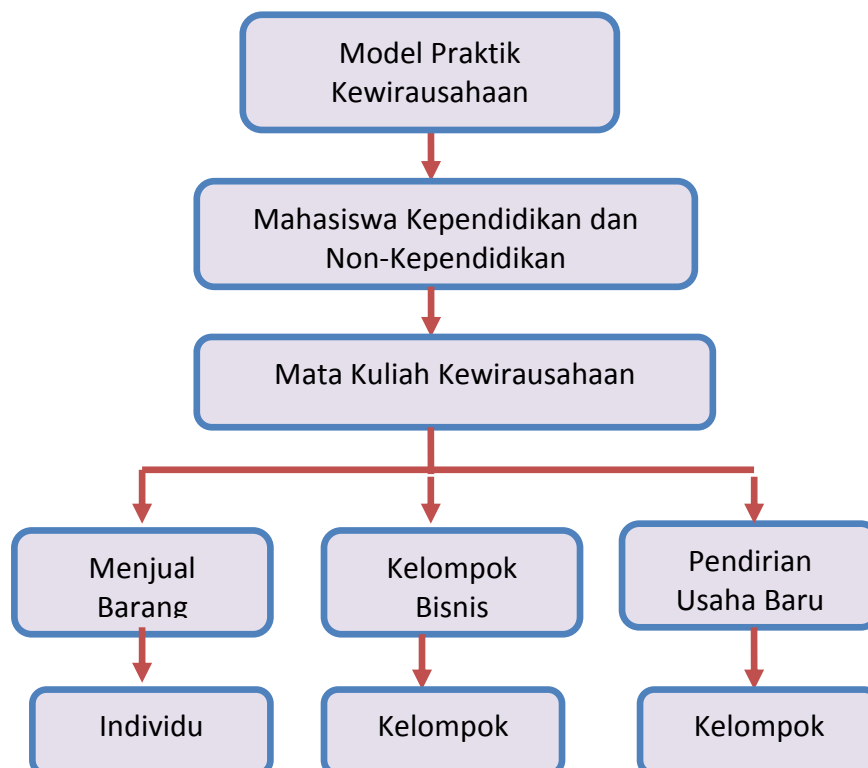
**b. Jenis dan Model Praktik Mata Kuliah Kewirausahaan di UNY**

Model dan jenis praktik mata kuliah kewirausahaan di Fakultas di UNY mempunyai bentuk yang relatif sama, jenis praktiknya berupa pembuatan usaha baru baik dalam bentuk kelompok dan menjual produk baik produk sendiri maupun produk konsinyasi. Namun Fakultas Ekonomi khususnya program studi pendidikan ekonomi, memiliki jenis dan model praktik yang berbeda dengan prodi lainnya. Hal ini dikarenakan beban sks mata kuliah kewirausahaan yang lebih banyak (4 sks) dan fakultas ekonomi telah



memiliki laboratorium kewirausahaan yang berupa minimarket EEC-Mart yang telah dikembangkan sejak tahun 2010. Melalui business center tersebut, Fakultas Ekonomi telah mengembangkan SOP model praktik kewirausahaan, meskipun pada saat dilakukan workshop penyusunan SOP Laboratorium Kewirausahaan oleh Pusat Studi Kewirausahaan LPPM UNY pada tanggal 18 Januari 2012, masing-masing fakultas di UNY sudah mengikuti jejak Fakultas Ekonomi menyusun SOP laboratorium kewirausahaan sebagai tempat praktik kewirausahaan. Namun hal tersebut baru sekedar konsep dan belum pada realisasi.

Model praktik yang dilakukan di FIS, FBS, FT, FIK, FMIPA, dan FIP di UNY secara umum dapat digambarkan sebagai berikut:



**Gambar 6. Model Praktik Kewirausahaan di UNY**

Kelompok bisnis bertujuan untuk memberikan pengalaman yang sebenarnya dari pembelajaran kewirausahaan. kelompok bisnis ini beranggotakan tiga mahasiswa, jumlah ini dipilih karena untuk

mengantisipasi mahasiswa yang hanya mendompleng nama saja. Jenis bisnis yang dipilih dibebaskan kepada mahasiswa. Pada akhir pembelajaran kelompok bisnis ini wajib melaporkan hasil kegiatan mereka selama satu semester. Jenis barang yang akan dijual dapat berupa barang maupun jasa, disesuaikan selera mahasiswa.



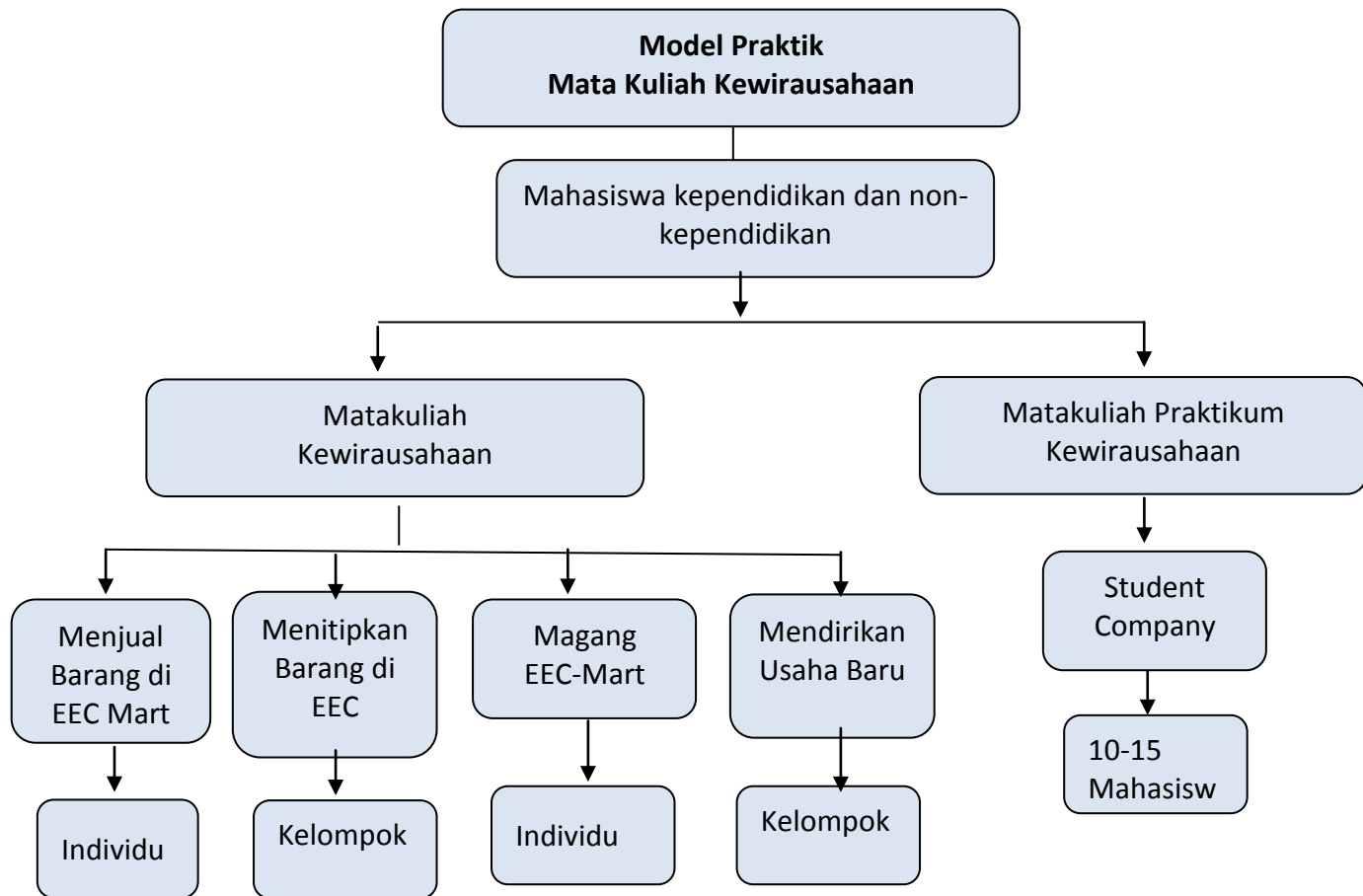
*Sumber: Dokumentasi Peneliti*

### **Gambar 7. Kegiatan Kelompok Bisnis dalam Praktik Kewirausahaan di UNY**

Dibeberapa fakultas di UNY, kegiatan kelompok bisnis dilakukan disalah satu sudut fakultas yang juga digunakan sebagai display produk milik mahasiswa. Tempat yang dipilih adalah tempat yang ramai dikunjungi mahasiswa saat jam jeda perkuliahan. Hal ini juga menguntungkan bagi mahasiswa yang lain karena mereka tidak perlu jauh-jauh membeli makanan apabila jeda kuliah atau saat mereka tidak memiliki banyak waktu istirahat saat kuliah. Selain itu jenis kelompok bisnis ini beragam, beragam dalam hal ini jenis kegiatan yang mereka lakukan dalam praktik kewirausahaan berbeda-beda. Contohnya: kelompok bisnis praktik menjual barang dengan *reseller* baik langsung

maupun *online*, Menjual produk hasil buatan sendiri, Menjual produk dengan melakukan pengemasan ulang, menjual barang dengan menitipkan di *bisnis centre* atau kantin kejujuran, dan bisnis menjual jasa.

Berbeda dengan Fakultas lainnya, Model praktik kewirausahaan di Fakultas Ekonomi lebih bervariasi dan telah memanfaatkan business center (EEC-Mart). Praktik kewirausahaan di Fakultas Ekonomi dibedakan menjadi dua, yaitu praktik untuk mahasiswa pengambil mata kuliah kewirausahaan (SEM 3) dan praktik untuk mahasiswa pengambil mata kuliah praktikum kewirausahaan. Model praktik mahasiswa pengambil mata kuliah kewirausahaan ada empat macam yaitu 1) menjual barang di EEC-Mart, 2) menitipkan barang di EEC-Mart, 3) magang di EEC Mart (melayani konsumen, menata barang, pembukuan, dsb), 4) praktik mendirikan usaha baru secara berkelompok. Model praktik mahasiswa pengambil mata kuliah praktikum kewirausahaan yaitu praktik mengelola perusahaan dengan membentuk *Student Company*. Secara umum model praktik kewirausahaan dapat digambarkan dalam bagan di bawah ini.



**Gambar 8. Bagan Model Praktik Mata Kuliah Kewirausahaan**

Dari gambar di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

### 1) Praktik Menjual Di EEC Mart

Praktik menjual di EEC-Mart merupakan salah satu model praktik bagi mahasiswa yang mengambil mata kuliah kewirausahaan. Tujuan dari praktik menjual ini adalah agar mahasiswa dapat:

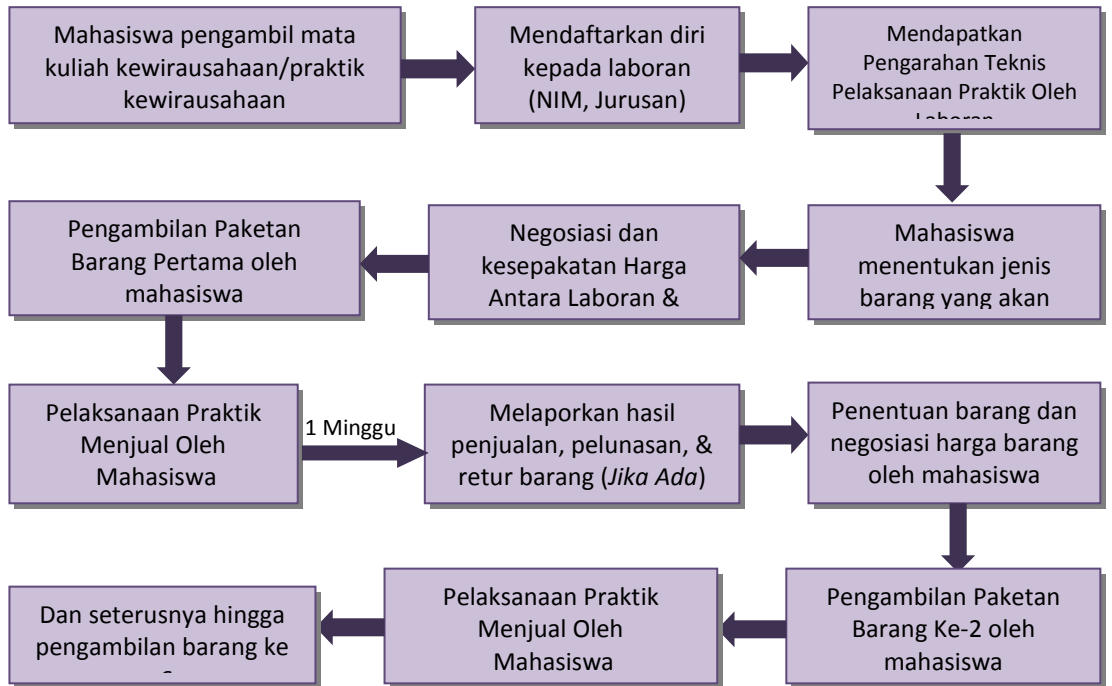
- 1) Melatih keberanian dan keterampilan mahasiswa dalam menjual produk
- 2) Meningkatkan keterampilan mahasiswa dalam berkomunikasi dan menjalin relasi dengan konsumen
- 3) Belajar memanfaatkan peluang dan pasar yang ada.
- 4) Menumbuhkan mingsed kewirausahaan mahasiswa (percaya diri, berani mengambil risiko, disiplin, jujur, ulet, suka tantangan, dsb)

Praktik menjual dilaksanakan secara individu dengan ketentuan pelaksanaan praktik sebagai berikut:

- 1) Praktik menjual barang di EEC-Mart dilaksanakan oleh mahasiswa yang sedang menempuh mata kuliah kewirausahaan selama setengah semester awal.
  - 2) Praktik menjual dilaksanakan secara individu.
  - 3) Dalam satu semester mahasiswa wajib menjual barang di EEC-Mart sebanyak 6 kali dengan jenis barang yang berbeda-beda.
  - 4) Enam jenis barang yang akan dijual harus meliputi tingkatan barang yang mudah dijual hingga barang yang relative sulit dijual.
  - 5) Banyaknya barang yang harus dijual untuk setiap kali pengambilan ditentukan atas kesepakatan pada saat kontrak belajar.
  - 6) Penjualan barang dilakukan dilingkungan kampus dan sekitarnya dalam waktu satu minggu untuk setiap kali pengambilan.
  - 7) Dalam waktu satu minggu mahasiswa wajib melaporkan hasil penjualan dan melakukan pelunasan kepada laboran.
  - 8) Saat laporan, mahasiswa wajib membawa nota dan daftar nama beserta tanda tangan konsumen.
1. Jika barang tidak terjual, mahasiswa diperbolehkan untuk meretur barang tersebut dalam kurun waktu satu minggu setelah pengambilan kecuali untuk barang yang mudah rusak, seperti mie instan, gula pasir dsb.
  2. Mahasiswa yang tidak melaporkan hasil penjualan dalam kurun waktu satu minggu, maka barang dianggap terjual semua dan mahasiswa wajib membayar sebanyak pengambilan.

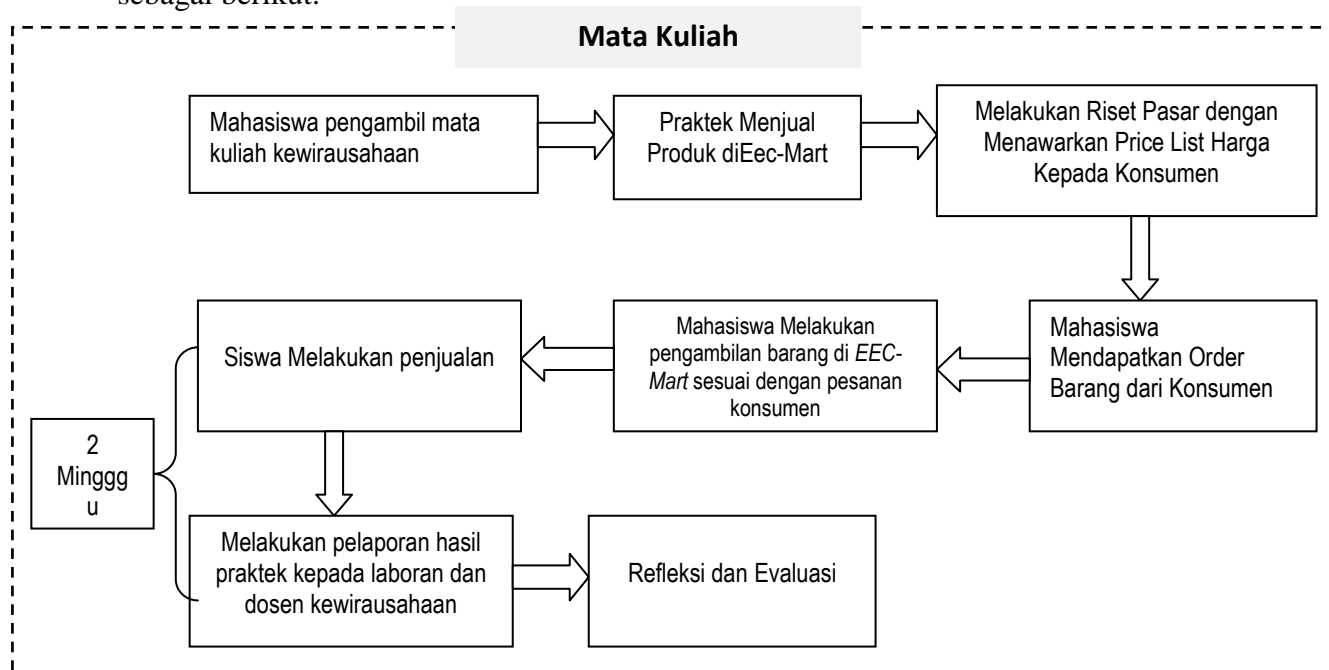
Ada dua model praktik yang dilakukan yakni mahasiswa mengambil barang di *EEC-Mart*, kemudian melakukan penjualan, atau mahasiswa melakukan riset pasar untuk mencari konsumen dengan menawarkan *price list* produk yang ada di *EEC-Mart* dan kemudian melakukan pengambilan barang sesuai pesanan. Berdasarkan ketentuan

pelaksanaan praktik menjual barang di EEC-Mart di atas, maka dapat digambarkan prosedur pelaksanaan praktik sebagai berikut:



**Gambar 9. Prosedur Pelaksanaan Praktik Kewirausahaan**

Prosedur pelaksanaan praktik menjual barang di EEC-Mart dengan terlebih dahulu riset pasar dan menawarkan price list barang EEC-Mart adalah sebagai berikut:



**Gambar 10. Bagan Kegiatan Mata Kuliah Kewirausahaan**

## 2) Praktik Magang EEC-Mart

Model praktik yang ketiga adalah mengelola EEC-Mart. Kegiatan piket yang dilakukan adalah berupa kegiatan yang dilakukan dalam pengelolaan pengelolaan *EEC-Mart* yang meliputi menjaga *EEC-Mart*, Melayani konsumen, melakukan penataan barang (Pendisplayan Barang), melakukan stock opnam barang di toko, Input data ke computer, dan melakukan pencatatan omset maupun penjualan harian. Selama satu semester mahasiswa dikenakan piket sekali selama satu hari (8 jam). Untuk memudahkan, pelaksanaan piket akan dibuat jadwal, namun jika jadwal tabrakan dengan waktu kuliah mahasiswa boleh tukar menukan jadwal dengan teman. Tukaran jadwal boleh sehari penuh, boleh juga beberapa jam disesuaikan dengan jadwal kuliah.

### **3) Praktik Menitipkan Barang di EEC-Mart**

Alternatif praktek kewirausahaan yang lain bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi adalah menitipkan barang di EEC-Mart. EEC-Mart menyediakan satu gondola sebagai tempat untuk barang-barang titipan mahasiswa. Sistem penitipan dilakukan secara konsinyasi dimana barang rusak dan tidak laku menjadi tanggungjawab mahasiswa. Tidak ada syarat khusus bagi mahasiswa yang akan menitipkan barang, setiap mahasiswa bebas menitipkan barang. Jenis barang yang dititipkan bisa berupa makanan ringan, aksesoris, minuman, pakaian, atau bahkan jasa seperti jasa print, atau lainnya. Prosedur pelaksanaan praktek ini adalah sebagai berikut:

- 1) Mahasiswa melakukan penawaran dengan membawa sampel barang yang akan dititipkan ke EEC-Mart kepada laboran.
- 2) Mahasiswa dan laboran melakukan kesepakatan harga barang tersebut dimana 10% omset penjualan menjadi hak EEC-Mart
- 3) Jika sudah terjadi kesepakatan, mahasiswa pun sudah langsung dapat menitipkan barangnya di EEC-Mart.

### **4) Praktik Mendirikan Usaha Baru Secara Berkelompok**

Selain praktik menjual di *business center (EEC-Mart)*, pada semester 3 mahasiswa juga mendapat praktik mendirikan usaha baru yang dilakukan secara berkelompok. Tujuan pelaksanaan praktik mendirikan usaha baru adalah:

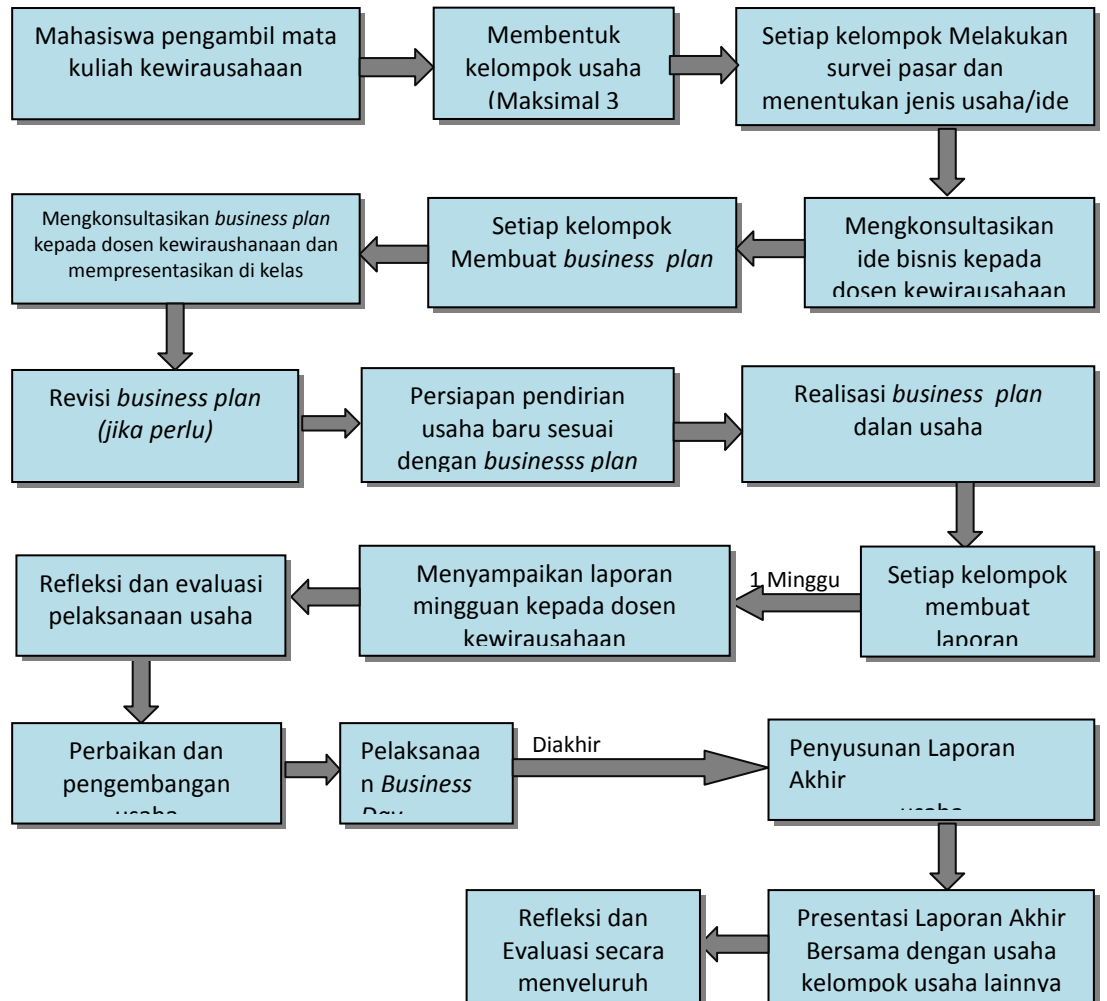
- 1) Menanamkan kemandirian, keberanian mengambil resiko, dan jiwa entrepreneurship lainnya kepada mahasiswa.
- 2) Untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan mahasiswa dalam mengelola usaha baru.
- 3) Mengembangkan ide dan kreatifitas mahasiswa dalam berwirausaha
- 4) Agar tercipta wirausaha-wirausaha baru di kalangan mahasiswa.

Beberapa ketentuan pelaksanaan praktik pendirian usaha baru ini adalah sebagai berikut:



- 1) Dilaksanakan oleh mahasiswa yang sedang menempuh mata kuliah kewirausahaan.
- 2) Dilaksanakan secara berkelompok dengan masing-masing kelompok maksimal beranggotakan 3 orang.
- 3) Sekurang-kurangnya dilakukan dalam kurun waktu setengah semester akhir, yang meliputi kegiatan perencanaan, pelaksanaan, dan pelaporan.
- 4) Mahasiswa bebas menentukan jenis usaha (manufaktur, jasa, dan dagang) yang akan dilaksanakan namun harus mendapatkan persetujuan dari dosen kewirausahaan.
- 5) Pelaksanaan praktik pendirian usaha baru dapat dilaksanakan di dalam maupun di luar kampus.
- 6) Setiap kelompok wajib membuat laporan mingguan yang harus dilaporkan setiap satu minggu sekali kepada dosen kewirausahaan.
- 7) Dosen kewirausahaan melakukan monitoring perkembangan usaha mahasiswa setiap minggu saat tatap muka pada perkuliahan.
- 8) Pada akhir semester mahasiswa melakukan *business day*.
- 9) Pada akhir semester berjalan, mahasiswa harus membuat laporan akhir yang harus dilaporkan kepada dosen kewirausahaan.

Prosedur pelaksanaan praktik pendirian usaha baru, dapat dilihat pada bagan di bawah ini:



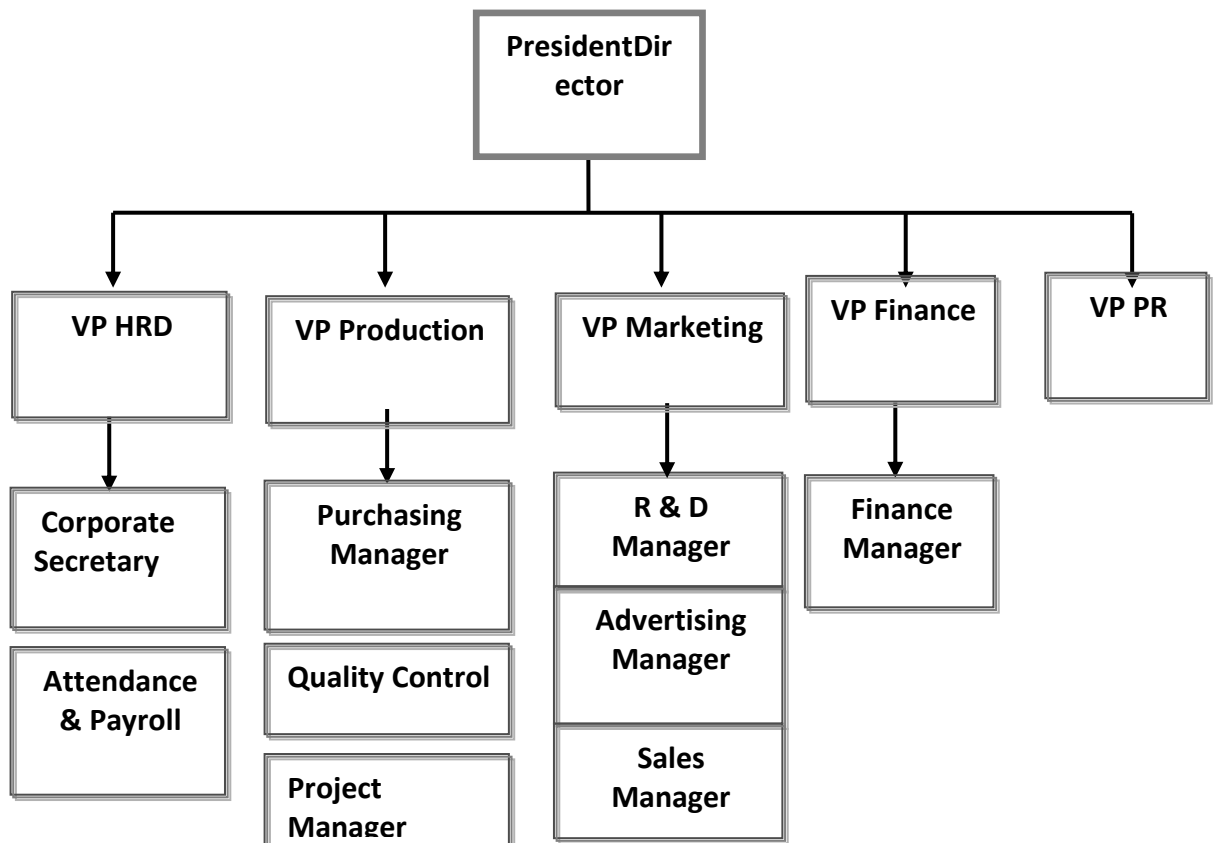
**Gambar 11. Prosedur Pelaksanaan Praktik Pendirian Usaha Baru**

### 5) Praktik Student Company

*Company Program* merupakan praktik kewirausahaan yang dilakukan dengan cara mahasiswa dilatih mendirikan perusahaan secara berkelompok. Setiap kelompok terdiri dari kurang lebih sebanyak 12 orang, atau maksimal 15 orang. *Company Program* adalah suatu program yang memfasilitasi mahasiswa untuk membentuk suatu perusahaan dan mengelola perusahaan tersebut. Tujuan dari praktik ini adalah untuk memberikan pengalaman kepada mahasiswa untuk menjalankan

operasional perusahaan dan melakukan aktifitas-aktifitas bisnis dilingkup lokal maupun regional. Ketentuan pelaksanaan praktik *company program* adalah sebagai berikut:

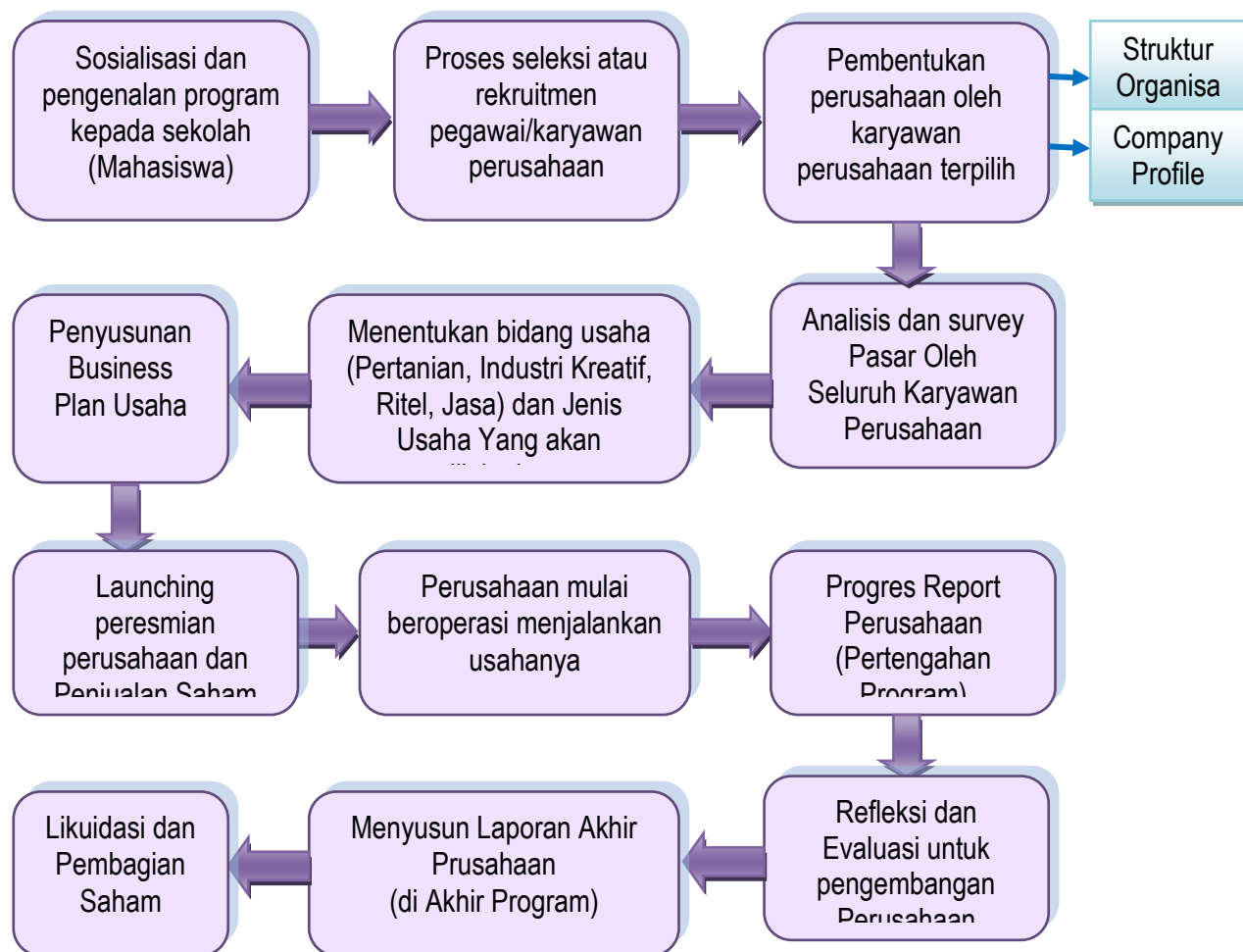
1. Praktik *company program* dilaksanakan oleh mahasiswa yang sedang menempuh mata kuliah praktikum kewirausahaan.
2. Dilaksanakan secara berkelompok dengan masing-masing kelompok maksimal beranggotakan 15 orang.
3. Setiap kelompok dibagi menjadi satu president director dan 6 devisi untuk mengisi jabatan-jabatan sebagai berikut:



4. Penentuan jabatan sepenuhnya ditentukan oleh masing-masing kelompok.
5. Praktik dilakukan dalam kurun waktu 1 semester.
6. Setiap perusahaan bebas menentukan jenis usaha, namun wajib memiliki satu produk unggulan non makanan bisa barang maupun jasa.

7. Sebelum memulai usaha, setiap perusahaan wajib membuat *business plan* yang harus dikonsultasikan dan disetujui oleh dosen kewirausahaan.
8. Pelaksanaan praktik usaha baru dapat dilaksanakan di dalam maupun di luar kampus.
9. Setiap minggu perusahaan wajib melakukan *weekly meeting* (rapat) membahas perkembangan usaha perusahaan.
10. Setiap kelompok wajib membuat laporan mingguan yang harus dilaporkan setiap dua minggu sekali kepada dosen kewirausahaan.
11. Dosen kewirausahaan melakukan monitoring perkembangan usaha mahasiswa setiap minggu saat tatap muka pada perkuliahan.
12. Pada akhir semester berjalan, setiap perusahaan harus membuat laporan akhir/*annual report* yang harus dilaporkan kepada dosen kewirausahaan.
13. *Annual report* harus mencakup aktifitas bisnis dari masing-masing divisi yaitu marketing, HRD, Finance, Public Relation, dan Produksi.

Prosedure pelaksanaan praktik *student company* adalah sebagai berikut:



**Gambar 12. Prosedure Pelaksanaan Praktik *Student Company***

**c. Pemetaan *Business center* atau *Embrio Business center* yang ada di UNY**

Sebagian besar Fakultas maupun program studi di UNY belum memiliki business center. Untuk itu pemetaan business center dalam penelitian ini dimaksudkan pula untuk mengetahui business center, embrio business center atau unit usaha yang ada di UNY. Selain business center, hal ini bertujuan untuk mengetahui unit usaha apakah yang potensial untuk dijadikan sebagai salah satu sarana pendukung pengembangan pendidikan kewirasusahaan di UNY.

Konsep business center/laboratorium tentu berbeda dengan unit produksi. Konsep laboratorium adalah unit penunjang akademik pada lembaga pendidikan, berupa ruangan tertutup atau terbuka, bersifat permanen atau bergerak, dikelola secara sistematis untuk kegiatan pengujian, kalibrasi, dan/atau produksi dalam skala terbatas, dengan menggunakan peralatan dan bahan berdasarkan metode keilmuan tertentu, dalam rangka pelaksanaan pendidikan, penelitian, dan/atau pengabdian kepada masyarakat. Sedangkan konsep unit usaha adalah Suatu proses kegiatan usaha yang di lakukan di sekolah/universitas, bersifat bisnis (*profit oriented*) dengan para pelaku warga sekolah/universitas, mengoptimalkan sumber daya dan lingkungan, dalam berbagai bentuk unit usaha sesuai dengan kemampuan yang di kelola secara professional.

Pemetaan business center/embrio business center dalam penelitian ini dikelompokkan menjadi dua yaitu dalam bentuk unit usaha (untuk sementara) dan business center yang memang secara khusus telah dikembangkan sebagai laboatorium kewirausahaan. Pemetaan dilakukan pula dengan mengelompokkan business center/unit usaha yang ada di pusat maupun Fakultas. Deskripsi hasil pemetaan untuk pusat dan Fakultas adalah sebagai berikut:

#### 1) Unit Usaha di Universitas Negeri Yogyakarta

**Tabel 11. Daftar Unit Usaha di Universitas Negeri Yogyakarta**

NO	Unit Usaha di UNY
1	UNY Hotel
2	Autocare
3	Auditorium UNY
4	Unit Usaha Produksi
5	UNYQUA
6	Kolam Renang FIK UNY
7	Gedung Olah Raga UNY
8	UNY Fitness Center
9	UNY Press
10	LIMUNY
11	Asrama Mahasiswa Wates UNY
12	UNY Foodcourt
13	KOPMA UNY

Sumber: <http://bppu.uny.ac.id/unit-usaha>

Pengumpulan data mengenai peta business center/embrio business center di UNY dilakukan dengan teknik wawancara dan observasi ke seluruh Fakultas di UNY, namun sejauh ini kegiatan penelitian baru sampai pada tahap wawancara dan observasi kepada pengelola business center di seluruh UNY. Selain itu telah dilaksanakan pula wawancara kepada dosen kewirausahaan di Fakultas Ekonomi, adapun sementara hasil wawancara dan pengamatan terhadap business center di UNY adalah sebagai berikut:

**a) UNY Hotel**

Auditorium Universitas Negeri Yogyakarta diresmikan pada tanggal 1 Oktober 1984 oleh Rektor IKIP Yogyakarta Drs. St. Vembriarto dan kemudian direnovasi pasca gempa dan diresmikan kembali oleh Rektor UNY Prof. Sugeng Mardiyono, Ph.D pada tanggal 21 Februari 2007. Auditorium UNY dapat digunakan menunjang kegiatan civitas akademika UNY. Pada perkembangan selanjutnya auditorium UNY dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat umum.

**b) Autocare**

Unit usaha Perbengkelan dan Cuci Mobil atau UNY Auto Care didirikan pada tanggal 21 Mei 2012 yang bertepatan dengan Dies Natalis UNY ke-46. Auto Care didirikan diantaranya untuk memberikan fasilitas laboratorium kewirausahaan dan tempat praktik perbengkelan bagi mahasiswa UNY. UNY Auto Care melayani perawatan mobil/motor dalam bentuk cuci, poles, penggantian oli, perawatan ringan, servis total, dan asesoris. Sasaran unit usaha ini adalah kendaraan dinas UNY, kendaraan pribadi dosen, karyawan, dan mahasiswa UNY, serta masyarakat umum.

**c) Unit Produksi**

UNIT Usaha Produksi didirikan secara resmi berdasarkan SK Rektor Universitas Negeri Yogyakarta Nomor 767A Tahun 2008. Unit Praduksi UNY merupakan unit usaha yang didirikan

untuk mengembangkan sector usaha di bidang industry, perdagangan dan jasa serta mengelola dan meningkatkan nilai sumber daya dan potensi yang ada di UNY maupun pada *stakeholder* lain secara professional, dipercaya dan dibertanggung jawab. Unit Usaha Produksi memproduksi dan melayani perdagangan souvenir, merchandise, dan berbagai asesoris UNY, seperti mug, jam dinding, tempat pensil, gantungan kunci, jaket, t-shirt, tempat tissue (*tissue box*), Hiasan dinding wayang, Payung, Topi, Kain Batik, dll. Unit Produksi juga melayani di bidang jasa yaitu (a) jasa pelatihan, konsultasi dan kepakaran untuk masyarakat pendidik dan umum, (b) jasa perkreditan, untuk memberikan pelayanan dan fasilitas pinjaman dana bagi dosen maupun karyawan UNY.

**d) UNYQUA**

UNYQUA diproduksi melalui proses **filtrasi**, **azonisasi**, dan **ultravioletisasi**. Adapun 4 jenis produk UNYQUA yang diproduksi meliputi kemasan gelas, botol 330 ml, botol 600 ml, dan galon. Pemeriksaan uji laboratorium kualitas air dan pengantian cartridge/filter, pasir kwarsa dan zeolit dilakukan secara rutin untuk menjaga kualitas air tetap baik dan layak untuk dikonsumsi. Kebersihan ruangan dan petugas operator menjadi syarat mutlak dalam proses produksi.

**e) Kolam Renang UNY**

Kolam renang FIK UNY dibangun pada tahun 1993 dengan tujuan utama adalah sebagai laboratorium olahraga khususnya olahraga renang. Kolam renang FIKU UNY pertama kali dioperasionalkan pada tahun 1995 dan dikontrakkan pada pihak swasta (Silon) dan baru pada tahun 2003 dikelola sendiri oleh Drs. H. Soetomo yang kemudian dilanjutkan oleh Panggung Sutapa, MS. Sejak tahun 2010.

**f) Auditorium UNY**



Auditorium Universitas Negeri Yogyakarta diresmikan pada tanggal 1 Oktober 1984 oleh Rektor IKIP Yogyakarta Drs. St. Vembriarto dan kemudian direnovasi pasca gempa dan diresmikan kembali oleh Rektor UNY Prof. Sugeng Mardiyono, Ph.D pada tanggal 21 Februari 2007. Auditorium UNY dapat digunakan menunjang kegiatan civitas akademika UNY. Pada perkembangan selanjutnya auditorium UNY dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat umum

**g) Gedung Olah Raga UNY (GOR)**

GOR UNY merupakan gedung olahraga kebanggaan Universitas Negeri Yogyakarta. Gedung olahraga berstandar internasional yang diresmikan oleh Presiden RI Susilo Bambang Yudhoyono pada hari Selasa 22 Januari tahun 2008 ini memiliki luas bangunan 7.880 m<sup>2</sup> dan luas area 20.000 m<sup>2</sup>. Selain digunakan sebagai tempat pertandingan atau aktivitas olahraga, GOR UNY juga kerap kali digunakan sebagai tempat pameran dan perlombaan. Gedung olahraga ini juga terletak satu kompleks dengan kolam renang UNY, lapangan voli, lapangan basket, dan stadion sepak bola serta lintasan atletik berstandar internasional.

**h) UNY Fitness Center**

Fitness Center GOR FIK UNY berdiri pada tanggal 1 Maret 2009, diresmikan oleh Dekan Fakultas Ilmu Keolahragaan UNY Sumaryanto, M.Kes sekaligus bertepatan dengan dimulainya kembali senam Minggu pagi di depan halaman GOR FIK UNY. Fitness Center berlokasi di GOR UNY sayap timur dengan ruang yang representative, dibantu instruktur yang professional dan fasilitas alat *gym machine* yang lengkap serta modern. Selain digunakan untuk memfasilitasi pendidikan serta penelitian akademik UNY, Fitness Center ini juga digunakan untuk melayani masyarakat umum

**i) UNY Press**

UNY Press telah berdiri sejak tahun 1984 di bawah koordinasi Media Pendidikan IKIP Yogyakarta, yang kemudian berubah menjadi Unit Penerbitan dan percetakan (UPP) IKIP Yogyakarta, dan sekarang menjadi UPP UNY (UNY Press). Kami mengiringi perkembangan buku-buku pendidikan terutama buku yang menjadi pegangan mata kuliah di perguruan tinggi. Kini kami membuka kesempatan untuk para civitas akademika maupun masyarakat umum untuk mempercayakan penerbitan karya di UNY Press. Buku-buku yang kami terbitkan bertema pendidikan, populer, dan anak.

**j) LIMUNY**

LIMUNY adalah kependekan dari layanan internet mahasiswa UNY, merupakan layanan jasa internet bagi 69 mahasiswa UNY khususnya, warga kampus bahkan masyarakat umum. Mahasiswa dapat menggunakan jasa internet di tempat ini dengan harga yang lebih murah di banding dengan warnet pada umumnya. Selain itu, di tempat ini melayani kegiatan internet mahasiswa yang berkaitan dengan akademik misalnya masalah siacad. LIMUNY selalu ramai dikunjungi oleh mahasiswa, warga kampus dan masyarakat umum. Tidak heran jika omzet rata-ratanya mencapai Rp 65.000.000,00 per bulan. Karena juga fasilitas di LIMUNY yang mendukung yaitu tempat yang nyaman dengan 2 lantai serta terdapat 360 unit computer yang dapat digunakan konsumen. Karyawannya yaitu dari mahasiswa UNY yang masih aktif di kampus, 30 orang karyawan yang bekerja secara bergantian (sift) dengan pembagian kerja yaitu sebagai operator dan teknisi.

**k) Asrama Mahasiswa Wates**

Asrama atau Rumah Susun Mahasiswa Wates UNY dibangun sejak tahun 2008 oleh Kementrian Perumahan Rakyat (Kemenpera) dan berlokasi di belakang kampus UNY wates. Asrama ini diperuntukan bagi mahasiswa tahun pertama

semester 1 dan 2. Asrama Wates hingga saat ini telah memiliki mahasiswa sekitar 1.200 orang yang terbagi dari beberapa jurusan, yaitu; D3 Sekretaris, D3 Akutansi, D3 Pemasaran, PGSD S1 Penjas, PKS S1 FIK, dan PGSD S1 FIP. Rusunawa Wates memiliki 174 kamar yang mampu menampung 522 mahasiswa. Dengan ini diharapkan mahasiswa dapat menggunakan sarana yang tersedia dan dapat dengan mudah mengikuti proses belajar dengan baik.

**l) UNY Food Court**

Food Court UNY diresmikan pada bulan Oktober 2009 dan telah memiliki 10 kios makanan dengan sistem layanan alakat (pesanan). Food Court pada awalnya adalah Kafetaria KOPMA UNY dan kini telah direnovasi sedemikian rupa untuk menciptakan suasana yang lebih kondusif, bersih, higienis dan indah sehingga para mahasiswa, yang tersedia dengan rileks dan nyaman

**m) Koperasi Mahasiswa (KOPMA)**

Koperasi Mahasiswa Universitas Negeri Yogyakarta (Kopma UNY) berkantor pusat di gedung Business center Kopma UNY, Karangmalang, Sleman, DIY berdiri tanggal 2 Oktober 1982 merupakan koperasi konsumen. Kopma UNY primer dari KOPINDO No. 051/F.5/X/1983 tanggal 13 Oktober 1983 dengan badan hukum 1281/BH/XI. Kopma UNY terus menambah unit usahanya sehingga Divisi Usaha yang dikelola Kopma UNY sampai tahun 2011 adalah Mini market, Garden Café, UNY Foodcourt, Jasa dan Pembiayaan serta Unit Simpan Pinjam. Layanan yang terdapat dalam Unit Jasa meliputi faximiles, ticketing, titipan kilat, pembuatan pin/kaos serta layanan pembayaran listrik dan telpon secara online. Pada tahun 2012 ini Kopma UNY juga mulai merintis usaha lain berupa rental mobil. Lokasi unit usaha Kopma cukup strategis, untuk Divisi Mini Market dan Kantor Kopma UNY terletak di Gedung Business Center Kopma UNY.

Sedangkan Garden Café terletak di depan gedung tersebut. UNY Foodcourt berlokasi di samping Museum Pendidikan. Lokasi yang strategis membuat konsumen Kopma tidak terbatas warga UNY, namun lingkungan UNY hingga masyarakat umum. Barang dagangan yang disediakan oleh Kopma UNY berupa sembako, alat tulis, makanan ringan dan makanan berat, minuman, alat rumah tangga serta pakaian. Kopma UNY berusaha mematok harga jual sama dengan harga pasar sehingga rata-rata omset yang didapat mencapai Rp400.000.000,00 per bulan. Saat ini Kopma UNY dikelola oleh 66 karyawan dengan rincian 21 orang sebagai backoffice dan 45 orang sebagai karyawan operasional. Karyawan kantor Kopma UNY adalah mahasiswa yang menjadi anggota Kopma dan melalui beberapa tahap persyaratan dan pelatihan. Selain merekrut karyawan dari luar, Kopma UNY juga memberi kesempatan untuk mahasiswa yang menjadi anggota Kopma untuk magang kewirausahaan. Anggota yang lolos seleksi akan terjun langsung untuk belajar kewirausahaan di divisi-divisi usaha 65Kopma. Magang kewirausahaan ini dilaksanakan tiga kali dalam setahun yaitu bulan April, Mei, dan Desember.

2) ***Business Center* atau Embrio Business center di Setiap Fakultas/Program Studi**

**Tabel 12. Embrio Business center di Setiap Fakultas/Program Studi di Universitas Negeri Yogyakarta**

NO	Fakultas	Business center
1	Fakultas Ekonomi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EEC-Mart</li> <li>• Layanan Konsultasi Pajak</li> <li>• Kantin</li> </ul>
2	Fakultas Ilmu Sosial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kantin</li> </ul>
3	Fakultas Ilmu Keolahragaa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lapangan Bola Basket</li> <li>• Lapangan Sepak Bola dan Lintasan Atletik</li> <li>• Lapangan Bulu Tangkis</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lapangan Futsal</li> <li>• Sportmart “M” UNY</li> <li>• Laboratorium Klinik Terapi Fisik</li> </ul>
4	Fakultas Teknik	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bengkel Motor/Otomotif</li> <li>• Media Net FT UNY</li> <li>• Kantin</li> </ul>
5	Fakultas Bahasa dan Seni	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kantin</li> <li>• Fotocopy</li> </ul>
6	Fakultas Ilmu Penididikan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kantin</li> </ul>
7	Fakultas MIPA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kantin</li> </ul>

### 1) Sportsmart “M” UNY

Sportsmart ini dibangun guna mendukung kemajuan olahraga tanah air. Selain menyediakan alat-alat olahraga yang lengkap dan berkualitas, toko ini didesain ramah pembeli. Letaknya di depan jalan besar Colombo membuat Sportsmart mudah diakses siapa saja. Harga yang ditawarkan pun amat terjangkau bagi masyarakat dan seluruh civitas akademika UNY. Rata-rata omzet Sportsmart “M” UNY yaitu Rp 15.000.000 per bulan. Pengelola toko olahraga ini adalah dosen-dosen FIK UNY dan ada 2 pegawai dari luar. Sedangkan mahasiswa yang terlibat adalah mahasiswa FIK yang praktik mata kuliah tertentu yang relevan.

### 2) Laboratorium Klinik Terapi Fisik (FIK)

Terletak di depan jalan besar Colombo membuat Laboratorium Klinik Terapi Fisik yang dikelola oleh Fakultas Ilmu Keolahragaan (FIK) mudah diakses oleh masyarakat umum. Para terapis dan meseur yang bekerja di Laboratorium 67 ini adalah mahasiswa FIK yang telah dibekali ilmu di bidangnya dibimbing dosen profesional. Siapapun yang terapi di sini dipastikan akan merasa nyaman dan sehat. Rata-rata omzet laboratorium klinik terapi fisik ini mencapai Rp 50.000.000 per bulan.

### **3) Bengkel Motor (FT)**

Bengkel motor yang lengkap dan terpercaya. Bengkel yang dikelola oleh Jurusan Otomotif Fakultas Teknik UNY ini menjadi tempat praktikum mahasiswa tingkat akhir yang telah dibekali ilmu yang mumpuni di bidangnya. Terletak di dekat jalan besar Afandi membuat bengkel yang harganya terjangkau ini mudah diakses oleh siapa saja, termasuk masyarakat umum. Sehingga Rata-rata omzet bengkel motor ini cukup lumayan besar yaitu Rp 50.000.000 per bulan.

### **4) Sarana Olahraga (FIK)**

Sarana Olahraga yang ada di UNY antara lain: Kolam Renang UNY, Laboratorium Kebugaran, Lapangan Bola Basket, Lapangan Sepakbola dan Lintasan Atletik dan Lapangan Bulutangkis. Selain digunakan untuk praktik kuliah mahasiswa FIK, sarana olahraga ini juga disewakan untuk masyarakat umum. Mahasiswa yang terlibat di dalamnya yaitu sebagai pengelola sarana olahraga tersebut, selain itu sebagai tempat praktik mata kuliah tertentu. Omzet rata-rata per bulan dari sarana olahraga UNY ini yang terbesar dari kolam renang yaitu Rp 60.000.000,00.

### **5) Media Net FT UNY**

Business center ini hampir sama dengan LIMUNY, namun skalanya lebih kecil. Media Net FT UNY merupakan jasa internet yang dikelola oleh mahasiswa Fakultas Teknik UNY. Letaknya berada di kampus FT, sehingga konsumennya hanya terbatas mahasiswa FT UNY. Kalau pun ada konsumen yang lain adalah warga sekitar lingkungan kampus yang sudah tahu tempat tersebut. Di Media Net FT UNY ini terdapat 30 unit komputer untuk layanan jasa internet dan tenaga kerja 5 orang yaitu mahasiswa FT UNY. Rata-rata omzetnya yaitu Rp 5.000.000,00 per bulan

#### **6) Kantin (FBS dan FMIPA)**

Di setiap fakultas di UNY memiliki kantin. Setiap kantin tersebut menyediakan makanan kecil maupun makan besar serta minuman bagi warga kampus. Beraneka ragam makanan dengan harga miring menyesuaikan dengan keuangan mahasiswa. Di kantin FBS dan FMIPA UNY selain menyediakan makanan dan minuman juga terdapat jasa fotocopy. Rata-rata omzet kantin di UNY berkisar antara Rp 5.000.000 -Rp 15.000.000 per bulan di setiap kantinnya. Kantin sebagian besar dikelola oleh orang luar Perguruan Tinggi, begitupun pegawainya adalah orang luar Perguruan Tinggi. Pegawai kantin di UNY rata-rata antara 3-10 orang di setiap kantinnya. Sedangkan mahasiswa yang sudah terlibat dalam kantin di UNY yaitu sebagai pengelola, supplier, part time dan mendirikan outlet. Karena letak kantin-kantin fakultas yang di dalam gedung UNY atau di dekat kampus, maka konsumennya juga terbatas warga kampus saja.

#### **7) Laboratorium Kewirausahaan (EEC Mart FE UNY)**

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketua EEC yaitu Ibu Aliyah Rasyid Baswedan pada Hari Rabu tanggal 9 Mei 2012. EEC (Entrepreneur Education Centre) merupakan unit kewirausahaan yang mengembangkan kewirausahaan universitas dan membawai semua dosen-dosen kewirausahaan. EEC memiliki laboratorium kewirausahaan yang diberi nama EEC Mart. Sasaran laboratorium kewirausahaan adalah seluruh mahasiswa Fakultas Ekonomi pengambil mata kuliah kewirausahaan dan praktikum kewirausahaan dan sasaran secara umum adalah seluruh mahasiswa Universitas Negeri Yogyakarta yang relevan. Unit usaha yang ada di EEC Mart yaitu toko dan foto copy. Barang dagangan dalam toko EEC Mart berupa sembako, alat tulis dan kantor (ATK), makanan ringan dan makanan berat, minuman, buku-buku serta pakaian. Banyak makanan ringan dan makanan berat yang merupakan titipan barang dagangan dari mahasiswa. Rata-rata omzet dari EEC Mart mencapai Rp

6.000.000 per bulan. Saat ini karyawan EEC Mart berjumlah 3 orang, 2 orang bagian foto copy dan 1 orang pengelola toko. Mahasiswa 66 yang mengambil mata kuliah kewirausahaan praktik sebagai pengelola, pegawai administrasi maupun pramuniaga di EEC Mart. Konsumen EEC Mart adalah warga Perguruan Tinggi karena lokasi EEC Mart yang berada di dalam kampus FE UNY.

#### **d. Pemanfaatan Business center dalam Pembelajaran Kewirausahaan di UNY**

Kegiatan wawancara yang dilakukan kepada dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan salah satunya bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pemanfaatan *business center* dalam perkuliahan kewirausahaan. Sebagaimana telah dideskripsikan di atas bahwa sebagian besar fakultas/program studi di UNY belum memiliki business center sehingga untuk sementara di arahkan pada pemanfaatan unit usaha. Fakultas yang telah memiliki business center hanyalah fakultas ekonomi. Objek pemanfaatan business center dalam penelitian ini meliputi bagaimana keterlibatan mahasiswa dalam proses pengelolaan ataupun manajemen unit usaha/business center, dan bagaimana keterkaitan antara unit usaha/bisnis center yang ada tersebut mendukung pembelajaran kewirausahaan di UNY.

Unit usaha di UNY seperti yang telah disebutkan di atas, sejauh ini belum dimanfaatkan sebagai praktik pembelajaran kewirausahaan. Unit usaha tersebut masih murni sebagai unit usaha yang berbasis profit oriented yang melayani warga UNY maupun masyarakat umum. Keberadaan unit usaha tidak ada kaitannya dengan pembelajaran kewirausahaan. Kegiatan bisnis dan pengelolaannya pun belum melibatkan mahasiswa sebagai pembelajar kewirausahaan. Keterlibatan mahasiswa dalam unit usaha ini biasa hanyalah sebagai karyawan atau pekerja yang biasanya berstatus pekerja kontrak, partime maupun full time.

Dari tujuh fakultas di UNY, fakultas ekonomilah yang telah memanfaatkan business center sebagai laboratorium kewirausahaan. Dimana



bentuk pemanfaatannya berupa tempat praktik kewirausahaan. Business center di FE bernama EEC-Mart yang bergerak dalam bidang ritel. Bentuk pemanfaatan

Business center di FE tercermin dalam visi/misi, dan tujuan business center sebagai berikut:

1. Visi Laboratorium Kewirausahaan di FE: menjadi laboratorium kewirausahaan yang mampu memfasilitasi mahasiswa dalam melakukan praktik kewirausahaan di FE-UNY, sehingga dapat menghasilkan mahasiswa praktikan yang memiliki ketrampilan berwirausaha.
2. Misi Laboratorium Kewirausahaan di FE: 1) mengembangkan sarana dan prasarana yang mendukung praktik wirausaha, 2) meningkatkan partisipasi mahasiswa dalam praktik wirausaha, 3) meningkatkan kualitas sistem pelayanan di laboratorium kewirausahaan.
3. Tujuan Laboratorium Kewirausahaan antara lain: 1) menghasilkan praktikan yang memiliki jiwa kewirausahaan, 2) menghasilkan praktikan yang memiliki kemampuan menjual, 3) menghasilkan praktikan yang memiliki kemampuan memproduksi barang yang kreatif, 4) menghasilkan praktikan yang memiliki ketrampilan berwirausaha, dan 5) menghasilkan praktikan yang mampu mendirikan usaha baru (sumber: dokumen SOP laboratorium Kewirausahaan di FE tahun 2012)

Berdasarkan visi/misi dan tujuan di atas, terlihat jelas bahwa bentuk pemanfaatan business center di Fakultas Ekonomi adalah berupa tempat praktik kewirausahaan. Bentuk praktik yang diselenggarakan oleh Fakultas Ekonomi dalam pembelajaran kewirausahaan antara lain:

1. Praktik Menjual Di EEC Mart

Business center kewirausahaan EEC-Mart dalam praktek ini berfungsi sebagai tempat yang menyediakan barang-barang yang akan digunakan praktek oleh mahasiswa. laboran/petugas laboranlah yang bertugas mengkoordinasi mahasiswa dan melayani mahasiswa dalam melaksanakan praktik tersebut.

2. Praktik Magang EEC-Mart

Mahasiswa juga dapat menggunakan laboratorium sebagai tempat untuk magang. Bentuk magang ini dilakukan selama 1 semester, mahasiswa magang bertugas untuk membantu laboran mengelola

business center termasuk melakukan pembukuan dan pendisplayan barang.

### 3. Praktik Menitipkan Barang di EEC-Mart

Praktik ini biasanya dilakukan mahasiswa secara individu. Mahasiswa memproduksi barang sendiri atau konsinyasi dengan pihak tertentu dan kemudian menitipkan barangnya tersebut di business center.

### 4. Praktik Mendirikan Usaha Baru Secara Berkelompok

Dalam praktik mendirikan usaha baru, mahasiswa dapat menjual produknya di business center bahkan mahasiswa dapat pula belanja bahan baku produk yang diperlukan di business center. Hal ini bertujuan untuk mempermudah mahasiswa dalam memperoleh bahan baku, dan business center juga akan memberikan harga yang relative murah untuk praktik mahasiswa.

### 5. Praktik Student Company

Pemanfaatan business center dalam praktik student company adalah sebagai mitra kerja perusahaan siswa dimana business center dapat berperan sebagai supplier bahan baku produk SC, maupun sebagai distributor produk SC.

Dari berbagai kegiatan praktik tersebut dapat disimpulkan bahwa bentuk keterlibatan mahasiswa dalam business center di Fakultas Ekonomi adalah sebagai supplier, partner bisnis, pramuniaga, dan sebagai pengelola. Business center di FE ini memang sudah secara khusus di desain sebagai laboratorium kewirausahaan sehingga tidak semata-mata mencari untung, namun lebih fokus kepada ketercapaian tujuan pembelajaran kewirausahaan. Adapun hingga saat ini, program studi yang sudah secara aktif menggunakan laboratoium EEC-Mart ini adalah pendidikan ekonomi, pendidikan IPS, dan pendidikan Geografi.

## **B. Pembahasan**

### **1. Peta Pembelajaran Kewirausahaan di UNY**

Pembelajaran kewirausahaan di UNY sebagian besar masih berupa teori. Beberapa program studi yang dalam kurikulumnya mencantumkan alokasi waktu perkuliahan 50%:50% atau 1 sks teori dan 1 sks praktik, berdasarkan hasil wawancara dalam realisasinya tetap saja lebih banyak pada teori. Namun hal lain terjadi pada program studi pendidikan ekonomi yakni dimana program studi pendidikan ekonomi menerapkan alokasi waktu perkuliahan kewirausahaan dengan 70% praktik dan 30% teori. Bahkan pada prodi ini mata kuliah kewirausahaan tidak hanya 2 sks namun 4 sks yang secara khusus berupa mata kuliah kewirausahaan dan mata kuliah praktikum kewirausahaan.

Dalam model praktik kewirausahaan juga terlihat Fakultas Ekonomi berbeda dengan fakultas lain. Fakultas Ekonomi telah memiliki laboratorium kewirausahaan yang berupa minimarket EEC-Mart yang telah dikembangkan sejak tahun 2010. Melalui business center tersebut, Fakultas Ekonomi telah mengembangkan SOP model praktik kewirausahaan, meskipun pada saat dilakukan workshop penyusunan SOP Laboratorium Kewirausahaan oleh Pusat Studi Kewirausahaan LPPM UNY pada tanggal 18 Januari 2012, masing-masing fakultas di UNY sudah mengikuti jejak Fakultas Ekonomi menyusun SOP laboratorium kewirausahaan sebagai tempat praktik kewirausahaan. Namun hal tersebut baru sekedar konsep dan belum pada realisasi.

Penggunaan metode pembelajaran dalam pelaksanaan pembelajaran di UNY sudah cukup beragam dan digunakan sesuai dengan materi yang akan diajarkan. Penggunaan metode yang beragam ini bertujuan supaya pembelajaran berjalan dengan menyenangkan dan tidak membosankan. Penggunaan media dalam proses pembelajaran juga menggunakan bentuk media yang beragam dan penggunaan media di atas juga sudah secara maksima menurut narasumber. Kelengkapan media seperti ini juga sangat menunjang kelancaran dalam pelaksanaan

pembelajaran. Sehingga pada penyajian mata kuliah kewirausahaan benar-benar dibuat seperti pengalaman asli dilapangan.

Di UNY penilaian didasarkan pada perbandingan teori dan praktik sebesar 30% teori dan 70% praktik, oleh karena itu penilaian teori yang berasal dari partisipasi, keaktifan, tugas individu dan kelompok, UTS, serta UAS mempunyai bobot 100%, akan tetapi hanya mempunyai perbandingan 30% dari nilai akhir dan sisanya, 70%, didapatkan dari praktik yang dilakukan mahasiswa.

## **2. Pemanfaatan Business center dalam Pembelajaran Kewirausahaan di UNY**

Unit usaha di UNY sejauh ini belum dimanfaatkan sebagai praktik pembelajaran kewirausahaan. Unit usaha tersebut masih murni sebagai unit usaha yang berbasis profit oriented yang melayani warga UNY maupun masyarakat umum. Dari tujuh fakultas di UNY, fakultas ekonomilah yang telah memanfaatkan business center sebagai laboratorium kewirausahaan. Dimana bentuk pemanfaatannya berupa tempat praktik kewirausahaan. Business center di FE bernama EEC-Mart yang bergerak dalam bidang ritel.

Adapun bentuk praktik yang diselenggarakan oleh Fakultas Ekonomi dalam pembelajaran kewirausahaan antara lain meliputi praktik menjual di EEC Mart, praktik magang EEC-Mart, praktik menitipkan barang di EEC-Mart, praktik mendirikan usaha baru secara berkelompok sampai dengan praktik *Student Company*.

Dari berbagai kegiatan praktik tersebut dapat disimpulkan bahwa bentuk keterlibatan mahasiswa dalam business center di Fakultas Ekonomi adalah sebagai supplier, partner bisnis, pramuniaga, dan sebagai pengelola. Business center di FE ini memang sudah secara khusus di desain sebagai laboratorium kewirausahaan sehingga tidak semata-mata mencari untung, namun lebih fokus kepada ketercapaian tujuan pembelajaran kewirausahaan. adapun hingga saat ini, program studi yang

sudah secara aktif menggunakan laboratoium EEC-Mart ini adalah pendidikan ekonomi, pendidikan IPS, dan pendidikan Geografi.

### **3. Faktor Pendukung dan Penghambat Penggunaan Business Center Sebagai Tempat Praktik Kewirausahaan di UNY**

#### **a. Faktor Pendorong**

- 1) Banyaknya unit-unit usaha di UNY seperti LIMUNY, Spor-Mart, EEC-Mart, Media Net, Bengkel FT, dll yang dapat di manfaatkan sebagai business center/ laboratorium mata kuliah kewirausahaan
- 2) Adanya dukungan kebijakan yang positif dari para pengambil kebijakan di masing-masing Fakultas seperti Dekan, WD 1, WD II, WD III, beserta ketua jurusan/progam studi untuk mengembangkan business center
- 3) Adanya etiket baik para pengampu mata kuliah kewirausahaan untuk memasukan praktek kewirausahaan
- 4) Adanya pusat studi pengembangan kewirausahaan di LPPM UNY
- 5) Adanya laboratorium kewirausahaan UNY yang sedang dalam proses pembangunan

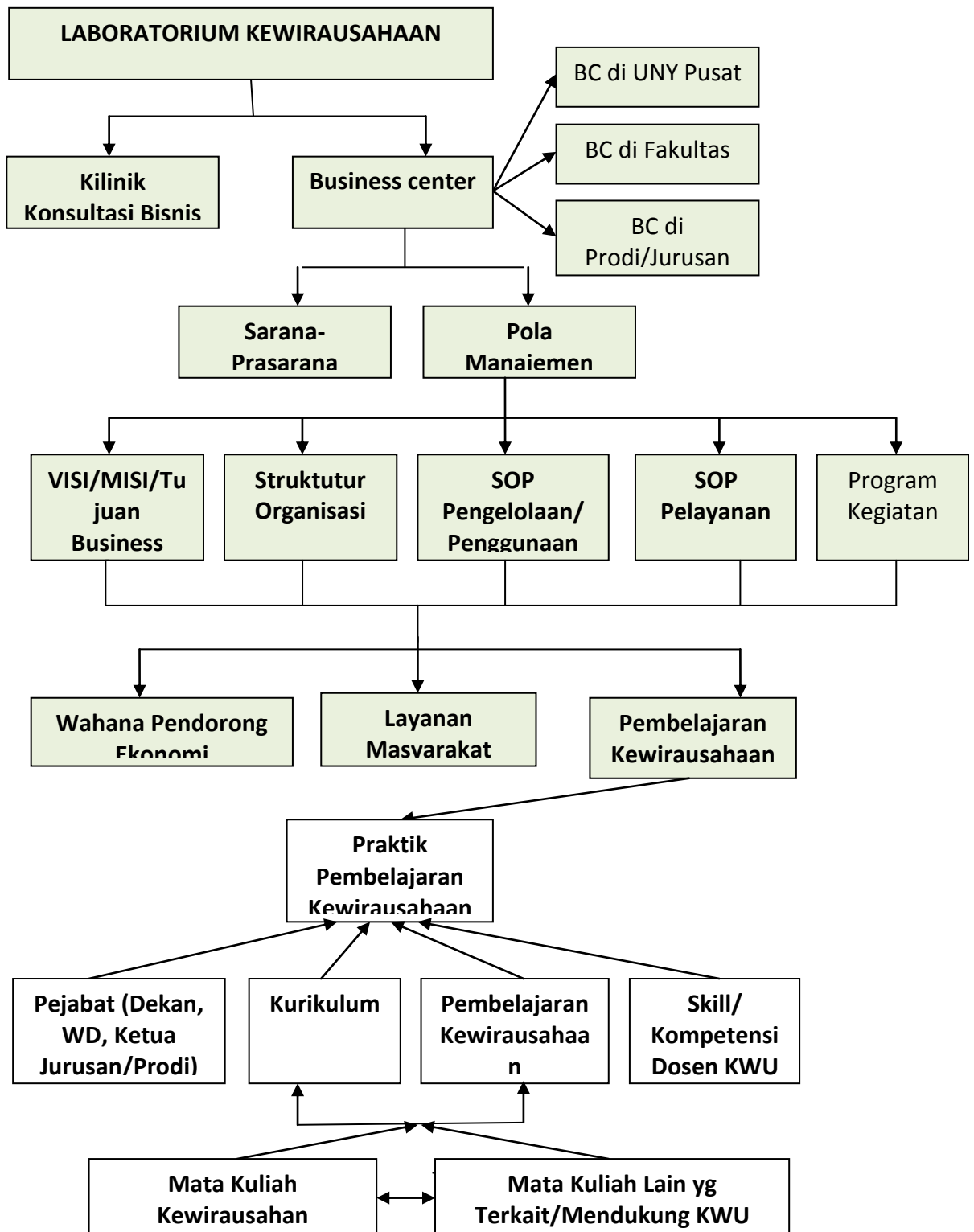
#### **b. Faktor Penghambat**

- 1) Belum adanya komunikasi dan koordinasi yang baik antara pengelola business center dengan pengampu mata kuliah kewirausahaan
- 2) Belum adanya kesadaran dan kepedulian terhadap pentingnya praktek kewirausahaan di UNY
- 3) Belum adanya kesadaran para pengampu mata kuliah kewirausahaan untuk memanfaatkan business center yang ada
- 4) Dari sisi kurikulum belum adanya kesamaan persepsi dan materi kewirausahaan oleh prodi datu dengan yang lainnya

- 5) Keterbatasan waktu pembelajaran dan padatnya materi teori membuat pembelajaran praktek kewirausahaan tidak bisa optimal dan cenderung teoritis
- 6) Belum adanya koordinasi yang baik antara pengampu mata kuliah kewirausahaan dengan pengampu mata kuliah lain yang berpotensi dalam mendukung kewirausahaan
- 7) Kapasitas dosen pengampu yang kurang menguasai praktek kewirausahaan, yang dikarenakan kewirausahaan membutuhkan penekanan ranah keterampilan dan sikap dibandingkan dengan penekanan ranah pengetahuan

#### 4. Model Hipotetik Model Business center Sebagai Laboratorium Kewirausahaan di UNY

Berdasarkan kajian teori dan hasil penelitian pemetaan pembelajaran, pemetaan bussines center dan pemanfaatannya, serta faktor pendorong dan penghambat penggunaan bussiens center di UNY, maka dikembangkan draf model sebagai berikut:



## **BAB V**

### **RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA**

Pada penelitian tahun pertama ini telah dilakukan penelitian pemetaan pembelajaran kewirausahaan di UNY, pemetaan bussines center dan pemanfaatannya di UNY, serta faktor pendukung dan penghambat penggunaan bussines center di UNY. Keseluruhan data penelitian tahun pertama ini diperlukan sebagai dasar untuk mengembangkan draft model awal bussines center di UNY sebelum benar-benar dikembangkan model dalam bentuk perangkat dan sop. Pada tahun pertama ini telah di temukan draf awal model bussines cente di UNY. Draf model tersebt hanyalah sebagai model hipotetik yang dikembangkan berdasarkan data sementara dan kajian teori yang ada, untuk itu perlu dilakukan penelitian lanjutan untuk mengembangkan draf model tersebut, dan mengimplementasikannya. Penelitian tahun berikutnya di rencanakan sebagai berikut:

1. Mengembangkan seperangkat model bussines center di UNY yang direncanakan terdiri atas SOP sarana prasarana, pola manajemen seperti visi/misi, struktu organisasi, SOP pelayanan, SOP pengelolaan, dan Program kegiatannya.
2. Mengembangkan instrument epenilaian model bussines center di UNY
3. Melakukan uji coba model bussines center yang telah dikembangkan dengan mengimplementasikannya di beberapa Fakultas sample. Sebelum dilakukan uji coba maka akan dilakukan pula FGD untuk mengkomunikasikan model tersebut kepada para dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan yang dijadikan sebagai subjek penelitian.
4. Mengembangkan buku panduan pelaksanaan model yang harapannya dapat dijadikan sebagai pedoman beberapa fakultas dalam melaksanakan model tersebut.



## **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

### **A. KESIMPULAN**

#### **1. Hasil Analisis Pembelajaran Kewirausahaan**

Pembelajaran kewirausahaan di UNY sebagian besar masih berupa teori. Beberapa program studi yang dalam kurikulumnya mencantumkan alokasi waktu perkuliahan 50%:50% atau 1 sks teori dan 1 sks praktik, berdasarkan hasil wawancara dalam realisasinya tetap saja lebih banyak pada teori. Namun hal lain terjadi pada program studi pendidikan ekonomi yakni dimana program studi pendidikan ekonomi menerapkan alokasi waktu perkuliahan kewirausahaan dengan 70% praktik dan 30% teori. Bahkan pada prodi ini mata kuliah kewirausahaan tidak hanya 2 sks namun 4 sks yang secara khusus berupa mata kuliah kewirausahaan dan mata kuliah praktikum kewirausahaan dan telah memiliki laboratorium kewirausahaan yang berupa minimarket EEC-Mart yang telah dikembangkan sejak tahun 2010.

Penggunaan metode pembelajaran dalam pelaksanaan pembelajaran di UNY sudah cukup beragam dan digunakan sesuai dengan materi yang akan diajarkan. Selain itu sistem penilaian di UNY didasarkan pada perbandingan teori dan praktik sebesar 30% teori dan 70% praktik, oleh karena itu penilaian teori yang berasal dari partisipasi, keaktifan, tugas individu dan kelompok, UTS, serta UAS mempunyai bobot 100%, akan tetapi hanya mempunyai perbandingan 30% dari nilai akhir dan sisanya, 70%, didapatkan dari praktik yang dilakukan mahasiswa.

#### **2. Peta Business Center di UNY**

Pemetaan business center atau embrio business center dalam penelitian ini dikelompokkan menjadi dua yaitu dalam bentuk unit usaha (untuk sementara) dan business center yang memang secara khusus telah dikembangkan sebagai laboratorium kewirausahaan. Pemetaan dilakukan

pula dengan mengelompokkan business center/unit usaha yang ada di pusat maupun Fakultas. Bentuk unit usaha di UNY meliputi UNY Hotel, Autocare, Auditorium UNY, Unit Usaha Produksi, UNYQUA, Kolam Renang FIK UNY, Gedung Olah Raga UNY, UNY Fitness Center, UNY Press, LIMUNY, Asrama Mahasiswa Wates UNY, UNY Foodcourt, KOPMA UNY. Sedangkan business center atau embrio business center meliputi Sportmart “M” UNY, Laboratorium Klinik Terapi Fisik (FIK), Bengkel Motor (FT), Sarana Olahraga (FIK), Media Net FT UNY, Kantin (FBS dan FMIPA) dan Laboratorium Kewirausahaan (EEC Mart FE).

### **3. Faktor Pendukung dan Penghambat Penggunaan Business center Sebagai Tempat Praktik Kewirausahaan di UNY**

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh beberapa faktor pendukung dan penghambat pemanfaatan business center sebagai tempat praktik kewirausahaan di UNY yaitu:

#### **a. Faktor Pendorong**

- 1) Banyaknya unit-unit usaha di UNY seperti LIMUNY, Spor-Mart, EEC-Mart, Media Net, Bengkel FT, dll yang dapat di manfaatkan sebagai business center/ laboratorium mata kuliah kewirausahaan
- 2) Adanya dukungan kebijakan yang positif dari para pengambil kebijakan di masing-masing Fakultas seperti Dekan, WD 1, WD II, WD III, beserta ketua jurusan/progam studi untuk mengembangkan business center
- 3) Adanya etiket baik para pengampu mata kuliah kewirausahaan untuk memasukan praktek kewirausahaan
- 4) Adanya pusat studi pengembangan kewirausahaan di LPPM UNY
- 5) Adanya laboratorium kewirausahaan UNY yang sedang dalam proses pembangunan

b. Faktor Penghambat

- 1) Belum adanya komunikasi dan koordinasi yang baik antara pengelola business center dengan pengampu mata kuliah kewirausahaan
- 2) Belum adanya kesadaran dan kepedulian terhadap pentingnya praktek kewirausahaan di UNY
- 3) Belum adanya kesadaran para pengampu mata kuliah kewirausahaan untuk memanfaatkan business center yang ada
- 4) Dari sisi kurikulum belum adanya kesamaan persepsi dan materi kewirausahaan oleh prodi satu dengan yang lainnya
- 5) Keterbatasan waktu pembelajaran dan padatnya materi teori membuat pembelajaran praktek kewirausahaan tidak bisa optimal dan cenderung teoritis
- 6) Belum adanya koordinasi yang baik antara pengampu mata kuliah kewirausahaan dengan pengampu mata kuliah lain yang berpotensi dalam mendukung kewirausahaan
- 7) Kapasitas dosen pengampu yang kurang menguasai praktek kewirausahaan, yang dikarenakan kewirausahaan membutuhkan penekanan ranah keterampilan dan sikap dibandingkan dengan penekanan ranah pengetahuan.

**B. SARAN**

Berdasarkan Kesimpulan, ada beberapa hal yang disarankan yaitu:

1. Sebaiknya dilakukan koordinasi yang intensif untuk seluruh dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan di UNY, hal ini bertujuan untuk menyamakan persepsi mengenai pembelajaran kewirausahaan di UNY termasuk mendiskusikan bagaimana proporsi pembelajaran praktik dan teori yang paling tepat dan bagaimana alternatif jenis praktik yang dapat dilakukan oleh masing-masing program studi.
2. Sebaiknya ada kerjasama antara dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan dengan mata kuliah lain yang dapat mendukung mata kuliah

kewirausahaan. Hal ini dimaksudkan ada sinergisitas antara pembelajaran kewirausahaan dengan mata kuliah. Misalnya saja mata kuliah kewirausahaan dengan mata kuliah kerajinan.

3. Sistem pembelajaran kewirausahaan di UNY akan lebih baik di prioritaskan pada praktik, seperti yang sudah berjalan di Fakultas Ekonomi. Hal ini perlu dimulai dari para pejabat pengambil keputusan, dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan, dan pengelola bussines center.
4. Unit usaha UNY yang sudah ada akan lebih baik dimanfaatkan untuk turut mendukung pendidikan kewirausahaan di UNY, misalnya memfasilitasi kegiatan praktik kewirausahaan mahasiswa.

## DAFTAR PUSTAKA

- Drucker, Peter F. 1996. *Inovasi dan Kewiraswastaan :Praktek dan Dasar-Dasar (terjemahan)*. Jakarta : Erlangga
- Grcene, Harry A& Walter T. Petty. 1971. *Developing Language Skill in The Elementary Schools Boston*:Allyn and Bacon, inc
- Hisyam Zaini, Bermawy Munthe, Sekar Ayu Aryani. 2002. *Strategi Pembelajaran Aktif*. Yogyakarta: CTCD.
- Kasihani, K., Latief, A., Nurhadi. 2002. *Pembelajaran Berbasis CTL (Contextual Teaching and Learning)*. Makalah disampaikan pada Kegiatan Sosialisasi CTL untuk Dosen-Dosen UM. Malang, 12 Februari 2002.
- Kotler, Philip dan A.B. Susanto .2001. *Manajemen Pemasaran di Indonesia, Buku 2*, Jakarta: Penerbit Salemba Empat dan Pearson Education Asia Pte.Ltd.
- Lembaga Penelitian Semeru. 2007. *Pasar Tradisional di Era Persaingan Global*. Newsletter, No. 22: Apr-Jun/2007
- Mohamad Nur. 2002. *Strategi-strategi Belajar*. Surabaya: Universitas Negeri Surabaya.
- Muslimin Ibrahim, dkk. 2000. *Pembelajaran Kooperatif*. Surabaya: University Press.
- Mark J. Gierl, Jeffrey Bisanz, Gay L. Bisanz, and Keith A. Boughton. 2003. *Identifying Content and Cognitive skills that produce gender differences in mathematics: A Demonstration of the multidimensionality-based DIF analysis Paradigm*. JEM, Vol. 40, No. 4. pp. 281-306, Winter
- Margiman. 2008. *Mempersiapkan Generasi Wirausahawan Baru Indonesia*
- Nana Sudjana. 1989. *Dasar-dasar Proses Belajar Mengajar*. Bandung: Sinar Baru.
- Oshima, T.C. 1994. *The effect of speededness on parameter estimation in Item Respon Theory*. JEM, Vol.31, No.3. pp.200-219, Fall 1994.
- Pontus Braunerhjelm. 2007. *Entrepreneurship, Knowledge and Economic Growth, CESIS Electronic Working Paper Series*, paper 102, Stockholm.  
Pusat Penelitian dan Pengembangan Perdagangan Dalam Negeri Departemen

Perdagangan RI Dan PT Indef Eramadani (INDEF). 2007. *Ringkasan Eksekutif Kajian Dampak Ekonomi Keberadaan Hypermarket terhadap Ritel/Pasar Tradisional*, Jakarta.

Tadkiroatun Musfiroh. 2010. *Pembinaan pendidikan karakter di Sekolah Menengah Pertama*. Jakarta: Direktorat PSMP

Reynolds, Paul D., et al, 2002. *Global Entrepreneurship Monitor 2002 Executive Report*. Wellesley, MA/London: Babson College/London Business School.

Sahid Susanto. 1999. "Implementasi Wawasan Entrepreneurship dalam Penelitian di Perguruan Tinggi". *Makalah*. Disampaikan dalam Semiloka Wawasan Entrepreneurship IKIP YOGYAKARTA pada tanggal 17 dan 19 Juli 1999.

Suprodjo Pusposutardjo 1999. "Pengembangan Budaya Kewirausahaan Melalui Matakuliah Keahlian". *Makalah*. Disampaikan dalam Semiloka Wawasan Entrepreneurship IKIP YOGYAKARTA pada tanggal 17 dan 19 Juli 1999.

Sri Sumardiningih. 1999. Penajaman aspek afektif pada pembelajaran Ekonomi Mikro Lanjut dapat menumbuhkan kreativitas mahasiswa dalam bidang Ekonomi Mikro Lanjut". Yogyakarta: FIS UNY.

Sahid Susanto. "Implementasi Wawasan Entrepreneurship dalam Penelitian di Perguruan Tinggi". *Makalah*. Disampaikan dalam Semiloka Wawasan Entrepreneurship IKIP YOGYAKARTA pada tanggal 17 dan 19 Juli 1999.

Sri Lestari HS, 2007, *Kajian Model Penumbuhan Unit Usaha Baru*, Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM, Nomor 1 Tahun 2007, Jakarta.

Taufik Ahmad, 2007, *Regulasi Persaingan Usaha di Industri Ritel*, Semeru Newsletter, No. 22: Apr-Jun/2007

Tulus TH Tambunan, 2004, *Kajian Persaingan Dalam Industri Retail*, Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU), Jakarta.

UU No 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional pada Pasal 13 (1). United Nations Conference on Trade and Development (2005), *Entrepreneurship and Economic Development: The Empretec Showcase*, Geneva

Visidata Riset Indonesia, 2003. *Perkembangan Bisnis Ritel Modern di Indonesia*

(Hypermarket, Departemen Store, Supermarket, dan  
Minimarket) Jakarta

Wennekers, S. and Thurik, R., 1999. 'Linking Entrepreneurship and Economic  
Growth'. Small Business Economics,

# LAMPIRAN



**LAMPIRAN 1. INSTRUMENT PENELITIAN**

**PEDOMAN WAWANCARA  
STUDI EKSPLORASI TENTANG BISNIS CENTER SEBAGAI  
LABORATORIUM PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN  
DI PERGURUAN TINGGI DI DIY**

**(Untuk Dosen)**

**Lokasi Penelitian :**  
**Waktu Penelitian :**  
**Nama Responden :**

**A. Bisnis Center**

1. Apa di Perguruan Tinggi ini terdapat Bisnis Center atau embrio Bussines Center?

- a. Ya
- b. Tidak

Tidak ada, alasan:

.....  
.....

2. Apa saja bentuk Bussines Center di perguruan tinggi ini?

- a. Koperasi Mahasiswa
- b. Toko
- c. Fotocopy
- d. Unit usaha lainnya . . .

Sebutkan:

.....  
.....

3. Sejak kapan ada Bisnis Center di Perguruan Tinggi ini?

4. Apa manfaat Bisnis Center di Perguruan Tinggi ini?

- a. Melayani kebutuhan mahasiswa dan warga kampus
- b. Melayani kebutuhan masyarakat sekitar
- c. Masyarakat umum
- d. Lainnya . . .

Sebutkan:

.....  
.....

5. Bagaimana keadaan sarana dan prasarana Bussines Center di perguruan tinggi ini?
  - a. Memadai
  - b. Tidak memadai
  - c. Lainnya . . .
 Alasan:  
 .....  
 .....

**B. Pembelajaran Kewirausahaan**

1. Berapa lama sudah ada mata kuliah Kewirausahaan di Perguruan Tinggi ini?
2. Sejak kapan Bapak/Ibu mengampu mata kuliah Kewirausahaan?
3. Berapa jumlah SKS dalam mata kuliah Kewirausahaan?
4. Bagaimana proses pembelajaran dalam mata kuliah Kewirausahaan?
  - a. Teorisaja
  - b. Teoridanpraktik
 Alasan:  
 .....  
 .....

5. Apa saja kegiatan praktik dalam mata kuliah kewirausahaan?  
 .....  
 .....

**C. Bisnis Center sebagai Laboratorium Pembelajaran Kewirausahaan**

1. Apa dalam praktik mata kuliah kewirausahaan menggunakan *Bussines Center*?
  - a. Ya
  - b. Tidak
 Alasan:  
 .....  
 .....
2. Bagaimana tanggapan Bapak/Ibu tentang *Bussines Center* yang berfungsi sebagai laboratorium kewirausahaan?  
 .....  
 .....
1. Bagaimana peran dosen kewirausahaan dalam pembelajaran kewirausahaan untuk mengarahkan mahasiswa dalam pemanfaatan *Bussines Center* sebagai Laboratorium Kewirausahaan?  
 .....  
 .....
4. Bagaimana antusias memahasiswa dalam menggunakan *Bussines Center* sebagai tempat praktik kewirausahaan?

- a. Ya
  - b. Tidak
- Bukti:

.....  
.....

5. Apa saja kegiatan *Bussines Center* sebagai laboratorium kewirausahaan?
- a. Memasarkan produk mahasiswa
  - b. Melayani paket pesanan
  - c. Melayani kebutuhan konsumen sehari-hari
  - d. Lainnya, Sebutkan:

.....  
.....

6. Bagaimana struktur organisasi dalam *Bussines Center*?
- a. Melibatkan mahasiswa
  - b. Campurtangan dari pihak luar mahasiswa
  - c. Lainnya, Sebutkan:

.....  
.....

7. Apakah Bapak/Ibu terlibat dalam kegiatan *Bussines Center*?
- a. Ya
  - b. Tidak
- Alasan:

.....  
.....

8. Bagaimana partisipasi mahasiswa dalam *Bisnis Center* sebagai laboratorium kewirausahaan?
- a. Pengelola
  - b. Pramuniaga
  - c. Mendirikan outlet
  - d. Suplier
  - e. Sebagai tempat grosiran
  - f. Lainnya . . .

Alasan:  
.....  
.....

**PEDOMAN WAWANCARA**  
**STUDI EKSPLORASI TENTANG BISNIS CENTER SEBAGAI**  
**LABORATORIUM PEMBELAJARAN KEWIRAUSAHAAN**  
**DI PERGURUAN TINGGI DI DIY**  
**(UntukPengurus)**

**LokasiPenelitian :**  
**WaktuPenelitian :**  
**NamaResponden :**

**A. Bisnis Center**

1. Sejak kapan Anda menjadi Pengurus *Bussines Center* di PerguruanTinggi ini?
2. Apas aja unit usaha dari Bussines Center ini?
  - a. Minimarket
  - b. Toko
  - c. Fotocopy
  - d. Kantin
  - e. Unit usahalainnya . . .

Sebutkan:

.....  
.....

3. Berapa omset dari *Bussines Center* ini per bulan?

.....  
.....

4. Apa manfaat *Bussines Center* di PerguruanTinggi ini?
  - a. Melayani kebutuhan mahasiswa dan warga kampus
  - b. Melayani kebutuhan masyarakat sekitar
  - c. Melayani masyarakat umum
  - d. Lainnya . . .

Sebutkan:

.....  
.....

5. Bagaimana keadaan fasilitas *Bussines Center* di perguruan tinggi ini?
  - a. Memadai
  - b. Tidak memadai
  - c. Lainnya . . .

Alasan:

.....  
.....

**B. Bisnis Center sebagai Laboratorium Pembelajaran Kewirausahaan**

1. Apa *Bussines Center* ini digunakan sebagai tempat praktik mata kuliah kewirausahaan?

- a. Ya
- b. Tidak

Alasan:

.....  
.....

1. Bagaimana bentuk penggunaan *Bussines Center* sebagai tempat praktik kewirausahaan?

.....  
.....

3. Bagaimana tanggapan Anda tentang *Bussines Center* yang berfungsi sebagai laboratorium kewirausahaan?

.....  
.....

4. Bagaimana antusiasme mahasiswa dalam menggunakan *Bussines Center* sebagai tempat praktik kewirausahaan?

- a. Ya
- b. Tidak

Bukti:

.....  
.....

5. Apa saja kegiatan *Bussines Center* sebagai laboratorium kewirausahaan?

- a. Memasarkan produk mahasiswa
- b. Melayani paket pesanan
- c. Melayani kebutuhan konsumen sehari-hari
- d. Lainnya . . .

Sebutkan:

.....  
.....

6. Bagaimana struktur organisasi dalam *Bussines Center*?

- a. Melibatkan mahasiswa
- b. Campur tangan dari pihak luar mahasiswa
- c. Lainnya . . .

Sebutkan:

.....  
.....

7. Bagaimana partisipasi mahasiswa dalam *Bisnis Center* sebagai laboratorium kewirausahaan?

- a. Pengelola
- b. Pramuniaga

- c. Mendirikan outlet
- d. Suplier
- e. Sebaga itempat grosiran
- f. Lainnya . . .

Alasan:

.....  
.....

## LEMBAR OBSERVASI


Lokasi Penelitian :

Hari/Tanggal :

No	Aspek	Keterangan
1.	Barang dagangan	<input type="checkbox"/> Jenis barang dagangan
2.	Jumlah tenaga kerja/karyawan	..... Orang
3.	Pembagian kerja	<input type="checkbox"/> Ada dan jelas <input type="checkbox"/> Ada, belum jelas <input type="checkbox"/> Belum ada Keterangan lain:
4.	Unit usaha yang dimiliki	<input type="checkbox"/> Jenis unit usaha
5.	Keterlibatan mahasiswa	<input type="checkbox"/> Pengelola <input type="checkbox"/> Pramuniaga <input type="checkbox"/> Pegawai administrasi <input type="checkbox"/> Suplier Keterangan lain:
6.	Konsemen	<input type="checkbox"/> Warga Perguruan Tinggi <input type="checkbox"/> Lingkungan sekitar Perguruan Tinggi <input type="checkbox"/> Masyarakat umum Keterangan lain:

Catatan:

## LAMPIRAN 2. SILABUS MATA KULIAH KEWIRAUSAHAAN DI UNY

	<b>FAKULTAS TEKNIK</b>			
	<b>UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA</b>			
	<b>SILABUS KEWIRAUSAHAAN</b>			
	No. SIL/TBB/MDU213/46	Revisi : 00	Tgl. 18 Juni 2010	Hal 87 dari 104

<b>MATAKULIAH</b>	<b>: KEWIRAUSAHAAN</b>
<b>KODE MATAKULIAH</b>	<b>: MDU213 (2 SKS TEORI)</b>
<b>SEMESTER</b>	<b>: GASAL/GENAP</b>
<b>PROGRAM STUDI</b>	<b>: PENDIDIKAN TEKNIK BOGA</b>
<b>DOSEN PENGAMPU</b>	<b>: MINTA HARSANA, M.Sc</b>

### ***I. DESKRIPSI MATA KULIAH***

Setelah menempuh mata kuliah ini mahasiswa diharapkan memiliki pemahaman dan penjiwaan tentang kewirausahaan sehingga terdorong motivasinya untuk berwirausaha. Mata kuliah ini terdiri dari teori tentang konsep dasar kewirausahaan meliputi: sikap, kepribadian dan profil seorang wirausaha, pengenalan potensi diri, pengembangan kemampuan manajerial, keberanian mengambil resiko, pengenalan fungsi model kewirausahaan, mengembangkan ide dan analisis peluang usaha, analisis SWOT, pembuatan rancangan usaha dalam bidang boga serta mempresentasikannya. Metode pembelajaran dengan ceramah, tanya jawab, diskusi, presentasi, latihan dan pemberian tugas. Penilaian terdiri dari partisipasi/keaktifan dalam perkuliahan, tugas mandiri, tugas kelompok, presentasi, ujian MID semester dan Ujian akhir semester.

### ***II. KOMPETENSI YANG DIKEMBANGKAN***

1. Mahasiswa dapat menjelaskan ruang lingkup Kewirausahaan
2. Mahasiswa dapat menjelaskan nilai-nilai kewirausahaan yang mungkin dapat dikembangkan dari potensi dirinya.
3. Mahasiswa dapat menjelaskan teknik penggunaan waktu.
4. Mahasiswa dapat menjelaskan fungsi makro dan mikro wirausaha
5. Mahasiswa mampu menjelaskan penghitungan biaya
6. Mahasiswa mampu menjelaskan bentuk pelayanan yang diberikan
7. Mahasiswa mampu menjelaskan strategi pemasaran yang digunakan
8. Mahasiswa mampu melakukan perencanaan, pengelolaan, pengembangan dan sistem pengawasan bagi sumber daya manusia.
9. Mahasiswa mampu mengidentifikasi kepemimpinan yang dibutuhkan di wirausaha.



10. Mahasiswa mampu mengidentifikasi potensi diri sebagai wirausaha.
11. Mahasiswa mampu mengidentifikasi faktor-faktor pemicu suksesnya wirausaha
12. Mahasiswa mampu mengidentifikasi peluang usaha
13. Mahasiswa mampu menganalisis terhadap suatu usaha dengan metode SWOT
14. Mahasiswa mampu membuat rancangan Usaha ( Bisnis Plan )
15. Mahasiswa mampu mempresentasikan rancangan usaha restoran

### **III. INDIKATOR KEBERHASILAN**

#### **A. Aspek Kognitif dan Kecakapan Berpikir**

1. Mahasiswa dapat menjelaskan ruang lingkup Kewirausahaan
2. Mahasiswa dapat menjelaskan nilai-nilai kewirausahaan yang mungkin dapat dikembangkan dari potensi dirinya.
3. Mahasiswa dapat menjelaskan teknik penggunaan waktu.
4. Mahasiswa dapat menjelaskan fungsi makro dan mikro wirausaha
5. Mahasiswa mampu menjelaskan penghitungan biaya
6. Mahasiswa mampu menjelaskan bentuk pelayanan yang diberikan
7. Mahasiswa mampu menjelaskan strategi pemasaran yang digunakan

#### **B. Aspek Psikomotor**

1. Mahasiswa mampu melakukan perencanaan, pengelolaan, pengembangan dan sistem pengawasan bagi sumber daya manusia.
2. Mahasiswa mampu mengidentifikasi kepemimpinan yang dibutuhkan di wirausaha.
3. Mahasiswa mampu mengidentifikasi potensi diri sebagai wirausaha.
4. Mahasiswa mampu mengidentifikasi faktor-faktor pemicu suksesnya wirausaha
5. Mahasiswa mampu mengidentifikasi peluang usaha
6. Mahasiswa mampu menganalisis terhadap suatu usaha dengan metode SWOT
7. Mahasiswa mampu membuat rancangan Usaha ( Bisnis Plan )
8. Mahasiswa mampu mempresentasikan rancangan usaha restoran

#### **C. Aspek Afektif, Kecakapan Sosial dan Personal**

1. Mahasiswa dapat mengikuti mata kuliah kewirausahaan baik teori dan praktek dengan tertib.
2. Mahasiswa dapat mengungkapkan dan menerapkan kembali kompetensi-kompetensi yang dipelajari sebelumnya
3. Mahasiswa dapat meningkatkan kompetensi Soft skill mahasiswa
4. Mahasiswa mampu mengidentifikasi sikap dan kepribadian seorang wirausaha.

### **IV. SUMBER BACAAN**

1. Badraningsih, dkk(2002) Diklat kewirausahaan. Yogyakarta: Jurusan PKK-FT UNY
2. Geoffrey, Meridith, (1984), Kewiraswataan teori dan praktek. PT. Pustaka Binawan Presindo, Jakarta.

3. Hisrich, Robert D & Peters, Michael P, (2002), *Entrepreneurship*, McGraw Hill, New York.
4. Diklat percepatan pendidikan Entrepreneurship, IKIP Yogyakarta.
5. \_\_\_\_\_, (2002) *Pembaharuan, Kreativitas, Pengenalan diri, motivasi dan kewirausahaan, materi pelatihan terpadu untuk kepala Sekolah*. Jakarta : Dirjen Dikdasmen
6. Suprodjo Pusposutardjo. (1999). *Pengembangan Budaya Kewirausahaan Melalui Mata Kuliah Keahlian*. Yogyakarta: Jurnal PT Vol. 1 No. 9
7. Sukanto Reksodiprojo, Tani Handoko. *Organisasi perusahaan : Teori dan Perilaku*. BPFE. Yogyakarta. 1983
8. Suryana, 2003, *Kewirausahaan Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Salemba Empat Jakarta.
9. T. Hani Handoko. *Manajemen*. BPFE Yogyakarta

## V. PENILAIAN

Butir penilaian terdiri dari :

### A. Tugas mandiri (Teori & Praktik)

Mahasiswa mampu mengerjakan membuat resume tentang mata kuliah Kewirausahaan dari awal sampai akhir

### B. Tugas kelompok (Teori & praktik)

Mahasiswa secara kelompok membuat rancangan usaha

### C. Ujian Mid Semester (Teori)

Ujian mid semester dilaksanakan dipertengahan perkuliahan bertujuan untuk memantau perkembangan belajar mahasiswa

### D. Ujian Akhir Semester (Teori)

Ujian akhir semester dilaksanakan diakhir perkuliahan bertujuan untuk mengetahui tingkat pencapaian kompetensi mahasiswa.

## TABEL RINGKASAN BOBOT PENILAIAN

No.	Jenis Penilaian	Skor Maksimum
1.	Kehadiran dan partisipasi kuliah/praktik	5
2.	Tugas mandiri	5
3.	Tugas kelompok	10
5.	Ujian mid semester	40
6.	Ujian akhir semester/Laporan Akhir	40
Jumlah tambahan		100

## TABEL PENGUASAAN KOMPETENSI

No	Nilai	Syarat
1	A	Sedikitnya mahasiswa harus mengumpulkan 86 point
2	A-	Sedikitnya mahasiswa harus mengumpulkan 80 point
3	B+	Sedikitnya mahasiswa harus mengumpulkan 75 point
4	B	Sedikitnya mahasiswa harus mengumpulkan 71 point
5	B-	Sedikitnya mahasiswa harus mengumpulkan 66 point

6	C+	Sedikitnya mahasiswa harus mengumpulkan 64 point
7	C	Sedikitnya mahasiswa harus mengumpulkan 56 point
8	D	Mahasiswa mengumpulkan point kurang dari 56 point

#### SKEMA PERKULIAHAN

Minggu ke	Kompetensi Dasar	Materi dasar	Strategi Perkuliahan	Sumber / referensi
1.	Mahasiswa dapat menjelaskan ruang lingkup kewirausahaan	Pendahuluan/ ruang lingkup kewirausahaan	Ceramah, Tanya jawab, diskusi dan problem solving	1,2,3
2	Mahasiswa dapat menganalisa nilai-nilai kewirausahaan yang mungkin dapat dikembangkan dari potensi dirinya sendiri.	Konsep dasar kewirausahaan	Ceramah, Tanya jawab, diskusi dan problem solving	1,2,3,4,5,6
3	Mahasiswa mampu mengidentifikasi sikap dan kepribadian seorang wirausaha.	Sikap dan Kepribadian kewirausahaan: Inovatif, kreatif	Ceramah, Tanya jawab, diskusi dan problem solving	1,2,3,4,5,6
4	Mahasiswa mampu menjelaskan kembali teknik penggunaan waktu.	Kemampuan Manajemen waktu dan keberanian mengambil resiko	Ceramah, Tanya jawab, diskusi dan problem solving	1,2,3,4,5,6
5	Mahasiswa mampu melakukan perencanaan, pengelolaan, pengembangan dan sistem pengawasan bagi sumber daya manusia.	Kemampuan manajerial wirausaha	Ceramah, Tanya jawab, diskusi dan problem solving	1,2,3,4,5,6
6	Mahasiswa mampu mengidentifikasikan kepemimpinan yang dibutuhkan dalam wirausaha	Kepemimpinan	Ceramah, Tanya jawab, diskusi dan problem solving	6,7,8,2,3
7	Mahasiswa mampu mengidentifikasi potensi diri sebagai bekal wirausaha	Kemampuan dan potensi diri sebagai bekal kewirausahaan	Ceramah, Tanya jawab, diskusi dan problem solving	4,5,6,7
8	Mahasiswa Mampu mengidentifikasi faktor pemicu, proses	Proses Kewirausahaan	Ceramah, Tanya jawab, diskusi dan	2,4,6,7

	pertumbuhan dan langkah menuju kesuksesan wirausaha.		problem solving	
9	Mahasiswa dapat menjelaskan fungsi makro dan mikro wirausaha	Fungsi dan Model peran dalam kewirausahaan	Ceramah, Tanya jawab, diskusi dan problem solving	1,2,3,4,5
10	<b>Mid Semester</b>			
11	Mahasiswa mampu mengidentifikasi peluang usaha	Mengembangkan ide dan mencari peluang dalam kewirausahaan	Ceramah, Tanya jawab, diskusi dan problem solving	2,6,7,8,9
12	Mahasiswa mampu menganalisa dengan metode SWOT terhadap suatu usaha	Profil usaha kecil dan cara pengembangannya	Ceramah, Tanya jawab, diskusi dan problem solving	2,6,7,8,9
13	Mahasiswa mampu membuat rancangan usaha ( bisnis plan )	Merancang Usaha baru dan model pengembangannya: gagasan dan tujuan usaha	Bimbingan pembuatan rancangan usaha	2,6,7,8,9
14	Mahasiswa mampu membuat rancangan usaha ( bisnis plan )	Merancang usaha baru dan model pengembangannya : analisis dan Evaluasi	Bimbingan pembuatan rancangan usaha	2,6,7,8,9
15	Mahasiswa mampu mengkomunikasikan ide-ide hasil rancangan usaha	Perencanaan bisnis Usaha baru	Presentasi	
16	<b>UJIAN AKHIR SEMESTER</b>			

### LAMPIRAN 3. DOKUMENTASI PENELITIAN

#### Foto Bisnis Center di UNY



Gambar 22. Minimarket Kopma UNY



Gambar 23. Unit usaha Fotocopi Kopma UNY



Gambar 24. Unit usaha Jasa Kopma UNY



Gambar 25. Garden Café Kopma UNY



Gambar 26. Food Court UNY



Gambar 27. EEC Mart UNY





Gambar 34. Media Net UNY



Gambar 35. Layanan Internet di Media Net UNY



Gambar 36. Bengkel Motor FT UNY



Gambar 37. Layanan Servis Motor di Bengkel Motor FT UNY



Gambar 38. Kantin FBS UNY



Gambar 39. Unit Usaha Fotocopy di FBS UNY



Gambar 40. Kantin FE UNY



Gambar 41. Tempat Makan di Kantin FE UNY



Gambar 42. Kantin FIK UNY



Gambar 43. Tempat Makan di Kantin FIK UNY



Gambar 44. Kantin Ananda FIK UNY



Gambar 45. Tempat Makan di Kantin Ananda FIK UNY

## LAMPIRAN 5. TIM PENELITIAN

### BIODATA KETUA PENELITIAN

#### A. Identitas Diri

1. Nama : Sri Sumardiningsih, M.Si.
2. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
3. Jabatan Struktural : Sekretaris LPPMP UNY
4. NIP : 19530403 197903 2 001
5. NIDN : 003045308
6. Tempat dan Tgl Lahir : Klaten, 3 April 1953
7. Alamat Rumah : Jl. Suryodiningratan MJ II/915 Yogyakarta
8. No Telp/Fax/HP : 085725834295
9. Alamat Kantor : LPPMP UNY, Karangmalang, Yogyakarta
10. No Telp/Fax : 0274 518617
11. Alamat e-mail : [lppmp@uny.ac.id](mailto:lppmp@uny.ac.id)
12. Lulusan yang telah dihasilkan : S1 =            orang; S2 =            orang; S3 = orang
14. Mata Kuliah yang diampu : 1) Ekonomi Kerakyatan  
2) Ekonomi Mikro  
3) Ekonomi SDM, SDA, Lingkungan  
4) Pendidikan Kewirausahaan

#### B. Riwayat Pendidikan

Nama Perguruan Tinggi	S1	S2	S3
Pendidikan Tinggi	FKIS IKIP Yogyakarta	UGM	-
Bidang Ilmu			
Tahun Masuk-Lulus	1972-1979	1995-1997	
Judul Skripsi/Thesis/Disertasi	Pengaruh Swadaya Masyarakat Terhadap Pembangunan di Kecamatan Cangkringan, Kabupaten Sleman	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Curahan Waktu Kerja Wanita di Condong Catur Depok Sleman	
Nama Pembimbing/Promotor	1. Drs. Soewandi 2. Drs. Rumeksi	1. Prof. Ida Bagus Mantra, Ph.D 2. Tukiran, M.Si	



### C. Kegiatan Penelitian

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*)	Jml (Juta Rp)
1	2007	Efektivitas Pengelolaan Penelitian di Fakultas	UNY	15.000.000
2	2008	Evaluasi Kemampuan Daerah dalam Implementasi Kebijakan Pendidikan Dasar	Direktorat Mandikdasmen Depdiknas	300.000.000
3	2009	Model Pendidikan Kewirausahaan Bagi Masyarakat Pengangguran Perkotaan Sebagai Usaha Penanggulangan Kemiskinan di Lingkungan Pemukiman Penduduk Asli di Kota Yogyakarta	DIPA UNY	50.000.000
4	2009	Studi Evaluasi Performansi Kebijakan Sekolah Gratis dalam rangka Wajib Belajar Pendidikan Dasar	Direktorat Mandikdasmen Depdiknas	300.000.000
5	2010	Pengembangan Model Pengintegrasian Pendidikan Karakter dan Pendidikan Kewirausahaan dalam Pembelajaran di SMK Daerah Istimewa Yogyakarta.	DIPA UNY	100.000.000
6	2010	A Study On The Multicultural Education Model For Elementary Education In Indonesia And Malaysia	DP2M Dikti Jakarta	100.000.000
7	2010	Harmonisasi Hubungan Indonesia Dan Malaysia Melalui Pemahaman Pendidikan Multikultural Dalam Mewujudkan Pembangunan Lestari	DIPA UNY	100.000.000

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*)	Jml (Juta Rp)
		(Studi Pada Guru-Guru SD Di Indonesia Dan Malaysia)		
8	2010	Estimasi Anggaran Pendidikan Dasar melalui Penghitungan <i>Unit Cost</i> Guna Mewujudkan Pendidikan Terjangkau di Daerah Istimewa Yogyakarta	DIPA UNY	99.000.000
9	2010	Determinan Keberhasilan Ujian Nasional Di DKI Jakarta Dan D.I.Yogyakarta	Direktorat Mandikdasmen Depdiknas	250.000.000
10	2011	Harmonisasi Hubungan Indonesia Dan Malaysia Melalui Pemahaman Pendidikan Multikultural Dalam Mewujudkan Pembangunan Lestari (Studi Pada Guru-Guru SD Di Indonesia Dan Malaysia)	DIPA UNY	100.000.000
11	2011	Pengembangan Model Buku Panduan Pengintegrasian Pendidikan Karakter Dan Pendidikan Kewirausahaan Dalam Pembelajaran Di SMK	DIPA UNY	50.000.000
12	2012	Pengembangan Model Pendidikan Ekonomi Kreatif Berbasis Karakter Sebagai Bridging Course Mata Kuliah Kewirausahaan	DIPA UNY	97.5000.000

#### D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat

No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*)	Jml (Juta Rp)
1	2010	Pelatihan Penyusunan Proposal PTK bagi Guru SMP bidang IPS-Ekonomi Gunungkidul	MGMP Pendidikan Ekonomi	
2	2010	Pelatihan Penyusunan Proposal PTK bagi Guru Ekonomi di MAN seluruh kota Yogyakarta	MGMP Pendidikan Ekonomi	

No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*)	Jml (Juta Rp)
3	2011	Pelatihan Penyusunan Proposal PTK bagi Guru SMA N 1 Muntilan	MGMP Pendidikan Ekonomi	
4	2011	Pelatihan Penyusunan Laporan PTK bagi Guru Ekonomi di MAN seluruh kota Yogyakarta	MGMP Pendidikan Ekonomi	

#### E. Pengalaman Penulisan Artikel

No	Judul	Volume/Nomor/ Tahun	Nama Jurnal/Majalah/ Surat Kabar
1	Meta hasil penelitian dosen di Lembaga Penelitian Universitas Negeri Yogyakarta	2005	Jurnal Penelitian Humaniora
2	Kajian Pemberdayaan Peran Perempuan dalam Pengelolaan Irigasi Di Kabupaten Kulon Progo	2005	Jurnal Penelitian Humaniora
3	Kritik Terhadap Teori Equilibrium Tentang Mobilitas Penduduk	No.3 XXVI Tahun 1998 Hal.37-47	Majalah Informasi,
4	Peningkatan Pembelajaran Bidang Studi yang Diebtanaskan di Sekolah Dasar Binaan: Program Sekolah Binaan Tahap II di SD Negeri Gejayan Baru	Vol. 1 No 2, Januari 2000	INOTEKS, Jurnal Inovasi Ilmu Pengetahuan Teknologi dan Seni
5	Mengatasi Pengangguran di Kabupaten Kulonprogo Melalui Berbagai Pendekatan Angkatan Kerja		Ekonomika
6	Proceeding dengan judul” “Pengembangan Model Pengintegrasian Pendidikan Karakter dan Pendidikan Kewirausahaan dalam Pembelajaran di SMK Daerah Istimewa Yogyakarta. “	2010	Lemlit UNY

#### E. Pengalaman Penyampaian Makalah Secara Oral pada Pertemuan/Seminar Ilmiah

No	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	Pelatihan Penyusunan Penelitian Tindakan Kelas bagi dosen muda di PT se DIY dan Jateng	Penyusunan Proposal PTK	2006 di Hotel Grage Yogya
2	Pelatihan Penelitian Tindakan Kelas Bagi Guru SD Kabupaten Bantul	Penyusunan Proposal Penelitian Tindakan Kelas	3-7 November 2006 di Lemlit UNY
3	Penyusunan Proposal penelitian dosen muda dan kajian wanita bagi CPNS Dosen UNY	Kiat Memenangkan Seleksi Proposal Penelitian Diseminasi dan Kajian Wanita	2006 di Ruang Siang UPPL
4	Pelatihan Kewirausahaan	Persiapan Mendirikan Usaha Baru	22 Agustus 2006 di Jurusan Biologi

#### J. Daftar Buku

No	Judul	Penerbit	NO. ISSN	Tahun
1	Pengantar Ekonomi Mikro	Belum diterbitkan		1999
2	Penelitian Survei (Seri Metodologi Penelitian)	Lembaga Penelitian UNY	ISBN 978-979-562-015-0	2006
3	Penelitian dan Pengembangan Bidang Pendidikan dan Pembelajaran (Seri Metodologi Penelitian)	Lembaga Penelitian UNY	ISBN 978-979-562-018-1	2006
4	Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi Negeri dalam Era Global dan berbadan Hukum dalam Rangka Otonomi Pendidikan.	Balitbang Depdiknas	ISBN 979-401-481-8	2007
5	Kemampuan Renovasi dan Pembangunan Gedung Sekolah	Balitbang Depdiknas	ISBN 979-401-485-0	2007
6	Fenomena Siswi Hamil di Indonesia	Ajisaka		2000

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima resikonya.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Penelitian Hibah Bersaing.

Yogyakarta, Maret 2012  
Pengusul,

Sri Sumardiningsih, M.Si.  
NIP. 19530403 197903 2  
001

## BIODATA ANGGOTA PENELITI

### A. Identitas Diri

1. Nama : Endang Mulyani, M.Si  
2. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala  
3. Jabatan Struktural : -  
4. NIP : 196003311984032001  
5. NIDN : 0031036003  
6. Tempat dan Tgl Lahir : Klaten, 31 Maret 1960  
7. Alamat Rumah : Perum Griya Purwa Asri Blok C/258 Purwomartani  
Kalasan Sleman Yogyakarta  
8. No Telp/Fax/HP : 0274 (4395728)/081328060390  
9. Alamat Kantor : FE UNY, Karangmalang, Yogyakarta  
10. No Telp/Fax : 586168 Psw. 387/0274 (548201)  
11. Alamat e-mail : [Endangmulyani\\_uny@yahoo.com](mailto:Endangmulyani_uny@yahoo.com)  
12. Lulusan yang telah dihasilkan : S1 = orang; S2 = orang; S3 = orang  
14. Mata Kuliah yang diampu : 1) Pendidikan Kewirausahaan  
2) Ekonomi Pembangunan  
3) Ekonomi Kerakyatan  
4) Kurikulum dan Buku Teks  
5) Perekonomian Indonesia

### B. Riwayat Pendidikan

Nama Perguruan Tinggi	S1	S2	S3
Pendidikan Tinggi	UNSOED – Purwokerto	UGM	UNY
Bidang Ilmu			
Tahun Masuk-Lulus	1983	2000	
Judul Skripsi/Thesis/Disertasi			
Nama Pembimbing/Promotor			

### C. Kegiatan Penelitian

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*)	Jml (Juta Rp)
1	2012	Pengembangan Model Pendidikan Ekonomi Kreatif Berbasis Karakter Sebagai Bridging Course Mata Kuliah Kewirausahaan	DIPA-UNY	97.500.000
2	2011	Pengembangan Model Buku Panduan Pengintegrasian Pendidikan Karakter Dan Pendidikan Kewirausahaan Dalam Pembelajaran Di SMK	DIPA-UNY	95.000.000
3	2010	Pengembangan model pengintegrasian pendidikan karakter dan pendidikan kewirausahaan dalam pembelajara di SMK	DPPM-Dikti	100.000.000
4	2009	Pengembangan model pembelajaran berbasis kewirausahaan di SMK	DPPM – Dikti	
5	2008	Pengembangan model <i>Bussines Center</i> dalam menumbuhkan wirausaha muda	DPSMK	
6	2007	Implementasi model pembelajaran dengan group resume dan peta konsep dalam mata kuliah EkonomiPembangunan. 2006	UNY	
7	2007	Implementasi pembelajaran ekonomi berbasis kompetensi dengan pendekatan CTL dalam peningkatan kemampuan mahasiswa membangun konsep dasar ekonomi 2005.	UNY	
8	2007	Strategi Peningkatkan Kemandirian dan Kreativitas Mahasiswa Dalam Belajar Ekonomi Melalui Pembelajaran Aktif dengan Model JIGSAW.	UNY	
9	2007	Pendapat Mahasiswa tentang Fleksibilitas Kurikulum Suplemen 2000 di Jurusan PDU - FIS - UNY	UNY	

### E. Pengalaman Penulisan Artikel

No	Judul	Volume/Nomor/ Tahun	Nama Jurnal/Majalah/ Surat Kabar
1	Pendapat Mahasiswa Tentang Fleksibilitas Kurikulum Suplemen 2000 Di Jurusan PDU FIS UNY".	Vol.1, Nomor 1, Februari 2004.	Majalah ilmiah Ekonomi & Pendidikan
2	"Strategi Mengatasi Konflik Lingkungan dilihat Dari Sudut Pandang Ekonomi di Era Otonomi Daerah" ISBN No. 979-97415-0-5		Makalah seminar nasional (Procceding), Penerbit UNY
3	Pengembangan Sumber Daya Manusia di Indonesia Dalam Era Globalisasi"	Vol. III No.1 Februari 2003	Majalah ilmiah Efisiensi
4	Peningkatan Manajemen Kinerja Terpadu Melalui Perencanaan Peningkatan Kinerja (PPK)	Vol. IV No.1, Februari 2004	Majalah ilmiah EFISIENSI
5	Peranan Program Pengembangan Kecamatan (PPK) terhadap Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga Di Kecamatan Kalibawang Kab. Kulon Progo". Jurnal penelitian " HUMANIORA" Vol. 9, No.1 April 2004, ISSN No. 1412-4009	Vol. 9, No.1 April 2004	Jurnal penelitian " HUMANIORA"
6	Strategi Mempertahankan Kelangsungan Hidup Keluarga Yang Dikepalai Wanita Pada Saat Krisis Ekonomi Di Daerah Istimewa Yogyakarta" majalah ilmiah INFORMASI No.01 Th.XXXI, 2005 ISSN No. 0126-1650	No.01 Th.XXXI, 2005	Majalah ilmiah INFORMASI
7	Perilaku Ekonomi Masyarakat Pedesaan Pasca Krisis Ekonomi (Kasus di Kabupaten Kulon Progo)	Vol.2 No.1, Tahun 2005.	JURNAL ILMU MANAJEMEN,
8	Kurikulum 2004: Penerapannya Dalam Bahan Ajar dan LKS" .	Vol.2 No.3, Mei 2005.	JURNAL EKONOMI & PENDIDIKAN,

### F. Pengalaman Penyampaian Makalah Secara Oral pada Pertemuan/Seminar Ilmiah

No	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	Pelatihan Pembelajaran Kewirausahaan		2011 di FISE UNY
2	Pelatihan Pendidikan Karakter dan		2011 di Hotel Mercuri Jakarta



No	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
	Kewirausahaan		

#### J. Daftar Buku

No	Judul	Penerbit	Tahun
1	Ekonomi Pembangunan	Universitas Terbuka Jakarta	2008
2	Buku IPS SMP	Tiga Serangkai	2006
3	Buku Ekonomi SMA	Bumi Aksara jakarta	2006
4	Permintaan , Penawaran dan Pasar” Modul 010	DPSMP Jakarta	2003
5	Pendapatan Nasional Modul A. 09.	DPSMP Jakarta	2003
6	Konsep Dasar dan Permasalahan Ekonomi Modul A.01	DPSMP Jakarta	2003

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima resikonya.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Penelitian Hibah Bersaing.

Yogyakarta, Maret 2012  
Pengusul,

Endang Mulyani, M.Si.  
NIP. 19600331 198403 2  
001