

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Program Mahasiswa Wirausaha (PMW)

a. Pengertian Program Mahasiswa Wirausaha

Program Mahasiswa Wirausaha merupakan sebuah kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah yang juga merupakan program prioritas Dikti yang didelegasikan kepada perguruan tinggi. Oleh karena itu, bisa saja lain universitas lain aturan karena adanya peranan dari otonomi kampus dalam pelaksanaan Program Mahasiswa Wirausaha.

Program ini dilatarbelakangi karena banyaknya angka pengangguran terdidik. Tingginya angka pengangguran terdidik dikarenakan semakin sempitnya lapangan pekerjaan yang tersedia. Selain itu juga dikarenakan sebagian besar lulusan perguruan tinggi lebih cenderung sebagai pencari kerja bukan pencipta lapangan pekerjaan. Dengan adanya PMW maka diharapkan para mahasiswa mampu berwirausaha dan bahkan mungkin dapat menyediakan lapangan usaha untuk orang disekitarnya.

Program ini diharapkan mampu mendukung visi-misi pemerintah dalam mewujudkan kemandirian bangsa melalui

penciptaan lapangan kerja dan pemberdayaan Usaha Kecil Menengah (UKM) serta mampu mengurangi angka pengangguran terdidik di Indonesia. Selain itu, dengan adanya PMW juga diharapkan akan semakin banyak generasi muda yang tertarik untuk menjadi *entrepreneur* dan bisa membangkitkan lagi perekonomian Indonesia.

Dikti melalui PMW memberikan fasilitas kepada mahasiswa yang mempunyai minat dan bakat kewirausahaan untuk memulai berwirausaha dengan basis ilmu pengetahuan, teknologi dan seni yang dipelajarinya. Fasilitas yang diberikan meliputi pendidikan dan pelatihan kewirausahaan, magang, penyusunan rencana bisnis, dukungan permodalan, dan pendampingan usaha. Dalam implementasinya perguruan tinggi dalam hal ini UNY bekerjasama dengan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dalam bimbingan praktis wirausaha mulai dari diklat, magang, penyusunan rencana bisnis, dan pendampingan.

Untuk mendukung keberhasilan PMW, Direktorat Kelembagaan Dikti menyelenggarakan sebuah program yang dinamakan *Training of Trainers* (TOT) kewirausahaan. TOT kewirausahaan ini diberikan kepada staf pengajar atau dosen perwakilan dari perguruan tinggi di Indonesia. Tujuan pelaksanaan TOT kewirausahaan diantaranya untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman dosen tentang kewirausahaan, proses pembelajaran kewirausahaan dan pelaksanaannya di perguruan tinggi, serta proses

penciptaan bisnis baru. Dosen peserta TOT diharapkan juga mampu mengelola kegiatan pembelajaran kewirausahaan secara berkesinambungan di perguruan tinggi masing-masing, hingga mampu mengembangkan lebih lanjut. Peserta TOT ini diharapkan mampu menjadi pembimbing wirausaha sekaligus memonitor kelangsungan wirausaha mahasiswa di kampus masing-masing.

b. Tujuan Program Mahasiswa Wirausaha

Tujuan jangka panjang PMW ini sendiri adalah terbentuknya forum asosiasi atau pusat kewirausahaan di perguruan tinggi. Pusat kewirausahaan ini diharapkan bisa menyebarkan virus kewirausahaan kepada masyarakat luas. Sehingga pola pikir (*mindset*) mengubah rongsokan menjadi uang akan tertanam betul dalam jiwa setiap orang. Harapannya jiwa *entrepreneurship* muncul sehingga cita-cita masa depan menjadikan bangsa ini mandiri akan segera terwujud.

Tujuan utama pelaksanaan PMW menurut Dikti, antara lain:
(Sri Sujanti, 2009: 7)

- 1) Menumbuhkan minat berwirausaha di kalangan mahasiswa.
- 2) Membangun sikap mental wirausaha yakni percaya diri, sadar akan jati dirinya, bermotivasi untuk meraih suatu cita-cita, pantang menyerah, mampu bekerja keras, kreatif, inovatif, berani mengambil risiko dengan perhitungan, berperilaku pemimpin, memiliki visi ke depan, tanggap terhadap saran dan kritik, serta memiliki kemampuan empati dan keterampilan sosial.

- 3) Meningkatkan kecakapan dan keterampilan para mahasiswa khususnya *sense of business*.
- 4) Menumbuhkembangkan wirausaha-wirausaha baru yang berpendidikan tinggi.
- 5) Menciptakan unit bisnis baru yang berbasis ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni.
- 6) Membangun jejaring bisnis antar pelaku bisnis, khususnya antara wirausaha pemula dengan pengusaha yang sudah mapan.

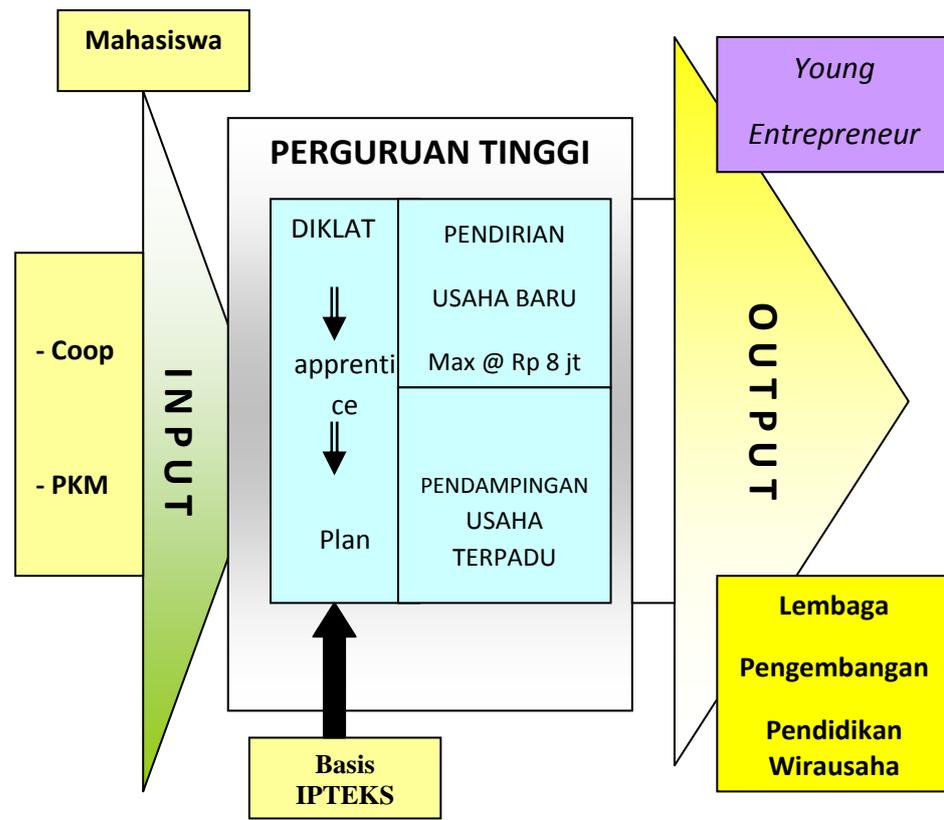
c. Skema Program Mahasiswa Wirausaha

Besarnya dana PMW untuk Perguruan Tinggi Negeri (PTN) yang termasuk dalam Badan Hukum Milik Negara (BHMN) mendapatkan dana sebesar Rp 2 milyar, PTN non BHMN mendapatkan dana sebesar Rp 1 milyar, politeknik sebesar Rp 500 juta, dan untuk perguruan tinggi swasta mendapat alokasi melalui setiap Kopertis sebesar Rp 1 milyar.

Alokasi penggunaan dana adalah 70% dana diberikan pada mahasiswa dalam bentuk hibah. Perlu digarisbawahi bahwa dana yang diberikan adalah hibah, tidak perlu diambil lagi. Mahasiswa penerima dana hibah adalah yang proposalnya disetujui. Mahasiswa boleh mengajukan proposal individu atau kelompok. Untuk individu setiap mahasiswa mendapat bantuan dana maksimal Rp 8 juta. Sedangkan untuk kelompok maksimal terdiri dari 5 mahasiswa. Sehingga untuk satu kelompok yang terdiri dari lima orang mendapat dana maksimal

Rp 40 juta. Sedangkan alokasi dana yang 30% diberikan kepada pengelola dalam hal ini perguruan tinggi. Dana ini bisa digunakan perguruan tinggi untuk sosialisasi PMW, penilaian proposal, atau pelatihan.

Mahasiswa yang boleh mengajukan PMW adalah mahasiswa yang minimal telah menduduki semester 4. Mahasiswa harus membuat proposal tentang usahanya. Proposal yang telah diajukan akan diseleksi kemudian diadakan tes tertulis, tes wawancara dan pelatihan oleh para pengusaha sukses sebanyak 4 kali. Peserta yang lolos akan melakukan magang di usaha kecil dan menengah (UKM) kemudian mereka akan diminta untuk membuat laporan dan memberikan solusi terhadap masalah yang dihadapi di tempat magang masing-masing.



Gambar 1. Skema Program

Pada skema program di atas input program adalah mahasiswa yang mempunyai minat dan bakat kewirausahaan yang dibuktikan dengan pengalaman melakukan wirausaha atau telah mengikuti program kewirausahaan seperti Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKMK), *Cooperative Education (Coop)*, Kuliah Kewirausahaan (KWU), Magang Kewirausahaan (KWU), Kuliah Kerja Usaha (KKU), atau Karya Alternatif Mahasiswa (KAM). Mahasiswa tersebut mengajukan proposal kegiatan usaha.

Mahasiswa yang proposalnya lolos seleksi selanjutnya akan mendapatkan pembekalan yang berupa : pendidikan dan latihan

(diklat) kewirausahaan, bimbingan rencana bisnis (*business plan*), magang di UKM, bimbingan dan bantuan modal, pendampingan usaha, serta monitoring dan evaluasi. Dalam proses ini perguruan tinggi melibatkan pengusaha kecil dan menengah (UKM). Sebagai output program ini adalah wirausahawan-wirausahawan muda (*young entrepreneurs*) dan lembaga pengembangan pendidikan wirausaha yang terbentuk di perguruan tinggi.

d. Pelaksanaan Program Mahasiswa Wirausaha

1) Persiapan

a) Penyiapan Tim/Panitia

Pelaksanaan program diorganisir oleh Tim/Panitia yang diangkat berdasarkan SK Rektor. Tim minimal terdiri dari koordinator, sekretaris, bendahara, dan seksi-seksi yang dipandang perlu.

b) Sosialisasi

Sosialisasi disampaikan kepada seluruh mahasiswa UNY melalui ormawa, unit-unit kegiatan mahasiswa, dan fakultas di lingkungan UNY. Bentuk sosialisasi berupa publikasi dan workshop yang dilakukan oleh universitas. Sosialisasi juga dilakukan kepada pihak-pihak terkait seperti UKM mitra, pembimbing, dan ketua jurusan di lingkungan UNY.

c) Pengajuan Proposal

Setelah mengikuti sosialisasi dan workshop, mahasiswa yang memenuhi syarat dan berminat, mengajukan proposal kegiatan wirausaha. Proposal harus disetujui oleh pembimbing dan ketua jurusan serta diketahui oleh dekan fakultas dari ketua pengusul.

d) Identifikasi dan Seleksi

Identifikasi dan seleksi peserta dilakukan berdasarkan proposal yang masuk. Penilaian proposal mengacu pada format yang telah ditentukan.

2) Pembekalan**a) Diklat dan Penyusunan Rencana Bisnis**

Diklat dimaksudkan untuk memberikan bekal kepada mahasiswa dalam menyusun rencana bisnis atau usaha dan dalam melakukan usaha. Pemateri diklat adalah mereka yang berkompeten dan berpengalaman dalam menjalankan bisnis atau usaha baik itu dari unsur pakar maupun pengusaha (UKM). Diklat dan penyusunan rencana bisnis dilakukan sekurang-kurangnya 37 jam.

b) Magang

Magang dilakukan di UKM yang bonafit dan prospektif, serta sesuai dengan bidang usaha yang akan dilakukan mahasiswa yang telah dituangkan dalam rencana

bisnis. Pelaksanaan magang diharapkan menguntungkan kedua belah pihak. Dari pihak mahasiswa menambah pengetahuan, wawasan, pengalaman, dan keterampilan dalam berwirausaha. Sedangkan bagi pihak UKM mendapatkan tambahan tenaga kerja, ikut andil dalam mendidik anak bangsa, serta mendapatkan tambahan wawasan keilmuan dari perguruan tinggi.

Dalam pelaksanaan magang mahasiswa dibimbing oleh UKM dan dosen pembimbing. Setelah selesai magang, mahasiswa mempunyai pengalaman langsung dalam mengelola usaha sehingga kemungkinan ada penyesuaian-penyesuaian atau revisi-revisi pada rencana usahanya. Oleh karena itu setelah selesai magang, mahasiswa diwajibkan menyerahkan rencana usaha final, yang nantinya digunakan sebagai acuan dalam menentukan besarnya bantuan modal kerja.

3) Pelaksanaan

a) Pencairan Bantuan Modal Kerja

Pencairan bantuan modal kerja dilakukan setelah mahasiswa menyerahkan rencana usaha final. Berdasarkan rencana usaha final ini, tim penilai menentukan besarnya modal kerja yang diberikan. Pencairan modal kerja dilakukan dengan kontrak yang dilakukan oleh mahasiswa dengan penanggung jawab program yakni Pembantu Rektor III.

b) *Start-up Business*

Setelah menurut pertimbangan pembimbing semua yang diperlukan untuk menjalankan usaha siap dan layak dimulai, maka mahasiswa dapat memulai bisnis (*start-up business*).

c) Pendampingan

Dalam pelaksanaan usaha mahasiswa didampingi oleh pembimbing baik dari dosen pembimbing maupun UKM mitra. Mahasiswa dapat berkonsultasi dan mohon bantuan dalam penyelesaian masalah baik secara langsung maupun menggunakan media komunikasi.

d) Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi dilakukan oleh tim/panitia *ad hoc* dan pejabat-pejabat yang berwenang dimaksudkan untuk memonitor dan mengevaluasi kondisi, perkembangan, dan prospek usaha serta memberikan masukan-masukan dan arahan-arahan untuk kelancaran dan keberlanjutan usaha.

e) Pengembalian Modal Usaha

Pengembalian modal usaha dengan cara diangsur sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak yang diatur berdasarkan kontrak kerja.

Secara garis besar tahapan pelaksanaan PMW dapat dilihat pada diagram alir berikut ini:



Gambar 2. Diagram alir pelaksanaan PMW

2. Efektifitas Program dan Evaluasi Program

a. Pengertian Program

Kata program berasal dari bahasa Inggris *programme* yang artinya rancangan atau acara. Sedangkan dalam KBBI (2005: 769), program adalah rancangan mengenai asas-asas serta dengan usaha-usaha (ketatanegaraan, perekonomian, dsb) yang akan dijalankan.

Menurut Joan L. Herman yang dikutip oleh Farida Yusuf Tayibnapi (2008: 9), program adalah segala sesuatu yang coba dilakukan oleh seseorang dengan harapan akan mendatangkan hasil atau pengaruh. Suatu program mungkin saja berbentuk nyata seperti kurikulum, tapi bisa juga berbentuk abstrak seperti lokakarya. Sedangkan menurut Wirawan (2011: 17), program adalah kegiatan atau aktivitas yang dirancang untuk melaksanakan kebijakan dan dilaksanakan untuk waktu yang tidak terbatas. Penyusunan program bertujuan untuk merealisasikan kebijakan-kebijakan yang bersifat umum. Misalnya, untuk melakukan intervensi kepada orang miskin yang sakit dan tidak mampu berobat, maka Departemen Kesehatan merancang dan melaksanakan program Asuransi Kesehatan untuk Orang Miskin (ASKESKIN).

Berdasarkan beberapa uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pengertian program adalah rangkaian kegiatan atau aktivitas yang dirancang untuk melaksanakan suatu kebijakan dengan tujuan dapat mendatangkan hasil atau pengaruh.

b. Efektifitas Program

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, kata efektif diartikan membawa hasil atau berhasil guna dalam suatu usaha atau tindakan. Sedang dalam konsep Dasar MPMBS (Depdiknas, 2002: 37), dinyatakan bahwa efektif adalah ukuran yang menyatakan sejauh mana tujuan (kualitas, kuantitas, dan waktu) telah tercapai.

Efektifitas sering diartikan sebagai suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh tindakan atau usaha dapat mencapai tujuan dengan cara yang tepat. Efektifitas adalah bagaimana suatu organisasi berhasil mendapatkan dan memanfaatkan sumber daya dalam usaha mewujudkan tujuan operasional. Efektifitas suatu program ditandai oleh keberhasilan pencapaian tujuan, tingginya daya adaptasi terhadap perubahan lingkungan, tingginya produktivitas dan kepuasan kerja para anggotanya. Dengan kata lain, efektifitas adalah hasil dari suatu usaha atau kegiatan yang cermat yang sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan diawal. Jika hasil semakin mendekati sasaran atau tujuan maka hal ini berarti bahwa semakin tinggi tingkat efektifitasnya, dan sebaliknya.

Sejalan dengan pendapat dari Lipham dan Hoeh yang dikutip oleh Mulyasa (2002: 83), mengartikan efektifitas sebagai *“effectiveness relates to the accomplishment of the cooperative purpose, which is social and non personal in character”*. Pendapat tersebut mengandung arti bahwa bila tujuan bersama dalam organisasi

dapat tercapai maka organisasi itu dapat dikatakan efektif. Sebaliknya, walaupun tujuan individu dalam organisasi itu dapat tercapai tapi tujuan bersama dalam organisasi belum tercapai, maka organisasi itu belum dapat dikatakan efektif. Sedangkan menurut Cowan yang dikutip oleh Sukadi (2002: 12), menyatakan bahwa keefektifan dihubungkan dengan pencapaian sasaran yang telah ditentukan, atau perbandingan antara hasil nyata dengan hasil ideal.

Berdasarkan beberapa pengertian efektifitas yang telah dipaparkan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa efektifitas adalah kesesuaian antara hasil dari suatu usaha atau kegiatan dengan tujuan yang telah ditetapkan. Efektifitas pada dasarnya menunjukkan suatu ukuran tingkat kesesuaian antara hasil yang dicapai dengan hasil yang diharapkan. Sesuatu itu dapat dikatakan efektif jika tujuan yang dicapai sama dengan tujuan yang telah ditetapkan diawal. Tingkat pencapaian tujuan merupakan indikator tingkat efektifitas. Selain itu, efektifitas juga berkaitan dengan telaksananya kegiatan yang direncanakan, tercapainya tujuan, ketepatan waktu, dan adanya partisipasi aktif dari anggota pelaksanaan kegiatan tersebut.

Kriteria efektifitas dibagi menjadi tiga, yaitu kriteria efektifitas jangka pendek, kriteria efektifitas jangka menengah, dan kriteria efektifitas jangka panjang. Kriteria efektifitas jangka pendek untuk menunjukan hasil kegiatan dalam kurun waktu sekitar satu tahun, dengan kriteria kepuasan, efesiensi, dan produksi. Efektifitas jangka

menengah dalam kurun waktu sekitar lima tahun, dengan kriteria perkembangan serta kemampuan beradaptasi dengan lingkungan dan perusahaan. Sementara kriteria efektifitas jangka panjang adalah untuk menilai waktu yang akan datang (diatas lima tahun) digunakan kriteria kemampuan untuk mempertahankan kelangsungan hidup dan kemampuan membuat perencanaan strategi bagi kegiatan dimasa depan.

Efektifitas merupakan konsep yang sangat penting dalam organisasi karena mampu memberikan gambaran keberhasilan organisasi dalam mencapai tujuannya. Menurut Haris Mujiman (2006: 5), suatu program dikatakan efektif bila (a) program itu dapat meningkatkan pengetahuan, sikap dan keterampilan yang terkait dengan sesuatu kompetensi; (b) perlakuan program dapat mengubah *behavior trainees* pada masa pascaprogram, kearah peningkatan performa; dan (c) produktivitas diukur melalui *post program evaluation*.

Sedangkan menurut Gabelpro (<http://gabelpro.blogspot.com>), suatu program dikatakan efektif bila program tersebut dapat menerima masukan, memproses data yang dimasukkan, dan menghasilkan hasil atau yang biasa disebut dengan output yang sesuai dengan tujuan awal yang sudah ditetapkan. Sejalan dengan pendapat dari Raymond A. Noe (2002: 7), yang menyatakan bahwa "*training design is effective only if it helps employees reach instructional or training goals and*

objectives". Dari pendapat tersebut diketahui bahwa diklat dikatakan efektif jika dapat membantu peserta meraih tujuan diklat.

Berdasarkan beberapa uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa suatu program dapat dikatakan efektif bila tujuan yang dicapai melalui serangkaian kegiatan atau aktivitas dalam program tersebut mempunyai kesesuaian dengan tujuan awal dari program. Apabila dikaitkan dengan penelitian ini, maka PMW dikatakan efektif bila PMW mampu meningkatkan minat dan kemampuan berwirausaha mahasiswa.

c. Evaluasi Program

Menurut Maicolm dan Provus dalam Farida Yusuf Tayibnapis (2008: 3) mendefinisikan evaluasi sebagai perbedaan apa yang ada dengan suatu standar untuk mengetahui apakah ada selisih. Evaluasi mempunyai 2 fungsi yaitu fungsi formatif dan sumatif. Fungsi formatif adalah jika evaluasi dipakai untuk perbaikan dan pengembangan kegiatan yang sedang berjalan (program, orang, produk, dan sebagainya). Sedangkan fungsi sumatif jika evaluasi dipakai untuk petanggungjawaban, keterangan, seleksi atau lanjutan.

Menurut Anderson dalam Suharsimi Arikunto (2008: 1) memandang evaluasi sebagai sebuah proses menentukan hasil yang telah dicapai beberapa kegiatan yang direncanakan untuk mendukung tercapainya tujuan. Sedangkan menurut Stufflebeam dalam Suharsimi Arikunto (2008: 1), mengungkapkan bahwa evaluasi merupakan proses

penggambaran, pencarian dan pemberian informasi yang bermanfaat bagi pengambil keputusan dalam menentukan alternatif keputusan.

Menurut Marvin Alkin dalam Djudju Sudjana (2006: 17), evaluasi program merupakan proses yang berkaitan dengan penyiapan berbagai wilayah keputusan melalui pemilihan informasi yang tepat, pengumpulan dan analisis data, serta pelaporan yang berguna bagi para pengambilan keputusan dalam menentukan berbagai alternatif pilihan untuk menetapkan keputusan. Menurut Suharsimi Arikunto (2008: 14), evaluasi program adalah proses penetapan secara sistematis tentang nilai, tujuan, efektivitas atau kecocokan sesuatu sesuai dengan kriteria dan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Proses penetapan keputusan itu didasarkan atas perbandingan secara hati-hati terhadap data yang diobservasi dengan menggunakan standar tertentu yang telah dibakukan.

Evaluasi program adalah upaya untuk mengetahui tingkat keterlaksanaan suatu kebijakan secara cermat dengan cara mengetahui efektivitas masing-masing komponennya. Sedangkan komponen program adalah bagian-bagian yang saling terkait dan merupakan faktor penentu keberhasilan program (<http://www.slideshare.net>).

Menurut Farida Yusuf Tayibnapi (2008: 9), dalam mengevaluasi suatu program maka kita harus mengumpulkan informasi tentang bagaimana program itu berjalan, tentang dampak yang mungkin terjadi, atau menjawab pertanyaan yang diminati. Oleh

karena itu, informasi yang diperoleh haruslah informasi yang valid, dapat dipercaya, dan informasi yang berguna untuk program yang dievaluasi.

Dari berbagai definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa evaluasi program adalah suatu kegiatan untuk mengumpulkan informasi tentang bekerjanya suatu program atau suatu kebijakan yang selanjutnya informasi tersebut digunakan untuk menentukan alternatif atau pilihan yang tepat dalam mengambil sebuah keputusan.

3. Minat dan Kemampuan Berwirausaha

a. Pengertian Wirausaha

Menurut Kasmir (2007: 16), secara sederhana arti wirausaha (entrepreneur) adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Tapi tidak semua orang yang berusaha dinamakan wirausaha. Karena menurut Rhenald Kasali (2010: 12), wirausaha adalah seseorang yang berusaha dengan keberanian dan kegigihan sehingga usahanya mengalami pertumbuhan.

Pendapat dari Peter F. Drucker yang dikutip oleh Kasmir (2007: 17), wirausaha adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dari yang lain, atau mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya. Selanjutnya menurut Joseph Schumpeter yang dikutip oleh Buchari Alma (2010: 24), *entrepreneur* atau wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan

memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru.

Menurut Bygrave yang juga dikutip oleh Buchari Alma (2010: 24), wirausaha adalah orang yang melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut. Wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber data yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dan tindakan yang tepat guna dalam memastikan kesuksesan (Ating Tedjasutisna, 2004: 14)

Menurut Buchari Alma (2010: 5), wirausahawan adalah seorang innovator, sebagai individu yang mempunyai naluri untuk melihat peluang-peluang, mempunyai semangat, kemampuan, dan pikiran untuk menaklukkan cara berpikir lamban dan malas. Sedangkan menurut Mas'ud Machfoedz (2004: 1) wirausahawan adalah 1) orang yang bertanggung jawab dalam menyusun, mengelola, dan mengukur risiko suatu usaha bisnis, 2) wirausahawan adalah innovator yang mampu memanfaatkan dan mengubah kesempatan menjadi ide yang dapat dijual atau dipasarkan, memberikan nilai tambah dengan memanfaatkan upaya, waktu, biaya atau kecakapan dengan tujuan mendapatkan keuntungan, 3) seorang wirausaha adalah pribadi yang mandiri dalam mengejar prestasi, ia berani mengambil risiko untuk mulai mengelola bisnis demi mendapatkan laba. Berdasarkan beberapa

pengertian tersebut, maka bisa disimpulkan bahwa wirausaha adalah seorang innovator yang pandai melihat peluang dan memanfaatkannya dengan penuh keberanian serta berani menanggung semua risiko yang mungkin dihadapinya.

Pengertian istilah berwirausaha sering dipakai tumpang tindih dengan istilah berwiraswasta. Dalam berbagai tulisan maupun literatur tampak adanya pemakaian istilah saling bergantian antara wiraswasta dan wirausaha. Ada pandangan yang menyatakan bahwa wiraswasta sebagai pengganti dari istilah entrepreneur, dan istilah entrepreneur digunakan sebagai wirausaha. Sedangkan istilah entrepreneurship digunakan sebagai kewirausahaan. Kesimpulannya ialah istilah wiraswasta dan wirausaha sama saja, walaupun rumusnya berbeda tetapi isi dan karakteristiknya sama. Wiraswasta lebih fokus pada objek dan usaha mandiri. Sedangkan wirausaha ialah lebih menekankan pada jiwa, semangat, kemudian diaplikasikan dalam segala aspek kehidupan

Sedangkan kewirausahaan adalah kegiatan/ kreatifitas, inovatif, yang terstruktur dalam menciptakan atau mengembangkan suatu produk yang disertai dengan keberanian mengambil resiko. Kemampuan dalam menangani usahanya secara mandiri, berusaha mencari, menemukan dan mencoba mengembangkan usahanya, dengan kemampuan mental, berkomunikasi, pengetahuan, dan menjalin hubungan baik dengan orang lain. Seorang wirausahawan

modal utamanya adalah ketekunan yang dilandasi sikap optimis, kreatif dan disertai pula dengan keberanian menanggung resiko berdasarkan suatu perhitungan dan perencanaan yang tepat.

Seorang wirausaha selalu berusaha mencari, memanfaatkan, dan menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan baik untuk diri sendiri maupun untuk orang lain. Wirausaha sangat membantu perekonomian masyarakat, karena wirausaha mampu membuka lapangan pekerjaan. Bagi wirausaha resiko kerugian merupakan hal biasa karena mereka memegang prinsip bahwa faktor kerugian pasti ada. Risiko bukanlah untuk dihindari, melainkan untuk dihadapi dan ditaklukan dengan penuh perhitungan.

Pada umumnya manusia wirausaha adalah manusia yang memiliki potensi untuk berprestasi. Karena mereka memiliki motivasi yang kuat untuk maju. Wirausahawan tidak suka bergantung dan menunggu uluran tangan dari pihak lain disekitarnya. Setiap usahanya adalah untuk memajukan kehidupan diri dan orang lain. Ia tidak mudah menyerah kepada alam dan justru berupaya untuk bertahan dari tekanan alam, atau jika perlu berusaha untuk menundukkan alam tempat mereka hidup dan berpijak untuk memenuhi kebutuhannya.

b. Minat Berwirausaha

Minat merupakan suatu persoalan yang obyeknya berwujud serta dapat menimbulkan dampak yang positif dan tidak jarang pula menimbulkan dampak yang negatif. Jadi, minat dapat dikatakan erat

hubungannya dengan kepribadian seseorang. Hal ini senada dengan pendapat Slameto (2003: 180) mengatakan bahwa:

Suatu minat dapat diekspresikan melalui suatu pernyataan yang menunjukkan bahwa siswa lebih menyukai suatu hal dari pada hal lainnya, dapat pula dimanifestasikan melalui partisipasi dalam suatu aktifitas. Siswa memiliki minat terhadap suatu subyek tertentu akan cenderung untuk memberikan perhatian yang lebih besar terhadap subyek tertentu.

Sejalan dengan pengertian di atas menurut Djaali (2007: 121)

Minat adalah rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktifitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya.

Dari pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa minat merupakan suatu perhatian khusus terhadap suatu hal tertentu yang tercipta dengan penuh kemauan. Minat dapat dikatakan sebagai dorongan kuat bagi seseorang untuk melakukan segala sesuatu dalam mewujudkan pencapaian tujuan dan cita-cita yang menjadi keinginannya. Minat merupakan kesadaran seseorang yang dapat menimbulkan adanya keinginan. Keinginan yang timbul dalam diri individu tersebut dinyatakan dengan suka atau tidak suka, senang atau tidak senang terhadap sesuatu atau keinginan yang akan memuaskan kebutuhan.

Mahasiswa yang memiliki minat pada suatu bidang akan memusatkan perhatiannya lebih banyak dari pada mahasiswa lain yang tidak memiliki minat pada bidang tersebut. Sesuai dengan pendapat dari Slameto (2003: 180), bahwa “Minat tidak dibawa sejak lahir,

melainkan diperoleh kemudian. Minat terhadap sesuatu merupakan hasil belajar dan menyokong belajar selanjutnya". Hal ini menggambarkan bahwa minat dapat ditumbuhkan dan dikembangkan.

Minat tidak akan muncul dengan sendirinya secara tiba-tiba dari dalam diri individu. Minat dapat timbul pada diri seseorang melalui proses. Dengan adanya perhatian dan interaksi dengan lingkungan, maka minat tersebut dapat berkembang. Munculnya minat ini biasanya ditandai dengan adanya dorongan, perhatian, rasa senang, kemampuan, dan kecocokan/kesesuaian.

Minat berwirausaha merupakan suatu ketertarikan pada diri seseorang terhadap kegiatan wirausaha dan keinginan untuk terlibat dalam kegiatan kewirausahaan. Kegiatan tersebut meliputi pengambilan resiko untuk menjalankan usaha dengan cara memanfaatkan peluang-peluang/ kesempatan bisnis yang ada untuk menciptakan usaha baru dengan pendekatan inovatif atau untuk meningkatkan hasil karya (meningkatkan penghasilan). Ketertarikan dan keinginan ini sebaiknya juga diiringi dengan kesediaan untuk bekerja keras atau berkemauan keras untuk berdikari atau berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya, tanpa merasa takut dengan risiko yang akan terjadi serta senantiasa belajar dari pengalaman dan kegagalan yang pernah dialami.

Minat berwirausaha muncul karena didahului oleh suatu pengetahuan dan informasi mengenai wirausaha yang kemudian

dilanjutkan pada suatu kegiatan berpartisipasi untuk memperoleh pengalaman dimana akhirnya muncul keinginan untuk melakukan kegiatan tersebut. Minat berwirausaha tidaklah dimiliki begitu saja oleh seseorang, melainkan dapat dipupuk dan dikembangkan. Buchari Alma (2010: 7) mengemukakan bahwa:

Faktor yang mendorong minat berwirausaha adalah lingkungan yang banyak dijumpai kegiatan-kegiatan berwirausaha, guru sekolah dan sekolah yang mengajarkan kewirausahaan, teman pergaulan, lingkungan *family*, sahabat yang dapat diajak berdiskusi tentang ide wirausaha, pendidikan formal, pengalaman bisnis kecil-kecilan.

Sejalan dengan pendapat di atas, Ating Tedjasutisna (2004: 22) mengungkapkan bahwa:

Dorongan agar para siswa di sekolah berminat mau menjadi seorang wirausahawan, datangnya dapat juga dari dorongan teman-temannya dengan cara berdiskusi dan tanya jawab. Alangkah baiknya jika di sekolah ada tempat praktik pertokoan, perbengkelan, koperasi, kantin, agar mereka dapat mempraktikkan pelajaran kewirausahaan.

Lebih lanjut dikatakan oleh Ating Tedjasutisna (2004: 22) bahwa, “ hal yang mendorong siswa berminat dan mau berwirausaha adalah adanya sifat penasaran, keinginan menanggung risiko, faktor pendidikan, dan faktor pengalaman para siswa sendiri”. Dari beberapa uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa minat berwirausaha adalah suatu gejala atau kecenderungan untuk memusatkan perhatian dan ketertarikan terhadap wirausaha, adanya perasaan senang terhadap

wirausaha, dan adanya keinginan serta dorongan untuk berwirausaha (terlibat langsung dalam wirausaha).

c. Kemampuan Berwirausaha

Menurut Suryana (2006: 4-5), untuk menjadi wirausahawan yang sukses tidak hanya dibutuhkan pengetahuan saja tapi juga dibutuhkan kemampuan berwirausaha yang mumpuni. Kemampuan berwirausaha adalah kemampuan atau potensi menguasai seluk beluk tentang kewirausahaan yang merupakan bawaan sejak lahir atau merupakan hasil latihan atau praktik dan digunakan untuk berwirausaha. Kemampuan yang harus dimiliki seorang wirausaha diantaranya:

1) Kemampuan memperhitungkan risiko

Kegiatan wirausaha memiliki banyak tantangan dan risiko, seperti persaingan, harga yang naik turun, barang tidak laku, dan sebagainya. Namun semua tantangan ini harus dihadapi dengan penuh perhitungan dan pertimbangan dari segala macam segi (Buchari Alma, 2010: 54).

Wirausahawan sejati bukanlah spekulan, tapi seseorang yang memiliki perhitungan cermat; mempertimbangkan fakta, informasi, dan data; serta mampu memadukan apa yang ada dalam hati, pikiran dan kalkulasi bisnis (Buchari Alma, 2010: 68).

Menurut Geoffrey G. Meredith (2002: 39), pengambilan resiko berkaitan dengan kepercayaan pada diri sendiri. Semakin

besar keyakinan pada kemampuan sendiri maka semakin besar kesediaan untuk mengambil risiko.

2) Kemampuan berpikir kreatif

Kreatifitas sering diartikan sebagai kemampuan dalam menciptakan hal-hal yang benar-benar baru, kombinasi-kombinasi baru dari hal-hal yang sudah ada sehingga menghasilkan sesuatu yang baru, ataupun membuat sesuatu yang kurang berarti sehingga menjadi lebih berarti. Wirausahawan yang kreatif, takkan habis akal bila mendapatkan tantangan, mereka mampu merubah tantangan menjadi peluang usaha. Seorang wirausaha akan berhasil apabila ia selalu kreatif dan menggunakan hasil kreatifitasnya itu dalam usahanya (Buchari Alma, 2010: 68-70).

Sedangkan menurut Geoffrey G. Meredith (2002: 39-43), jangan pernah memaksakan ide kreatif pada seseorang. Seseorang membutuhkan waktu untuk dapat menerima sesuatu yang baru karena sesuatu yang baru pasti akan mengandung risiko. Risiko inilah yang akan membuat seseorang akan merasa ragu-ragu. Jadi kreatifitas mempunyai hubungan yang erat dengan pengambilan risiko. Jika seseorang dapat memilih dari sejumlah ide kreatif, maka orang tersebut akan lebih siap mengambil risiko yang perlu untuk melaksanakan ide-ide kreatif yang paling produktif.

3) Kemampuan dalam memimpin dan mengelola

Pemimpin yang selalu menanam kecurigaan kepada orang lain dan bawahannya, maka kelak akan berakibat tidak baik pada usahanya. Pemimpin yang baik harus mau menerima kritik dan saran dari orang lain maupun bawahannya, ia harus bersifat responsif (Buchari Alma, 2010: 54).

Menurut Geoffrey G. Meredith (2002: 26), untuk menjadi pemimpin yang efektif, seorang wirausaha harus mencoba menilai segala sesuatu melalui sudut pandang orang yang dipimpinnya. Sebelum mengambil tindakan untuk mempengaruhi bawahannya, pertimbangkan bagaimana reaksi mereka terhadap hal tersebut.

Dalam mengelola sebuah usaha menurut Geoffrey G. Meredith (2002: 45), seorang pemimpin sebaiknya juga mendelagasikan wewenang dan tanggung jawab kepada bawahannya. Dengan diikutsertakan dalam kewenangan maka akan membuat seseorang lebih bertanggung jawab dan lebih bisa mengekspresikan bakat serta kemampuannya. Akan tetapi, dalam pendelegasian wewenang ini dibutuhkan kepercayaan yang tinggi kepada bawahan.

4) Kemampuan berkomunikasi dan berinteraksi

Manusia wirausaha hendaknya membiasakan diri untuk bergaul dengan orang lain di dalam kehidupan sehari-hari. Agar memperoleh kesuksesan dalam pergaulan, maka seseorang

harus belajar mengenal ciri-ciri pribadi orang lain. Kemampuan berkomunikasi dan berinteraksi berarti kemampuan mengorganisasi pikiran ke dalam bentuk ucapan-ucapan yang jelas, menggunakan tutur kata yang enak didengar, serta mampu menarik perhatian orang lain melalui ucapannya. Komunikasi yang baik harus diikuti dengan perilaku yang jujur dan konsisten dalam pembicaraan (Buchari Alma, 2010: 109).

Menurut Buchari Alma (2010: 171), kemampuan berkomunikasi dan berinteraksi ini sangat diperlukan dalam bernegosiasi dengan pihak lain dan menjalin *networking*. Karena pada saat ini ada kecenderungan bahwa dunia usaha tidak lagi saling bersaing, melainkan saling mendekati/ merangkul satu sama lain untuk membentuk jaringan usaha yang saling menguntungkan. Komunikasi ini tidak hanya dalam bentuk lisan tapi juga dalam bentuk tulisan.

5) Kemampuan teknik usaha yang akan dilakukan

Yang dimaksud dengan kemampuan teknik usaha adalah kemampuan untuk menyusun strategi usaha apa yang akan ia terapkan dan jalankan pada usahanya. Berikut ini adalah bermacam-macam strategi usaha menurut Hendro (2011: 218-219):

a) Strategi bisnis

Strategi ini berkaitan dengan apa yang akan dijual dan berapa jumlahnya.

b) Strategi pemasaran

Strategi ini berkaitan dengan bagaimana menjangkau calon pembeli dari produk dan mempertahankan pembeli selama mungkin.

c) Strategi operasional

Strategi operasional berkaitan dengan bagaimana menjalankan dan mengoperasikan usaha, seperti penentuan lokasi, pemanfaatan sumber daya, dan sistem manajemen organisasi

d) Strategi keuangan

Strategi keuangan berkaitan dengan perkiraan modal, penggunaan modal, prediksi penjualan, dan prediksi pengeluaran.

d. Ciri-ciri dan Karakteristik Wirausaha

Menurut Wasty Soemanto yang dikutip oleh Sirod Hantoro (2005: 25) berpendapat bahwa manusia wirausaha adalah manusia yang berkepribadian kuat dan memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- 1) Memiliki moral tinggi
- 2) Memiliki sikap mental wirausaha
- 3) Memiliki kepekaan terhadap lingkungan
- 4) Memiliki keterampilan wirausaha

Sedangkan menurut Suryana (2006: 30), ciri-ciri umum wirausaha, antara lain:

- 1) Memiliki motif berprestasi yang tinggi.

- 2) Memiliki perspektif ke depan.
- 3) Memiliki kreatifitas dan inovasi yang tinggi.
- 4) Memiliki komitmen terhadap pekerjaan.
- 5) Memiliki tanggung jawab.
- 6) Memiliki kemandirian dan ketidaktergantungan terhadap orang lain.
- 7) Memiliki keberanian menghadapi resiko.
- 8) Selalu mencari peluang.
- 9) Memiliki jiwa kepemimpinan.
- 10) Memiliki kemampuan manajerial.
- 11) Memiliki kemampuan personal.

Menurut BN. Marbun yang dikutip oleh Buchari Alma (2010: 52) dari berbagai penelitian di Amerika Serikat, untuk menjadi wirausahawan, seseorang harus memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- 1) Percaya diri.
- 2) Berorientasikan tugas dan hasil.
- 3) Pengambil risiko.
- 4) Kepemimpinan.
- 5) Keorisinilan.
- 6) Berorientasi ke masa depan.

Menurut Kasmir (2007: 27) ciri-ciri wirausahawan, antara lain:

- 1) Memiliki visi dan tujuan yang jelas.
- 2) Inisiatif dan selalu proaktif.
- 3) Berorientasi pada prestasi.
- 4) Berani mengambil resiko.

- 5) Kerja keras.
- 6) Bertanggung jawab terhadap segala aktifitas yang dijalankannya.
- 7) Komitmen pada berbagai pihak.
- 8) Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha maupun yang tidak.

Menurut McGraith dan Mac Millan yang dikutip oleh Rhenald Kasali (2010: 18), ada tujuh karakter dasar yang perlu dimiliki oleh setiap calon wirausaha, antara lain:

- 1) *Action oriented*
- 2) Berpikir simpel
- 3) Selalu mencari peluang-peluang baru
- 4) Mengejar peluang dengan disiplin tinggi
- 5) Hanya mengambil peluang yang terbaik
- 6) Fokus pada eksekusi
- 7) Memfokuskan energi setiap orang pada bisnis yang digeluti

Seorang wirausaha adalah seorang yang memiliki kepribadian unggul. Menurut para ahli yang dikutip oleh Suryana (2006: 26) karakteristik wirausaha adalah sebagai berikut:

- 1) Keinginan yang kuat untuk berdiri sendiri.
- 2) Kemauan untuk mengambil resiko.
- 3) Kemampuan untuk belajar dari pengalaman.
- 4) Memotivasi diri sendiri.
- 5) Semangat untuk bersaing.
- 6) Orientasi pada kerja keras.
- 7) Percaya pada diri sendiri.
- 8) Dorongan untuk beprestasi.
- 9) Tingkat energi yang tinggi.
- 10) Tegas.
- 11) Yakin pada kemampuan sendiri.
- 12) Tidak suka uluran tangan dari pemerintah atau pihak lain dari masyarakat.
- 13) Tidak bergantung pada alam atau berusaha menyerah pada alam.
- 14) Kepemimpinan.
- 15) Keorisinilan.
- 16) Berorientasi ke masa depan dan penuh gagasan.

Steinhoff dan John F. Burgess yang dikutip oleh Suryana (2006: 27) mengemukakan beberapa karakteristik yang diperlukan untuk menjadi wirausaha yang sukses meliputi:

- 1) Memiliki visi dan tujuan usaha yang jelas
- 2) Bersedia menganggung resiko, waktu, dan uang
- 3) Berencana, terorganisir
- 4) Kerja keras sesuai urgensinya
- 5) Mengembangkan hubungan dengan pelanggan, pemasok, pekerja, dan yang lainnya
- 6) Bertanggung jawab dengan keberhasilan dan kegagalan

Dari beberapa ciri-ciri dan karakteristik wirausaha yang telah disampaikan oleh para ahli, maka dapat disimpulkan bahwa ciri-ciri dan karakteristik wirausaha adalah memiliki kemandirian, berani mengambil resiko, memiliki semangat yang tinggi, percaya diri, berjiwa kepemimpinan, memiliki visi dan tujuan yang jelas, bertanggung jawab, optimis, kerja keras, tegas, memiliki kreatifitas dan inovasi yang tinggi, serta selalu berorientasi ke depan.

B. Kajian Penelitian yang Relevan

Hasil penelitian yang relevan dengan penelitian ini perlu dibahas karena sangat berguna dalam memberikan masukan dan sebagai bahan perbandingan.

Hasil-hasil penelitian tersebut, diantaranya adalah:

1. Skripsi dari Imam Nugroho (2007) yang berjudul “Efektivitas Latihan Dasar Kepemimpinan Dalam Meningkatkan Motivasi Berorganisasi Mahasiswa (Studi Deskriptif di Lingkungan Organisasi Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi Universitas Pendidikan Indonesia)”. Hasil

penelitian ini menunjukkan bahwa hasil temuan dari evaluasi reaksi peserta dan evaluasi belajar (ditinjau dari prosesnya), LDKM (Latihan Dasar Kepemimpinan Mahasiswa) dapat disimpulkan cukup efektif. Sedangkan dari evaluasi perubahan perilaku dan evaluasi hasil, LDKM telah efektif, terutama dalam mendorong mahasiswa untuk berorganisasi. Faktor yang paling dominan dalam memengaruhi motivasi berorganisasi mahasiswa adalah faktor aktualisasi diri.

2. Tesis dari Suwito (2008) yang berjudul “Keefektifan Penyelenggaraan Diklat Manajemen Pemerintahan Desa di Kantor Pendidikan dan Pelatihan Kabupaten Banyumas”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel konteks termasuk dalam kategori positif, variabel input termasuk dalam kategori kurang efektif, variabel proses termasuk dalam kategori efektif, dan variabel produk termasuk dalam kategori efektif.

C. Kerangka Berpikir

Permasalahan tingginya angka pengangguran terdidik dan rendahnya jumlah entrepreneur di Indonesia membuat Prof. dr. Fasli Jalal, P.Hd. (Direktur Jenderal Pendidikan Tinggi) untuk menggagas sebuah program baru yang dinamakan Program Mahasiswa Wirausaha (PMW). PMW adalah suatu program yang memfasilitasi para mahasiswa untuk memulai berwirausaha dengan basis ilmu pengetahuan. Fasilitas yang diberikan antara lain pendidikan dan pelatihan kewirausahaan, magang, penyusunan rencana bisnis, dukungan permodalan, dan pendampingan usaha. Tujuan pelaksanaan PMW

diantaranya adalah untuk meningkatkan minat dan kemampuan berwirausaha mahasiswa. Dimana untuk pelaksanaannya Dikti mendelegasikan kepada pihak perguruan tinggi.

Tahapan pertama dalam persiapan pelaksanaan PMW adalah sosialisasi PMW kepada mahasiswa. Dengan adanya sosialisasi PMW maka diharapkan akan semakin banyak mahasiswa yang mengetahui tentang PMW dan tertarik untuk ikut serta dan mengajukan proposal usaha. Proposal yang telah masuk kemudian akan diseleksi oleh panitia dan pihak-pihak yang terkait. Untuk proposal yang lolos maka akan mendapatkan pembekalan yang berupa pendidikan dan pelatihan kewirausahaan, magang, penyusunan rencana bisnis, dukungan permodalan, dan pendampingan usaha. Setelah mendapatkan semua pembekalan maka diharapkan minat dan kemampuan berwirausaha mahasiswa akan semakin tinggi atau meningkat.

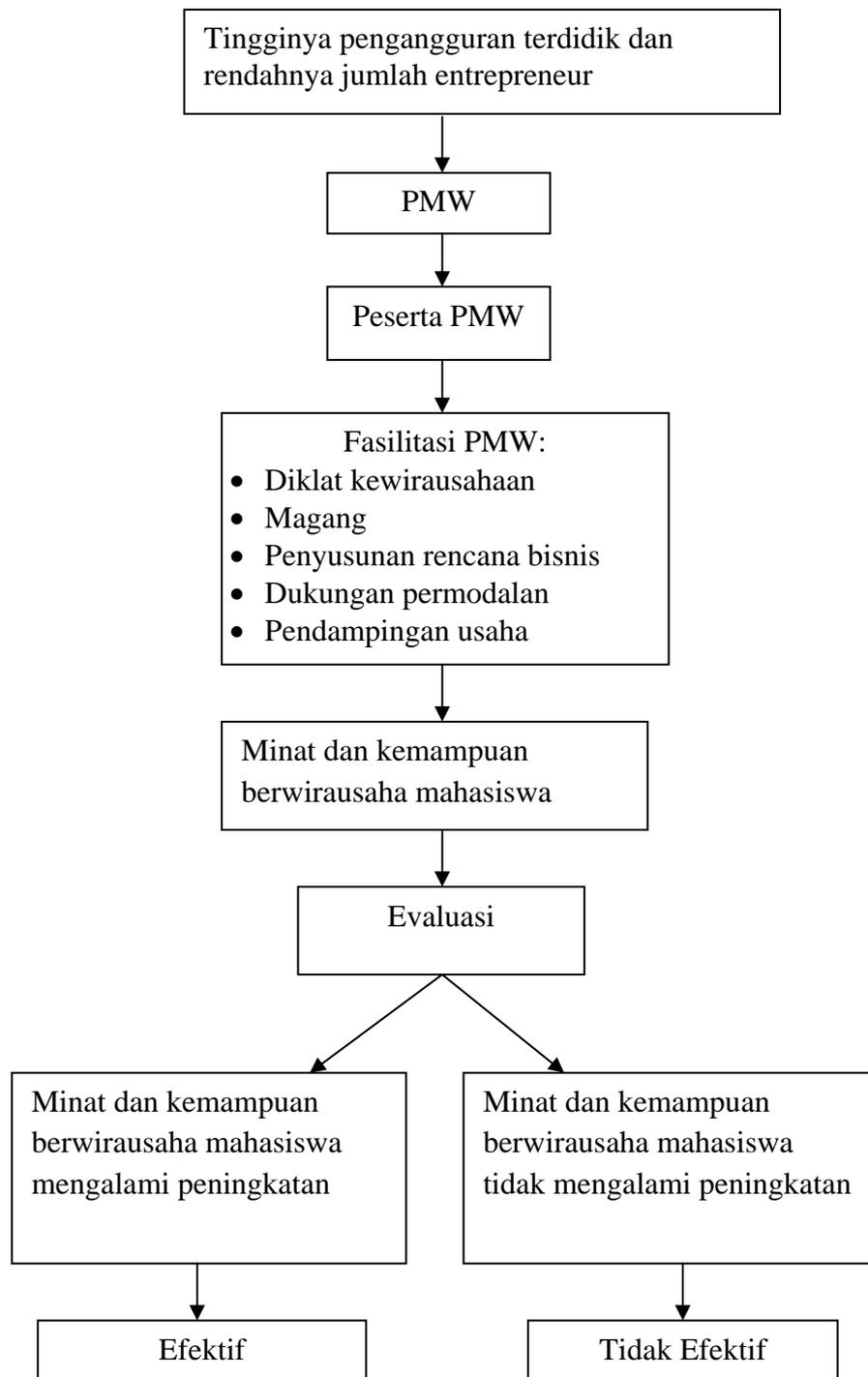
Pelaksanaan PMW di UNY sudah berjalan selama 2 tahun, sehingga penting untuk mengungkap efektivitasnya. Menilai efektivitas suatu program merupakan bagian dari evaluasi. Evaluasi akan dilakukan pada variabel fasilitas PMW (diklat kewirausahaan, magang, penyusunan rencana bisnis, dukungan permodalan, dan pendampingan usaha), variabel minat berwirausaha, dan variabel kemampuan berwirausaha. Setelah semua variabel dievaluasi maka akan diketahui efektivitas dari pelaksanaan PMW terutama dalam meningkatkan minat dan kemampuan berwirausaha mahasiswa. Selain itu, dengan evaluasi diketahui berbagai permasalahan, kekurangan, dan kelebihan dari PMW sehingga dapat dipergunakan sebagai bahan informasi

untuk mengadakan berbagai perbaikan penyelenggaraan dimasa yang akan datang.

Untuk mengetahui tentang efektivitas proses pelaksanaan PMW maka akan digunakan metode angket, wawancara, observasi, dan dokumentasi. Pertama-tama peneliti akan memberikan angket kepada mahasiswa yang menjadi sampel penelitian untuk memperoleh data mengenai fasilitas PMW, minat berwirausaha, dan kemampuan berwirausaha. Setelah diperoleh data dan dilakukan pengolahan data, maka peneliti akan menentukan topik-topik yang menarik dari data yang sudah diperoleh untuk diperdalam lagi dengan metode wawancara dan observasi. Sedangkan dokumentasi akan digunakan untuk mengetahui daftar nama penerima dana PMW dan juknis pelaksanaan PMW di UNY.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam skema kerangka pikir berikut

ini:



Gambar 3. Kerangka Pikir Efektifitas PMW

D. Pertanyaan Penelitian

- 1) Bagaimana pelaksanaan Diklat kewirausahaan dan penyusunan rencana bisnis?
- 2) Apa saja yang menjadi dasar bagi panitia dalam pemberian dukungan permodalan?
- 3) Apakah dari pihak panitia sudah memberikan pilihan untuk tempat magang?
- 4) Apakah banyak mahasiswa yang sudah memanfaatkan fasilitas pendampingan?
- 5) Apa saja kendala dalam pelaksanaan PMW?
- 6) Bagaimana cara mengatasi kendala tersebut?
- 7) Apakah pelaksanaan PMW di UNY sudah bisa dikatakan berhasil?
- 8) Apa saja indikator yang menunjukkan keberhasilan tersebut? (apabila pelaksanaan PMW di UNY dikatakan berhasil)