

HISTORIOPRENEURSHIP: OPTIMALISASI INDUSTRI KREATIF BERTEMA SEJARAH DI SEKITAR KAMPUS

Ibnu Sodik¹, dan R. Suharso²

^{1,2}Jurusan Sejarah, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Semarang
Email: sejarah@mail.unnes.ac.id

Abstract. Historiopreneurship merupakan upaya untuk mengoptimalkan bidang-bidang kewirausahaan yang berorientasi pada tema-tema kesejarahan. Di sekitar kampus Universitas Negeri Semarang ada upaya kewirausahaan di bidang sejarah (Historiopreneurship) yang muncul misalnya saja usaha produksi Kaos dengan desain kesejarahan sejarah dan nasionalisme dengan nama Djoeang Cloth yang dibuat oleh beberapa mahasiswa Jurusan Sejarah angkatan 2010 dan 2011, serta usaha pembuatan komik dan karikatur yang dilakukan secara kolaboratif oleh mahasiswa Jurusan Sejarah dan Alumnus Jurusan Seni Rupa dengan nama Baben Outlet. Akan tetapi karena beberapa keterbatasan, upaya yang telah dirintis sejak tahun 2013 tersebut hingga saat ini masih belum dapat berkembang sesuai harapan. Oleh karena itu, program ini bertujuan untuk pemberdayaan bagi wirausahawan yang bergerak dalam bidang kesejarahan yang ada di sekitar kampus. Secara khusus, program ini bertujuan untuk (1) meningkatkan rendahnya tingkat pemesanan dan penjualan produk; (2) mendampingi dan melakukan optimalisasi strategi promosi; (3) mendampingi upaya legalisasi usaha; (4) mendampingi penataan administrasi dan keuangan; (5) mendampingi upaya pengembangan diversifikasi usaha. Ada beberapa langkah yang dilakukan dalam menerapkan program ini, yakni: (1) Membantu sosialisasi dan promosi serta membantu order terutama yang terkait dengan kebutuhan kampus misalnya pemesanan kaos dosen dan karyawan serta mahasiswa. Juga pemesanan karikatur untuk kenang-kenangan dan komik pembelajaran untuk kebutuhan guru dan mahasiswa; (2) Memberikan stimulus dan bimbingan untuk membuat situs web yang baik, membantu menghubungkan akun jejaring sosial (Facebook, Twitter dan lainnya) dengan komunitas-komunitas terkait yang masuk dalam jaringan dosen; (3) Memberikan pelatihan dan pendampingan untuk diversifikasi usaha misalnya tidak hanya kaos kesejarahan namun juga kaos umum atau juga memproduksi syal, pin, stiker dan lain sebagainya; (6) Pemberian bantuan alat kepada mitra. Dari serangkaian kegiatan yang telah dilakukan mitra merasa terbantu dengan program yang dirancang dan telah mengalami peningkatan dalam aspek desain, kualitas, dan kuantitas produk.

Keywords : sejarah, wirausaha, kampus, historiopreneurship

PENDAHULUAN

Umumnya publik berpandangan bahwa mendalami Ilmu Sejarah atau yang berkaitan dengannya bukanlah sesuatu yang menguntungkan untuk masa depan. Banyak orang menyangka bahwa kuliah di Jurusan Ilmu Sejarah memiliki masa depan yang suram karena tidak menjanjikan pekerjaan yang memadai di masa mendatang. Umumnya lulusan sejarah hanya akan berkutat sebagai sejarawan, guru sejarah atau mungkin bekerja di beberapa kantor arsip yang jumlah lowongannya tidak seberapa. Padahal tidak demikian adanya.

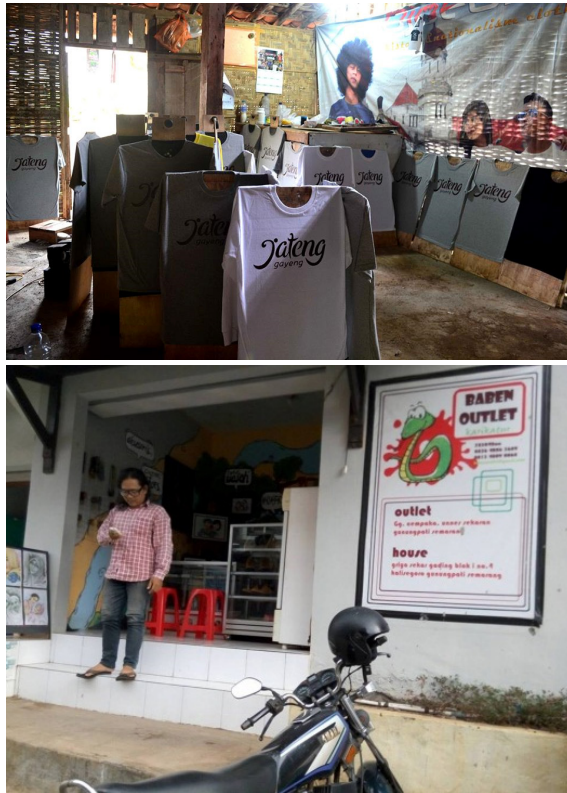
Karena itulah umumnya mahasiswa yang kuliah di Jurusan Sejarah tidak percaya diri akan masa depannya. Asumsi ini sesungguhnya tidak selamanya benar, karena faktanya banyak juga instansi atau perusahaan yang membutuhkan lulusan Sejarah selain sebagai sejarawan atau guru sejarah. Misalnya saja di editor buku, bagian arsip suatu instansi baik negeri atau swasta, bahkan juga di dunia perbankan. Salah satu yang kini juga sedang berkembang adalah adanya kewirausahaan di bidang sejarah atau biasa di sebut sebagai *Historiopreneurship*. Asep Kambali dengan Komunitas Historia Indonesia yang berwirausaha dalam bidang tur-tur kesejarahan, J.J. Rizal dan Nur Sam dalam bidang penerbitan buku sejarah dengan Penerbit Komunita Bambu dan Ombak serta Bonnie Triyana yang tenar berkat usaha penerbitan Majalah Sejarah Populer dengan nama *Historia*.

Adanya trend *Historiopreneurship* ini tentunya sejalan dengan upaya pemerintah yang ingin mencetak jutaan wirausahawan muda mandiri. Wirausahawan adalah seseorang yang mampu melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang

tersebut untuk memulai suatu bisnis yang baru (Alfianto, 2012). Hal ini sangatlah penting karena minat berwirausaha di Indonesia masih sangat rendah. Jumlah wirausahawan di Indonesia baru 0,18% dari jumlah penduduk, masih jauh di bawah negara lain yaitu dibandingkan dengan Malaysia yang sudah 2%, Amerika 4%, dan Singapura 7% (Aprilianty, 2012). Suatu negara akan maju dan stabil perekonomiannya jika penduduk yang menjadi wirausahawan minimal 2% dari jumlah penduduk (Aprilianty, 2012).

Di kalangan mahasiswa, minat untuk bergelut di bidang wirausaha boleh dikata masih sangat minim. Mereka masih berpikir bahwa kuliah hanya untuk menjadi karyawan atau pegawai. Selain itu, ada beberapa faktor yang menyebabkan mahasiswa kurang berminat untuk berwirausaha yaitu tidak ada modal untuk memulai usaha, atau tidak pernah dibekali dengan pengetahuan seputar wirausaha. Modal utama dalam berwirausaha adalah kemauan dan keuletan untuk bersungguh-sungguh menjalankan suatu proses atau usaha. Dalam kegiatan wirausaha, tidak hanya bermodalkan tekad yang kuat tapi lebih dari itu kompetensi, keterampilan serta pengetahuan dalam mengelola suatu usaha juga sangat penting, sehingga kedua hal tersebut harus seimbang.

Di sekitar kampus Universitas Negeri Semarang ada upaya kewirausahaan di bidang sejarah (*Historiopreneurship*) yang muncul misalnya saja usaha produksi Kaos dengan desain yang berbau sejarah dan nasionalisme dengan nama *Djoeang Cloth* yang dibuat oleh beberapa mahasiswa Jurusan Sejarah angkatan 2010 dan 2011, serta usaha pembuatan komik dan karikatur yang dilakukan secara kolaboratif oleh mahasiswa Jurusan Sejarah dan Alumnus Jurusan Seni Rupa dengan nama *Baben Outlet*.



Gambar 1. Mitra IBM Djoeang Cloth (atas), dan Baben Outlet (bawah)

Akan tetapi karena beberapa keterbatasan, upaya yang telah dirintis sejak tahun 2013 tersebut hingga saat ini masih belum dapat berkembang sesuai harapan. Omzet dan pangsa pasar yang masih terbatas membuat unit usaha bernafaskan kesejarahan tersebut seolah masih belum menggembirakan hasilnya. Selain itu nama yang brand yang mereka gunakan juga belum terdaftar sebagai brand resmi yang terdaftar secara legal.

Berdasarkan wawancara dengan Gesang Rahmawan dari *Djoeang Cloth* pada 20 Maret 2016, didapatkan data bahwa usaha produksi kaos dan sablon dengan tema kesejarahan yang dibuatnya masih mengalami kendala yaitu masih minimnya order, rata-rata sekitar 40 kaos perbulan dengan harga rata-rata Rp. 60.000,- (enam puluh ribu rupiah) atau sekitar Rp. 2.400.000,- (dua juta empat ratus ribu rupiah/bulan). Angka ini tentunya masih

sangat minim mengingat biaya produksi dan untuk sewa outlet (dua belas juta rupiah/tahun atau satu juta rupiah/bulan), dan menanggung biaya hidup dirinya dan 5 orang kawannya yang lain. Keadaan ini menurutnya diduga karena masih minimnya publikasi kepada khalayak. Sesungguhnya ia yakin bahwa tema-tema kesejarahan dan nasionalisme yang diusung dalam kaos yang diproduksinya cukup menarik banyak pihak jika mereka mengetahuinya. Untuk tetap bertahan dalam usaha, akhirnya ia melakukan diversifikasi dengan menerima orderan kaos dan aneka pesanan konveksi umum tidak kesejarahan saja.

Sedangkan Rudi Vouller dan Andhika Perdana dari Baben Outlet yang menawarkan jasa lukis karikatur dan komik juga masih mengalami kendala serupa yaitu minimnya order dan disinyalir karena masih kurangnya sosialisasi (wawancara, 22 April 2016). Untuk omzet Rudi Vouller menjelaskan usaha karikatur dan berbagai produk grafis lainnya perbulan menghasilkan pendapatan kurang lebih hanya sekitar Rp. 2.000.000,-/bulan (dua juta rupiah perbulan). Angka ini juga tergolong minim karena masih dipotong ongkos produksi dan sewa outlet kecil sebesar Rp. 500.000,-/bulan (lima ratus ribu perbulan). Padahal jika digarap lebih optimal dan dilakukan diversifikasi usaha misalnya dengan mengembangkan komik-komik pendidikan sebagai sumber belajar terutama dibidang sejarah tentunya akan memiliki prospek dan nilai jual dan pangsa pasar yang luas. Ditilik dari segi kemampuan grafis mereka sudah cukup mumpuni karena memang memiliki skill lukis atau gambar yang baik, melalui manual ataupun berbasis program komputer. Selain itu dari sisi keilmuan sebagai mahasiswa mereka tentunya juga punya potensi yang memadai untuk mengembangkan sumber belajar berupa komik.

Sesungguhnya mereka juga telah berupaya keras untuk mempromosikan

aneka produk usaha mereka melalui akun jejaring sosial yang mereka miliki akan tetapi karena masih minimnya jaringan pertemanan dengan komunitas yang memiliki prospek sebagai pangsa pasar sehingga promosi melalui jejaring sosial inipun masih belum berkontribusi banyak.

Berbagai kendala ini harus diatasi agar usaha yang mereka tekuni dapat tetap berjalan serta semangat kewirausahaan mereka tetap menyala. Keterbatasan dana dan tenaga membuat mereka tidak mampu untuk lebih jauh mengembangkan usahanya terutama dalam hal sosialisasi (promo) produk-produk dari unit usaha mereka. Oleh karena itulah kami berpikiran untuk melakukan kegiatan pendampingan bagi mereka melalui program Hibah Ipteks Bagi Masyarakat ini agar mereka tetap mampu bersaing dalam berusaha dengan memanfaatkan segenap potensi ilmu pengetahuan dan teknologi yang ada utamanya dalam hal sosialisasi (promosi).

Berdasarkan pertimbangan yang melibatkan mitra, terdapat prioritas dalam penanganan masalah yang ditemui, yakni (1) Tenaga dan tempat produksi yang mereka miliki masih cukup memadai untuk menghasilkan lebih banyak produk, akan tetapi masih rendahnya tingkat pemesanan (order) dan penjualan produk kaos dengan tema kesejarahan dan nasionalisme serta produk karikatur dan aneka produk grafis lainnya membuat mereka mengalami stagnansi usaha; (2) Produk yang mereka hasilkan sesungguhnya diyakini sangat menarik, akan tetapi karena kurangnya sosialisasi atau promosi produk baik melalui ajang pameran, sosialisasi outlet ataupun sosialisasi melalui jaringan teknologi informasi. Meski sudah memiliki akun jejaring sosial seperti Facebook, namun mereka masih mengalami kesulitan untuk mengidentifikasi dan masuk dalam akun komunitas yang dianggap prospektif dengan produk yang mereka hasilkan; (3) Mereka sudah memiliki nama unit usaha atau brand namun hingga

sekarang belum secara resmi (legal) terdaftar; (4) Masih lemahnya pembukuan dan penataan dalam bidang administrasi dan keuangan, sehingga menyebabkan manajerial usaha tidak optimal; dan (5) Kurangnya diversifikasi usaha sehingga membuat mereka hanya bertumpu pada satu produk tertentu yang sulit mendapatkan pangsa pasar. Padahal mitra sesungguhnya memiliki potensi kemampuan untuk melakukan diversifikasi usaha, misalnya tidak hanya bertumpu pada order kaos bertema kesejarahan saja bagi Djoeang Cloth, serta memproduksi komik pembelajaran untuk mitra yang kedua yang bergerak dibidang jasa karikatur dan desain grafis lainnya.

METODE

Pelaksanaan IbM ini menekankan pada penembangan industri masyarakat yang berhubungan dengan aspek kesejarahan. Secara lebih rinci, solusi yang ditawarkan untuk masing-masing permasalahan adalah sebagai berikut: (1) Membantu sosialisasi dan promosi serta membantu order terutama yang terkait dengan kebutuhan kampus misalnya pemesanan kaos dosen dan karyawan serta mahasiswa. Juga pemesanan karikatur untuk kenang-kenangan dan komik pembelajaran untuk kebutuhan guru dan mahasiswa; (2) Memberikan stimulus dan bimbingan untuk membuat situs web yang baik, membantu menghubungkan akun jejaring sosial (Facebook, Twitter dan lainnya) dengan komunitas-komunitas terkait yang masuk dalam jaringan dosen; (3) Memberikan bantuan teknis dan stimulus untuk memperoleh hak merek resmi; (4) Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam mengelola administrasi dan penataan keuangan; (5) Memberikan pelatihan dan pendampingan untuk diversifikasi usaha misalnya tidak hanya kaos kesejarahan namun juga kaos umum atau juga memproduksi syal, pin, stiker

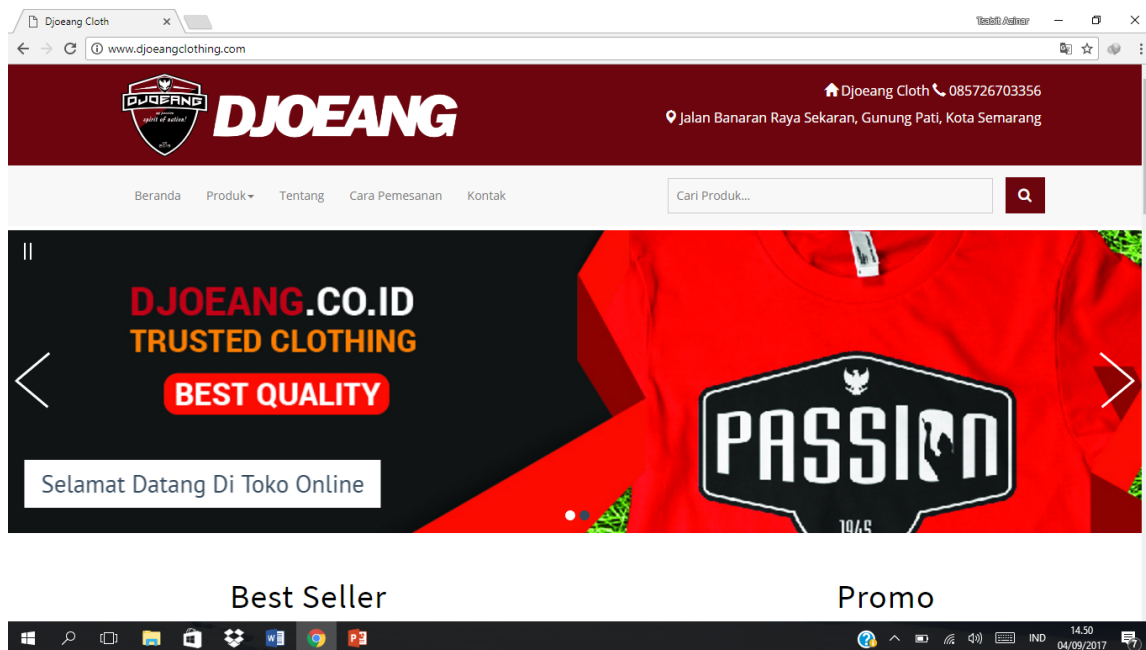
dan lain sebagainya; (6) Untuk usaha karikatur dan grafis diberi pelatihan dan pendampingan pembuatan media pembelajaran berbasis grafis misalnya komik pembelajaran (utamanya pembelajaran sejarah)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendampingan terhadap dua mitra telah dilakukan sejak bulan Juni 2017. Berikut adalah hasil dari kegiatan yang telah dilakukan. Dalam aspek Rendahnya tingkat pemesanan dan penjualan produk, kegiatan yang telah dilakukan adalah dengan mengadakan fasilitasi dari dua mitra kepada mahasiswa-mahasiswa yang ada di Jurusan Sejarah. Kegiatan ini diintegrasikan dengan mata kuliah kewirausahaan yang diampu oleh ketua pengabdian. Pada mata kuliah kewirausahaan, ke dua mitra diberikan kesempatan untuk menjadi dosen tamu tentang berbagai pengalamannya dalam menjalankan usaha. Kegiatan ini dilakukan pada minggu ke 2-3 di bulan Juni 2017. Untuk meningkatkan kualitas dan

kuantitas produk, tim telah memberi bantuan kepada Djoeng Cloth berupa perangkat komputer untuk desain grafis. Penyerahan bantuan berupa seperangkat laptop untuk memudahkan desain kaos. Penyerahan dilakukan pada 25 Juli 2017. Djoeng Cloth lebih terbantu dalam aspek desain karena spek komputer yang lebih tinggi daripada komputer sebelumnya. Sementara itu baben outlet telah diberi (1) perangkat gambar dan (2) perangkat software komputer untuk desain.

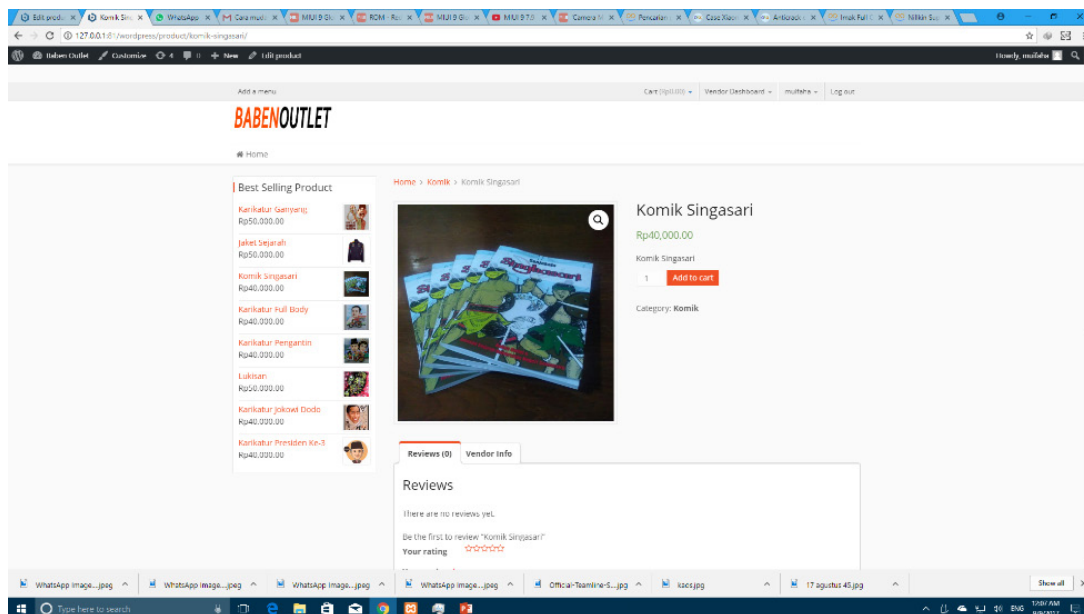
Dalam aspek strategi promosi yang kurang optimal, untuk meningkatkan promosi, tim telah merancang pembuatan website untuk ke dua mitra. Dalam hal ini tim memberikan stimulus dan bimbingan untuk membuat situs web yang baik, membantu menghubungkan akun jejaring sosial (Facebook, Twitter dan lainnya) dengan komunitas-komunitas terkait yang masuk dalam jaringan dosen. Saat ini, website telah jadi untuk Djoeng Cloth. Pembuatan website untuk toko online dalam laman: <http://www.djoengclothing.com/>.



Gambar 2. Website Djoeng Cloth yang dikembangkan bersama dengan tim PKM

Pembuatan website sebagai toko online juga dilakukan untuk baben outlet. Alamat websitenya adalah <http://babenoutlet.com>. Berikut adalah capture dari laman website tersebut.

Dari kegiatan yang telah dilakukan, ada beberapa luaran dan produk yang telah dicapai. Bagi Djoeng Cloth tim telah melakukan pendampingan untuk pengembangan desain kaos berbasis tokoh-tokoh



Gambar 3. Website Baben Outlet yang dikembangkan bersama dengan tim PKM

Kurangnya diversifikasi usaha sehingga membuat mereka hanya bertumpu pada satu produk tertentu yang sulit mendapatkan pangsa pasar. Hal yang telah dilakukan adalah pelatihan dan pendampingan untuk diversifikasi usaha misalnya tidak hanya kaos kesejarahan namun juga kaos umum atau juga memproduksi syal, pin, stiker dan lain sebagainya. Untuk usaha karikatur dan grafis diberi pelatihan dan pendampingan pembuatan media pembelajaran berbasis grafis misalnya komik pembelajaran (utamanya pembelajaran sejarah). Dalam hal ini, tim telah bekerjasama dalam hal pembuatan komik dengan baben outlet. Untuk itu, tim menginisiasi kerjasama antara mitra 1 dan mitra 2 dalam pembuatan kaos bergambar karikatur. Kemudian, tim PKM juga pengembangan buku komik yang bekerjasama dengan baben Outlet yang diterbitkan oleh Jurusan Sejarah FIS Unnes.

sejarah. Dampak yang dihasilkan adalah Djoeng Cloth telah mengembangkan kaos-kaos bertema tokoh sejarah/pahlawan yang dijual di outlet. Berikut adalah contoh kaos yang telah dikembangkan.



Gambar 4. Kaos bertema pahlawan produksi Djoeng Cloth

Tim memfasilitasi antara Djoeng Cloth dengan mahasiswa. Dampak dari kegiatan ini adalah pemesanan kaos bagi mahasiswa baru yang diproduksi oleh Djoeng Cloth. Sekira 125 mahasiswa baru mengenakan kaos yang diproduksi oleh Djoeng Cloth pada acara Keakraban Mahasiswa Sejarah pada 26 Agustus 2017.

Mitra kedua secara aspek produksi saat ini sebenarnya tengah membatasi pesanan karena kesibukan di tempat bekerja sebagai guru. Untuk memudahkan proses ini, tim memberikan perangkat pen tablet untuk keperluan desain yang lebih mudah dan pelatihan pemanfaatannya. Penyerahan dilakukan pada tanggal 24 Juli 2017. Dampaknya, mitra lebih mudah dalam memproduksi komik dengan bantuan pen tablet. Selain itu, untuk meningkatkan difersivikasi produk, telah dilakukan fasilitasi pembuatan komik dan penerbitannya oleh Penerbit Jurusan Sejarah. Hasil dari kegiatan ini adalah tersusunnya komik ber-ISBN.

SIMPULAN DAN SARAN

Historiopreneurship merupakan upaya memberdayakan potensi yang ada di konten kesejarahan sebagai peluang usaha yang menghasilkan profit. Hal ini tentunya sejalan dengan upaya pemerintah yang ingin mencetak jutaan wirausahawan muda mandiri. Di sekitar kampus Universitas Negeri Semarang ada upaya kewirausahaan di bidang sejarah (*Historiopreneurship*) yang muncul misalnya saja usaha produksi Kaos dengan desain yang berbau sejarah dan nasionalisme dengan nama *Djoeng Cloth* yang dibuat oleh beberapa mahasiswa Jurusan Sejarah angkatan 2010 dan 2011, serta usaha pembuatan komik dan karikatur yang dilakukan secara kolaboratif oleh mahasiswa Jurusan Sejarah dan Alumnus Jurusan Seni Rupa dengan nama *Baben Outlet*. Produk yang dihasilkan oleh dua mitra sesungguhnya sangat menarik, akan tetapi karena kurangnya sosialisasi atau promosi produk baik melalui ajang pameran, sosialisasi outlet ataupun



Gambar 5. Komik kerjasama antara Baben Outlet dan tim PKM

sosialisasi melalui jaringan teknologi informasi. Meski sudah memiliki akun jejaring sosial seperti Facebook, namun mereka masih mengalami kesulitan untuk mengidentifikasi dan masuk dalam akun komunitas yang dianggap prospektif dengan produk yang mereka hasilkan. Kurangnya diversifikasi usaha sehingga membuat mereka hanya bertumpu pada satu produk tertentu yang sulit mendapatkan pangsa pasar. Padahal mitra sesungguhnya memiliki potensi kemampuan untuk melakukan diversifikasi usaha, misalnya tidak hanya bertumpu pada order kaos bertema kesejarahan saja bagi *Djoeang Cloth*, serta memproduksi komik pembelajaran untuk mitra yang kedua yang bergerak

dibidang jasa karikatur dan desain grafis lainnya. Untuk itu, kegiatan IbM ini telah memberikan upaya pemberdayaan terhadap mitra sebagai strategi peningkatan profit dari ke dua usaha di bidang sejarah.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfianto, Eko Agus. 2012. "Kewirausahaan: Sebuah Kajian Pengabdian Kepada Masyarakat". *Jurnal Heritage* 1(2): 33-42
- Aprilianty, Eka. 2012. "Pengaruh Kepribadian Wirausaha, Pengetahuan Kewirausahaan dan Lingkungan Terhadap Minat Berwirausaha Siswa SMK". *Jurnal Pendidikan Vokasi*, 2(3):311-324 .