

# UPAYA PENINGKATAN PELUANG BISNIS MELALUI *RECRUITMENT TENANT* PRODUK INOVASI

Esa Indah Ayudia<sup>1</sup>, Tia Wida Ekaputri Hz<sup>1</sup>, La Ode Reskiaddin<sup>1</sup>,  
Ave Olivia Rahman<sup>1</sup>, Miftahurrahmah<sup>1</sup>, Maulidia Imastary Tan<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Kedokteran dan Ilmu Kesehatan Universitas Jambi

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi

Corresponding author email: [tiawida@unja.ac.id](mailto:tiawida@unja.ac.id)

## **ABSTRACT**

*Jambi University has the vision to become a World Class Entrepreneurship University so that the system in higher education leads to the development of young entrepreneurs to support Indonesia's economic development, especially in the Jambi region. One of the steps to support the vision of the University is to do community service that can improve the economy of both small and medium enterprises. The service carried out this time is related to the promotion and development of young entrepreneurs who are members of the Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) FKIK Unja, especially in the Recruitment Tenant segment. The participants who are part of this community service are tenants of IBT FKIK who were recruited through registration forms and interviews. The selected tenants are young entrepreneurs educated by resource persons with lecture and discussion methods to promote innovative products to the broader community and understand that increasing the quantity and quality of products can provide more excellent opportunities to connect with investors or other partners. This service activity was well received by the tenants, who are young entrepreneurs. Based on participants' responses, this activity provides positive benefits in preparing for the long-term business development they are starting.*

**Keywords:** *business, entrepreneur, networking, recruitment tenant*

## **ABSTRAK**

Universitas Jambi memiliki visi untuk menjadi *a World Class Entrepreneurship University*, sehingga sistem dalam perguruan tinggi mengarah pada pengembangan wirausahawan muda untuk mendukung perkembangan ekonomi Indonesia khususnya di wilayah Jambi. Salah satu langkah untuk mendukung visi Universitas adalah dengan melakukan pengabdian kepada masyarakat yang dapat meningkatkan perekonomian baik yang bersifat usaha kecil maupun menengah. Adapun pengabdian yang dilakukan kali ini, yakni berkaitan dengan promosi dan pembinaan pengembangan usaha entrepreneur muda yang tergabung dalam Inkubator Bisnis dan Teknologi (IBT) FKIK Unja khususnya pada segmen *Recruitment Tenant*. Adapun peserta yang menjadi bagian dalam pengabdian masyarakat ini adalah tenant-tenant yang tergabung dalam IBT FKIK yang direkrut melalui pendaftaran formulir dan wawancara. Para tenant yang terpilih merupakan para entrepreneur muda didedikasi oleh narasumber dengan metode ceramah dan diskusi agar dapat mempromosikan produk inovasi kepada masyarakat luas serta memberi pemahaman bahwa dengan cara meningkatkan kuantitas dan kualitas produk dapat memberikan peluang lebih besar untuk terhubung dengan investor atau mitra kerja lainnya. Kegiatan pengabdian ini diterima baik oleh para

tenant yang merupakan entrepreneur muda. Dilihat dari respon peserta, kegiatan ini memberikan manfaat positif dalam mempersiapkan pengembangan usaha jangka panjang yang mereka rintis.

**Kata kunci:** bisnis, *entrepreneur*, *networking*, *recruitment tenant*

---

## PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara Asia Tenggara yang kaya karakter baik dari segi sosial, budaya, biodiversitas yang menjadikan negara ini memiliki potensi mengembangkan sektor ekonomi ke level yang lebih tinggi. Tiga sektor ekonomi utama di Indonesia, yaitu agrikultur, industri, dan pelayanan merupakan sektor yang paling banyak dilirik oleh para entrepreneur, baik pemula maupun perusahaan besar. Walaupun Indonesia merupakan negara dengan potensial ekonomi yang besar, namun tidak berkembang cepat karena masih kurangnya perhatian di faktor-faktor penentu, sehingga butuh perhatian lebih baik dari pemerintah, masyarakat dan para pengusaha<sup>1</sup>.

Jumlah lapangan pekerjaan merupakan salah satu penentu perkembangan ekonomi suatu negara. Semakin banyak pengusaha maka semakin besar lapangan pekerjaan tersedia<sup>2</sup>. Namun, banyaknya pengusaha khususnya entrepreneur pemula belum tentu dapat menumbuhkan ekonomi negara dengan cepat karena tidak semua mampu mengembangkan usahanya dengan lancar. Terdapat permasalahan yang dihadapi para entrepreneur pemula dalam hal dukungan *networking*, keuangan, manajerial, teknologi, akses pasar dan fasilitas lain dari investor untuk pengembangan usaha jangka panjang<sup>3</sup>.

Sebagai upaya untuk meningkatkan jumlah dan kualitas pengusaha adalah dengan memberikan edukasi dan praktik mengenai wirausaha melalui pendidikan kewirausahaan. Perguruan tinggi dianggap dapat memberikan peluang yang luas untuk memfasilitasi pendidikan kewirausahaan<sup>4</sup>. Universitas Jambi merupakan perguruan tinggi yang memegang visi untuk mencetak lulusan yang memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam berwirausaha. Banyak program universitas yang mengarah pada pengembangan potensi kewirausahaan salah satunya adalah Inkubator Bisnis yang bertujuan untuk mengembangkan potensi entrepreneur mahasiswa baik dari segi pengetahuan *hard skill*, maupun *soft skill*.

Unit IBT Smart FKIK UNJA merupakan salah satu inkubator bisnis yang dikelola oleh Fakultas Kedokteran dan Ilmu Kesehatan Universitas Jambi. IBT Smart FKIK Unja mewadahi mahasiswa ataupun masyarakat umum yang ingin mengembangkan usahanya lebih luas. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan kegiatan pengabdian yang dapat membantu tenant-tenant yang tergabung dalam IBT Smart FKIK UNJA, sehingga dapat mempromosikan produk dan terhubung dengan mitra kerja yang lebih luas<sup>5</sup>.

Permasalahan yang kerap muncul dalam membangun usaha adalah memperluas *networking* untuk

pengembangan kuantitas maupun kualitas produk. Kerjasama dan negosiasi menjadi keterampilan yang sangat penting bagi seorang entrepreneur untuk mengembangkan usahanya, sehingga perlu kegiatan yang mampu memfasilitasi wirausahawan untuk memenuhi kebutuhannya agar bisnis yang dibangun tetap bertahan, dapat dikenali secara luas, dan terus berkembang. Fasilitas bagi wirausahawan dapat berupa tempat yang disewa, sehingga selanjutnya penyewa ini disebut tenant<sup>6</sup>.

Adapun kegiatan pengabdian masyarakat yang ingin dilakukan adalah berupa *recruitment tenant*. *Recruitment tenant* merupakan kegiatan merekrut para entrepreneur pemula yang dilakukan oleh fasilitator untuk memfasilitasi wirausahaan memperkenalkan produknya, baik kepada masyarakat maupun dengan mitra terkait atau investor agar dapat memperoleh output promosi produknya serta kerjasama dengan investor yang dapat membantu pengembangan usaha yang bersangkutan. Kegiatan ini diharapkan dapat membantu dalam memperluas peluang pengembangan produk-produk inovasi di Indonesia, khususnya di wilayah Jambi. Kegiatan ini juga berupaya membentuk wirausahawan muda agar mampu memulai usaha dan juga mampu mempertahankan dan mengembangkan usahanya lebih luas dan bertahan jangka panjang.

#### **METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN**

Sebelum menentukan topik kegiatan pengabdian kepada masyarakat,

tim pengabdian melakukan diskusi untuk mencari permasalahan mitra dan mendata apa yang mitra perlukan sebagai para entrepreneurship muda. Output kegiatan ini adalah melakukan pembinaan kewirausahaan dengan tema promosi produk inovasi kepada masyarakat dan investor.

Kegiatan diawali dengan bekerja sama dengan narasumber yang menekuni bidang ekonomi dan bisnis, kemudian melakukan sosialisasi tentang akan diadakannya *recruitment tenant*. Media kegiatan sosialisasi *recruitment tenant* ini berupa undangan maupun brosur yang dapat mengiring para calon tenant untuk mengisi formulir pendaftaran peserta dan identitas produk yang akan dipromosikan. Setelah sosialisasi, maka dibukakan rentang waktu pendaftaran sekitar 15 hari. Di waktu ini, tim pengabdian akan mereview formulir pendaftaran yang diterima dari calon tenant.

Tim pengabdian memperoleh informasi jumlah pendaftar, darimana asal tenant dan identitas produk yang akan dipromosikan untuk diseleksi. Kegiatan selanjutnya adalah pengumuman lolos administrasi melalui kontak info peserta. Para calon tenant yang terbukti lolos administrasi akan dipanggil untuk kegiatan *recruitment tenant*.

Acara pertemuan perekrutan diawali dengan sesi pembukaan dan pengenalan serta harapan dan tujuan pelaksanaan program. Sesi inti kegiatan adalah pembinaan dari narasumber dengan metode ceramah dan diskusi untuk memberikan materi promosi produk inovasi agar dapat

dikenal oleh masyarakat dan para investor lebih luas.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian “Upaya Peningkatan Peluang Bisnis melalui *Recruitment Tenant* Produk Inovasi” telah dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 13 November 2021. Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan oleh panitia yang terdiri dari lima orang dosen dan dibantu oleh mahasiswa Program Studi Kedokteran FKIK Universitas Jambi serta narasumber diikuti oleh para tenant yang merupakan entrepreneur muda dari lingkungan civitas FKIK Unja.

Kegiatan pengabdian ini diawali dengan cara menjaring tenant-tenant yang tergabung dalam IBT FKIK Unja dengan cara perekrutan melalui pendaftaran. Para tenant dengan produk inovasi dan motivasi tinggi dipilih mengikuti pembinaan oleh narasumber Prof. Dr. H. Syamsurijal Tan, SE, MA dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi. Para entrepreneur muda terpilih yang ikut dalam kegiatan ini diedukasi oleh narasumber agar dapat mempromosikan produk inovasinya lebih luas.

Kegiatan inti pengabdian ini dilakukan dalam beberapa rangkaian sesi acara dan selalu tetap memperhatikan protokol kesehatan serta membatasi jumlah peserta yang mengikuti acara. Sesi pertama kegiatan pengabdian adalah sambutan ketua tim pengabdian dan narasumber. Dipaparkan pula secara singkat tujuan yang ingin diraih dari pelaksanaan kegiatan ini. Setelah sesi pembukaan, dilanjutkan

dengan mengedukasi peserta oleh narasumber dengan metode ceramah.

Sesi dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab dengan peserta dengan narasumber. Dari sesi ini narasumber menjawab poin penting dalam pengembangan bisnis. Tidak hanya promosi produk, tetapi kuantitas dan kualitas produk harus diperhatikan agar usaha tidak lekas redup. Produk inovasi yang berkualitas memiliki kesempatan yang lebih untuk bertahan di dunia bisnis dan berpeluang besar menjalin kerjasama dengan para investor.

Materi edukasi yang disampaikan oleh narasumber adalah tentang bagaimana cara mempromosikan produk inovasi agar dapat dikenali masyarakat, terutama para investor. Melalui *Recruitment Tenant*, para peserta dipersiapkan untuk memperluas *networking* antara tenant-tenant IBT Smart FKIK dengan investor atau mitra kerja guna merencanakan pengembangan usaha ke depan. Kegiatan pengabdian ini berpeluang untuk membantu tenant-tenant IBT Smart FKIK untuk dapat mengembangkan usahanya.

Banyaknya pengusaha khususnya entrepreneur pemula belum tentu dapat menumbuhkan ekonomi negara dengan cepat karena tidak semua mampu mengembangkan usahanya dengan lancar. Faktor-faktor yang mempengaruhi entrepreneurship adalah faktor internal, yaitu sikap yang ada pada diri para pengusaha seperti, autonomi, kepemilikan, realisasi diri, keyakinan, keamanan dan tujuan berwirausaha. Selain itu ada faktor eksternal, yaitu konsumen yang berasal dari

berbagai lapisan masyarakat dan investor<sup>7</sup>. Para pengusaha yang telah memantapkan diri dengan faktor internal, harus memiliki pengetahuan bagaimana cara agar produk atau jasa dapat menyentuh masyarakat.

Terdapat permasalahan yang dihadapi para tenant yang merupakan entrepreneur pemula dalam hal dukungan *networking*, keuangan, manajerial, teknologi, akses pasar dan fasilitas lain dari investor. Dengan adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan memberikan edukasi mengenai wirausaha melalui pendidikan kewirausahaan, maka upaya peningkatan kualitas pengusaha dan peluang bisnis dapat dipahami oleh para tenant.

Sesi penutup dilakukan dengan pemaparan harapan yang ingin dicapai dari pelaksanaan program kegiatan oleh ketua tim pengabdian diikuti ramah-tamah antara tim pengabdian, narasumber dan para tenant IBT Smart FKIK yang hadir pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Sesi ini diakhiri dengan pengambilan foto bersama.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah berhasil dilaksanakan. Program *recruitment tenant* dan edukasi kewirausahaan tentang promosi produk inovasi telah dipahami dan diterima dengan sangat baik oleh peserta yang merupakan para tenant IBT Smart FKIK. Dilihat dari respon peserta, kegiatan ini memberikan manfaat positif dalam mempersiapkan pengembangan usaha jangka panjang yang mereka rintis. Dalam pengembangan bisnis, tidak hanya dengan melakukan promosi produk, tetapi juga meningkatkan kuantitas dan kualitas produk inovasi. Produk inovasi yang berkualitas memiliki kesempatan yang lebih untuk bertahan di dunia bisnis dan berpeluang besar menjalin kerjasama dengan para investor. Bagi para tenant yang telah di-*recruitment* agar dapat terus mengikuti lebih banyak edukasi kewirausahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

1. Indonesia Investments (2020). Economy of Indonesia. <https://www.indonesia-investments.com/culture/economy/item177> [Diakses: 03 Maret 2021].
2. Foss, N., & Klein, P. (2012). Organizing entrepreneurial judgment: A new approach to the firm. New York: Cambridge University Press.
3. Kurniati, E.D. (2018). Kewirausahaan Industri, Ed.1, Cet. 3. Yogyakarta: Deepublish, 354 hlm.
4. Hasni (2018). Urgensi Pendidikan Kewirausahaan Dalam Menghasilkan Wirausahawan Muda Dari Perguruan Tinggi. Jurnal Ekspose Vol 17, No.2.
5. Rencana Strategis Universitas Jambi 2015-2019. (2018). Jambi: Universitas Jambi.
6. Popomaronis, T. (2020). How Networking and Relationships Propel Entrepreneurs to Succeed. <https://www.entrepreneur.com/article/356802> [Diakses pada 03 Maret 2021].
7. Suharti, L. & Sirine, H. (2012). Faktor-faktor yang Berpengaruh Terhadap Niat Kewirausahaan (Entrepreneurial Intention): Studi terhadap Mahasiswa Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan. Vol 13, No 2.