



MENINGKATKAN PEMBERDAYAAN KEWIRAUSAHAAN KAMPUS DI TENGAH PANDEMI COVID-19

**Buana Basir*, Arnold Kabangnga, Mesalina Tri Hidayani,
Jawiana Saokani, dan Sri Wulandari**

**e-mail: buanasasir@stitek-balikdiwa.ac.id*

Sekolah Tinggi Teknologi Kelautan Balik Diwa Makassar.

Diserahkan tanggal 15 September 2021, disetujui tanggal 2 Oktober 2021

ABSTRAK

Bentuk pelaksanaan kewirausahaan kampus sedikit berbeda dari tahun sebelumnya karena kegiatan lebih banyak dilaksanakan secara daring (dalam jaringan) disebabkan pandemi Covid-19 yang melanda sejak bulan Maret 2020. Kegiatan bertujuan untuk menciptakan wirausaha kampus yang menyediakan lapangan kerja buat diri sendiri maupun masyarakat sekitar, yang mandiri, ulet, gigih, komunikatif dan profesional. Metode pelaksanaan dilakukan melalui beberapa tahapan kegiatan secara online. Tahapan pelaksanaan kegiatan, yaitu sosialisasi kewirausahaan ke mahasiswa dan alumni, pembentukan kelompok usaha, pembekalan ilmu dan keterampilan usaha, pelatihan kewirausahaan, pemberian bantuan peralatan dan modal usaha, monitoring evaluasi, serta pendampingan dan pembimbingan usaha secara terpadu. Jenis usaha yang dilakukan oleh mahasiswa dan alumni (tenan) baik perorangan maupun kelompok terdiri atas 12 jenis usaha, yaitu usaha risol kepindang, jalangkote milenial, martabak ikan, sambal ikan tuna, nila sibolok, lamp arium, selai rutla, salad buah ikan, abon ikan bandeng, sinori, amplang mama mia, dan pudding rutla. Masalah yang melingkupi adalah terbatasnya sebahagian akses untuk mendapatkan bahan baku serta pemasaran produk. Solusi permasalahan yaitu dengan memperluas hubungan komunikasi secara online untuk membantu ketersediaan bahan baku serta pemasaran. Pemberdayaan usaha kampus dengan memaksimalkan pemanfaatan potensi sumberdaya lokal masing-masing tempat usaha, serta komunikasi interaktif dengan pelaksana kewirausahaan kampus dan instansi terkait guna memaksimalkan usaha dan pengembangan operasional usaha tenan. Kegiatan kewirausahaan kampus di era pandemic Covid-19 berjalan dengan sukses melalui sinergitas dan kerjasama yang baik dari berbagai pihak.

Kata kunci: Kewirausahaan kampus, bahan baku, pemasaran produk.

ABSTRACT

The form of campus entrepreneurship implementation is slightly different from the previous year because more activities are carried online (on the network) due to the Covid-19 pandemic that has hit since March 2020. The activity aims to create campus entrepreneurs who provide employment opportunities for themselves and the surrounding community, which independent, tenacious, persistent, communicative and professional. The implementation method is carried



out through several stages of online activities. The stages of implementing the activities, namely socialization of entrepreneurship to students and alumni, formation of business groups, provision of business knowledge and skills, entrepreneurship training, provision of equipment and business capital assistance, evaluation monitoring, as well as integrated business assistance and guidance. The types of businesses carried out by students and alumni (tenants) both individually and in groups consist of 12 types of businesses, namely risol kepindang, millenial jalangkote, fish martabak, tuna fish sauce, tilapia sibolok, lamp arium, rutla jam, fish fruit salad, abon milkfish, sinori, mama mia amplang, and rutla pudding. The problem that surrounds it is the limited access to some raw materials and product marketing. The solution to the problem is to expand online communication relationships to help with the availability of raw materials and marketing. campus business empowerment by maximizing the utilization of local resource potential of each place of business, as well as interactive communication with campus entrepreneurship implementers and related agencies in order to maximize business and business operational development of tenants. Campus entrepreneurship activities in the era of the covid-19 pandemic were running successfully through good synergy and cooperation from various parties.

Keywords: *Campus entrepreneurship, raw materials, product marketing.*

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seorang wirausaha ditinjau dari aspek kreativitas dan inovatif diidentifikasi sebagai orang yang secara sistematis menerapkan kreativitas/gagasan baru. Ciri-ciri orang yang memiliki jiwa kewirausahaan menurut Suryana (2013) dalam Widayati *et al.* (2019) yaitu: (1) penuh percaya diri, penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin dan bertanggung jawab, (2) memiliki inisiatif, penuh energi, cekatan dalam bertindak dan aktif, (3) memiliki motif berprestasi terdiri atas orientasi pada hasil dan wawasan kedepan, (4) memiliki jiwa kepemimpinan dengan berani tampil beda, dapat dipercaya dan tangguh dalam bertindak, serta (5) berani mengambil risiko dengan penuh pertimbangan. Kelima ciri jiwa kewirausahaan tersebut sudah seharusnya dimiliki di kalangan mahasiswa dan alumni per-

guruan tinggi, karena mahasiswa dianggap sebagai kontrol sosial masyarakat yang memiliki ilmu dan interpretasi yang tinggi terhadap lingkungan.

Kegiatan kewirausahaan kampus yang dilaksanakan oleh mahasiswa dan alumni tetap berjalan selama pandemi Covid-19 melalui program pengembangan kewirausahaan. Berbagai kegiatan inovasi usaha telah dilakukan melalui kajian keilmuan serta dukungan dari Kementerian Ristek-BRIN dan pusat karir dan kewirausahaan mahasiswa. Inovasi diperlukan karena dipandang sebagai kreasi dan implementasi 'kombinasi baru'. Istilah kombinasi baru ini dapat merujuk pada produk, jasa, proses kerja, pasar, kebijakan dan sistem baru (Rufaidah dan Kodri, 2020). Kegiatan pembimbingan, pelatihan dan simulasi pembuatan produk olahan ikan didampingi langsung oleh

pelaksana kegiatan dan dosen terus berlangsung.

Bentuk pelaksanaan kewirausahaan tenan sedikit berbeda dari tahun pertama karena kegiatan di Tahun kedua lebih banyak dilaksanakan secara daring (dalam jaringan) disebabkan pandemi Covid-19 yang melanda sejak bulan Maret 2020. Kegiatan dilaksanakan berdasarkan evaluasi dari kondisi tenan pada umumnya, terutama tenan yang baru merintis usaha. Kondisi beberapa usaha yang dijalankan oleh tenan kurang berkembang. Selain karena kondisi beberapa tenan yang kurang memahami cara menjalankan usaha (Soputan *et al.*, 2021), omzet yang dihasilkan juga berkurang karena kegiatan usaha dipindahkan ke daerah masing-masing tenan dengan segala keterbatasan. Pemberlakuan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) oleh pemerintah dimasa pandemi Covid-19 ikut mewarnai keterbatasan mendapatkan bahan baku dan pemasaran secara langsung. Selain itu juga membatasi ruang gerak tenan dalam kegiatan produksi usaha karena pengadaan bahan baku serta bahan lainnya yang tidak menentu dan sulit didapatkan. Oleh karena itu dibutuhkan perhatian dan pendampingan untuk membantu dan memberikan solusi bagi keberlanjutan usaha/bisnis yang geluti oleh para tenan. Langkah yang perlu terus dilakukan yaitu memotivasi dan membenahi kondisi tenan melalui kegiatan kunjungan, magang dan workshop/

pelatihan ke UKM Mitra berdasarkan kelompok usaha tenan.

B. Tujuan dan Manfaat

Kegiatan wirausaha kampus melalui Program Pengembangan Kewirausahaan bertujuan untuk menciptakan pelaku-pelaku wirausaha yang berasal dari kampus yang diharapkan dapat menciptakan lapangan pekerjaan buat diri sendiri maupun buat masyarakat sekitar. Selain itu untuk menciptakan wirausaha muda kampus yang mandiri, ulet, gigih, komunikatif dan profesional. Sasaran dari kegiatan wirausaha kampus melalui Program Pengembangan Kewirausahaan adalah intelektual muda kampus, yaitu mahasiswa dan alumni yang memiliki potensi, semangat, minat dan bakat dalam berwirausaha secara mandiri.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan wirausaha kampus melalui Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) melaksanakan kegiatan dengan tahapan sebagai berikut:

1. Sosialisasi kewirausahaan kampus.

Sosialisasi program kewirausahaan dilaksanakan setiap tahun kepada mahasiswa dan alumni. Hal ini dilaksanakan bertujuan untuk memberikan gambaran pengetahuan tentang peluang kewirausahaan bagi mahasiswa dan alumni. Peluang untuk membuka lapangan kerja dan mengembangkan bakat dan minat dalam berbisnis.

2. Pendaftaran mahasiswa dan alumni wirausaha.

Respon minat mahasiswa dan alumni terhadap kegiatan kewirausahaan diarahkan untuk melakukan pendaftaran diri dengan melengkapi beberapa persyaratan yang menjadi indikator kemampuan, minat dan bakat untuk menekuni dunia kewirausahaan.

3. Seleksi calon tenan.

Seleksi terhadap calon tenan dengan melibatkan sejawat Dosen yang berkompeten sebagai pewawancara calon tenan. Seleksi ini dilakukan untuk menjajaki pengetahuan, minat, bakat, serta motivasi calon tenan pada dunia kewirausahaan.

4. Perumusan hasil seleksi

Hasil seleksi dievaluasi dan dirumuskan berdasarkan kelayakan calon tenan bergabung di dalam kegiatan kewirausahaan kampus. Kelayakan ini berdasarkan indikator pemenuhan kesesuaian persyaratan yang telah ditetapkan antara lain keaktifan dalam perkuliahan, tidak memiliki nilai Eror, dan IPK tidak kurang dari 2,75.

5. Pemberian bantuan.

Pemberian bantuan peralatan dan modal usaha pada tenan sesuai dengan kebutuhan usaha tenan. Bantuan ini diberikan sebagai pemantik di dalam kegiatan usaha baik itu tenan yang sementara menjalani usaha ataupun yang baru merintis usaha. Bantuan diberikan secara bertahap berdasarkan evaluasi yang telah ditentukan.

6. Pembekalan

Tenan yang baru membuka atau merintis usaha diberikan pengayaan dan pembekalan kewirausahaan melalui Pelatihan kewirausahaan yang dilaksanakan secara virtual. Pembekalan dimaksudkan untuk memberikan motivasi dan pemahaman tentang tantangan dan peluang dalam berwirausaha. Pelatihan ini dilaksanakan selama 3 hari dengan menghadirkan pakar dan praktisi kewirausahaan, serta pelaku UKM yang sudah sukses dalam menjalankan usaha.

7. Menjalin Kemitraan

Kunjungan dan magang ke UKM yang sesuai dengan kompetensi usaha tenan serta pendampingan usaha dari UKM Mitra dilaksanakan, guna mendukung kelancaran dan pengembangan usaha tenan. Kegiatan ini dilaksanakan untuk memberi bekal pengalaman secara riil kepada tenan. Beberapa tenan yang baru merintis usaha sekaligus melaksanakan magang di UKM yang sesuai dengan usaha yang dilakukan. Beberapa lagi hanya melaksanakan kunjungan dengan para dosen pendamping untuk studi banding sekaligus mendapatkan bimbingan praktis dari para pelaku UKM yang sudah sukses dalam menjalankan usaha.

8. Melaksanakan *entrepreneurship camp*.

Entrepreneurship camp dilaksanakan untuk membina dan membangun jiwa wirausaha dan strategi wirausaha bagi tenan

yang bisnisnya stagnan karena banyak kendala usaha.

9. Monitoring, evaluasi, dan pendampingan.

Upaya yang terus dilakukan adalah melakukan monitoring evaluasi secara berkala terhadap kondisi usaha tenan. Kegiatan monev dilaksanakan oleh Dosen pendamping dan supervisor bertujuan untuk mengevaluasi usaha tenan, kendala-kendala usaha agar dapat diberikan solusi yang tepat untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya masing-masing.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Kondisi Tenan

Perkembangan usaha tenan berjalan dengan berbagai kondisi usaha. Kegiatan dalam proses usaha yang telah dilakukan oleh tenan dijalankan mulai dari hulu hingga hilir. Jenis produk usaha juga beragam, yaitu sambal ikan tuna, puding rutla, lamp arium, sinori, salad buah, martabak ikan, risol kepindang, ikan hias cupang, dan nila sibolok (Gambar 1).



Gambar 1. Berbagai Jenis Produk Usaha Tenan.

Kondisi perkembangan usaha tenan dapat dilihat melalui perkembangan omzet

masing-masing tenan. Kondisi tersebut terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Ringkasan *Cash Flow* Tenan Tahun 2020.

No.	Masa Hitung (Bulan)	Jenis Usaha	Kredit (Rp.)	Debet (Rp.)	Saldo (Rp.)
1	4	Sambal Ikan	1.715.000	3.629.000	2.936.000
2	2	Puding Rutla	562.000	650.000	87.500
3	4	Lamp Arium	377.500	460.000	167.000
4	3	Sinori	65.333	189.000	123.000
5	3	Salad Buah	410.000	574.000	463.000
6	2	Martabak Ikan	123.000	304.000	181.000
7	2	Risol Kepindang	31.000	400.000	369.000
8	5	Ikan Hias Cupang	3.100.000	8.625.000	7.125.000
9	3	Nila Sibolok	1.600.000	3.375.000	1.775.000

Terlihat pada Tabel 1 bahwa omzet usaha tenan berbeda-beda dari masing-masing produk yang dihasilkan. Omzet yang berbeda disebabkan oleh modal usaha yang berbeda, sehingga modal usaha sangat berpengaruh terhadap pendapatan yang dihasilkan. Beberapa usaha memiliki produksi yang sedikit sehingga menghasilkan pendapatan yang juga sedikit. Beberapa penelitian menyatakan bahwa modal sendiri atau modal kerja berpengaruh signifikan terhadap laba usaha (Muhdin, 2010; Winarko, 2014; Ganitri *et al.*, 2014; Paranasa *et al.*, 2016). Beberapa faktor penyebab turunnya omzet penjualan yaitu, pertama adalah bahan baku yang cenderung tidak stabil, faktor kedua adalah permintaan konsumen yang menurun (Rumiana, 2016).

B. Dampak Ekonomi dan Sosial

Kegiatan program pengembangan kewirausahaan sangat diharapkan dapat berdampak baik terhadap kegiatan ekonomi dan sosial tenan dan masyarakat sekitar. Dampak segi ekonomi, tenan sangat terbantuan

untuk memulai ataupun menjalankan usahanya. Beberapa diantara tenan yang diawal merintis usahanya masih bergantung pada modal yang disisihkan dari uang jajan pemberian orang tua ataupun dana beasiswa yang mereka dapatkan dari kampus. Mobilitasi usaha masih terbatas pada teman-teman kampus saja karena produksi yang terbatas dan peralatan yang seadanya. Melalui program kewirausahaan kampus tenan terbantuan meningkatkan inovasi usahanya dengan bantuan modal / peralatan usaha (Gambar 2), sehingga mobilisasi usaha juga makin ditingkatkan. Bagi tenan yang baru memulai usahanya, melalui program pengembangan kewirausahaan kampus mahasiswa dan alumni dapat mewujudkan minat untuk berwirausaha mandiri dan dapat menghasilkan uang sendiri dari hasil usaha yang dirintis. Bantuan modal usaha yang didapatkan dan uang yang dihasilkan dari usaha akan menumbuhkan sikap kehati-hatian dalam pengelolaan keuangan.



Gambar 2. Pemberian Bantuan Peralatan Usaha.

Dampak sosial dari program pengembangan kewirausahaan bagi para tenan, yaitu mobilisasi meningkat sehingga memperluas hubungan komunikasi sosial kepada berbagai kalangan. Tentunya hal ini akan memberi nilai positif bagi para mahasiswa dan alumni dalam menjalin komunikasi yang baik dan membangun jaringan konsumen. Usaha yang dilakukan yang berujung pada pemasaran produk memberi nilai positif dalam hubungan interaktif yang lebih luas terhadap masyarakat sekitar dalam membangun kepercayaan dan kerjasama.

C. Faktor Penghambat

Faktor utama yang menghambat dalam pelaksanaan kegiatan pengembangan kewirausahaan kampus, yaitu kondisi pandemi Covid-19 yang melanda semenjak awal pelaksanaan program di awal tahun. Kondisi pandemic Covid-19 yang menjadi pertimba-

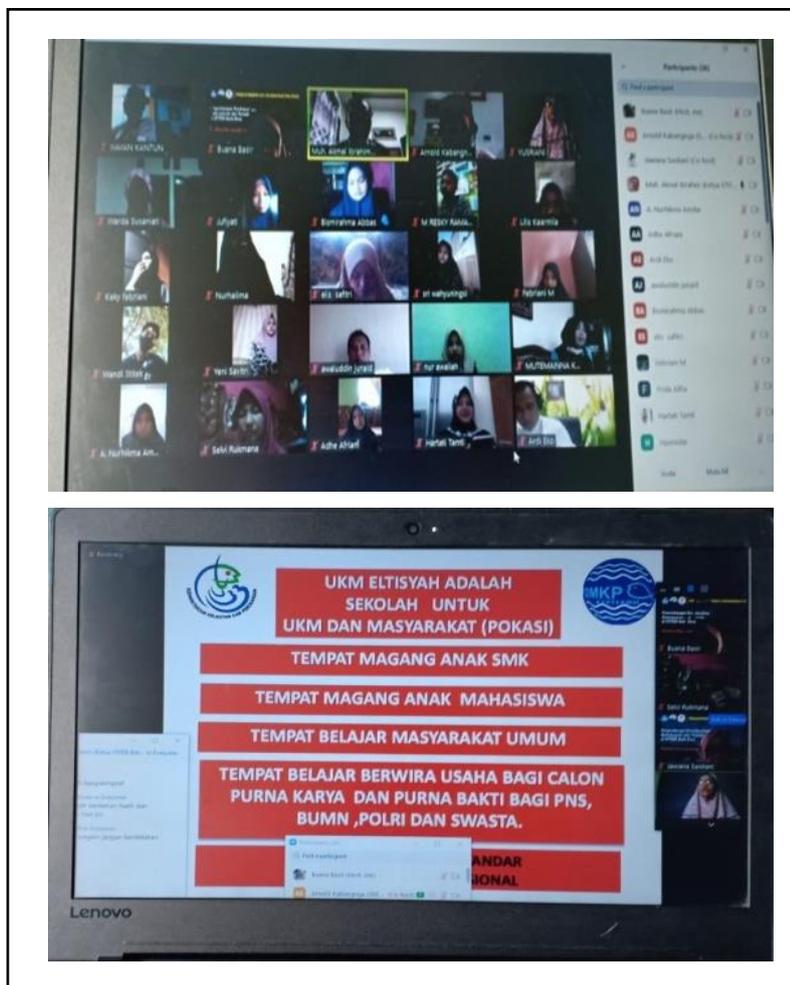
ngan sehingga kegiatan dilaksanakan hampir sepenuhnya dilaksanakan dalam bentuk daring (dalam jaringan). Mulai dari awal kegiatan (sosialisasi program) sampai kepada pendampingan dan pembimbingan usaha tenan. Hambatan yang terjadi dalam pelaksanaan program yaitu: (1) komunikasi yang kurang efektif dalam pembimbingan dan pendampingan karena akses internet yang kurang mendukung di wilayah tenan; (2) kegiatan pembimbingan kewirausahaan tidak sepenuhnya dapat diikuti oleh tenan yang tersebar di beberapa daerah yang kondisi wilayah yang berbeda-beda, sehingga membutuhkan waktu yang lebih banyak dalam menyelesaikan kegiatan untuk mencapai tujuan kegiatan; (3) pengadaan bahan baku yang terbatas karena penerapan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) sehingga menghambat mobilisasi produksi dan usaha tenan yang masih pemula.

Buana Basir, Arnold Kabangnga, Mesalina Tri Hidayani, Jawiana Saokani, dan Sri Wulandari: Meningkatkan Pemberdayaan Kewirausahaan Kampus di Tengah Pandemi Covid-19.

D. Faktor Pendukung

Kegiatan pengembangan kewirausahaan kampus akan terlaksana dengan baik, lancar dan sukses jika mendapat dukungan perangkat yang signifikan. Perangkat tersebut dapat bersumber dari institusi, dosen, mahasiswa, alumni, mitra dan masyarakat. Perangkat pendukung berupa, kemauan, motivasi, kualitas SDM kampus, serta

kondisi lingkungan yang kondusif untuk berwirausaha mandiri. Kegiatan berupa pelatihan kewirausahaan yang berisi materi motivasi usaha, trik dan strategi berwirausaha mandiri, serta pembekalan analisis keuangan usaha mikro oleh para pakar (Gambar 3) juga mendukung langkah awal tenan dalam merintis usaha.



Gambar 3. Pelatihan Kewirausahaan secara Daring (dalam jaringan).

Beberapa faktor pendukung pelaksanaan program pengembangan kewirausahaan kampus antara lain, motivasi dan kerjasama

yang baik dari tenan, dukungan sumberdaya dari institusi, kerjasama yang baik dari dosen pendamping selama pelaksanaan program,

dukungan dan pendampingan dari UKM Mitra institusi dalam bidang pengolahan ikan maupun usaha budidaya ikan.

E. Solusi dan Langkah Strategis Pengembangan Usaha Tenan

Langkah strategis dilakukan untuk menopang keberlanjutan wirausaha tenan, yaitu (1) meeting konsolidasi dengan tim pelaksana untuk memaksimalkan kegiatan pendampingan dan monitoring evaluasi usaha tenan. Kegiatan ini bertujuan agar pendampingan bisa maksimal dilakukan oleh Dosen sehingga usaha tenan bisa berjalan aktif berkesinambungan, (2) meeting konsolidasi tim pelaksana dengan tenan bertujuan untuk mengevaluasi dan mencari strategi terhadap kendala yang dihadapi tenan dengan solusi yang dapat dilakukan secara bersinergi dan terintegrasi dengan berbagai pihak di tengah pandemic Covid-19. Menurut Khairani dan Pratiwi (2018), bahwa sebuah usaha akan berhasil jika mampu merencanakan aktivitas pemasaran dan membentuk program pemasaran secara terintegrasi, (3) menghubungkan tenan dengan industri untuk mendapatkan pembekalan lebih dalam terhadap usaha yang dirintis, (4) membimbing dan mendampingi legalisasi produk usaha tenan dengan perijinan usaha dari pemerintah setempat, penerapan GMP dan label lainnya, (5) Menjalani kerjasama dengan instansi terkait dalam pengembangan usaha tenan, seperti Dinas Koperasi dan UKM, Dinas Kesehatan, dan Dis-

perindag setempat, serta (6) melaksanakan kegiatan *entrepreneurship camp*.

SIMPULAN

Kewirausahaan kampus melalui Program Pengembangan Kewirausahaan di era pandemic Covid-19 terlaksana melalui sinergitas kerjasama dari berbagai pihak terkait dan menghasilkan wirausaha kampus baru yang mandiri dan profesional.

Saran yang dapat disampaikan bahwa kebijakan pelaksanaan kegiatan oleh Kemenristek/BRIN diharapkan tetap selalu mendukung bagi terlaksananya program kewirausahaan kampus, terutama dalam mensiasati strategi program agar dapat terlaksana secara maksimal dalam menghasilkan output dan outcome bagi mahasiswa, alumni dan perguruan tinggi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada:

1. Kemenristek/BRIN atas dukungan pendanaan yang diberikan untuk pelaksanaan program pengembangan kewirausahaan (PPK) STITEK Balik Diwa.
2. Pimpinan di lingkup STITEK Balik Diwa atas dukungan sumber daya kampus selama pelaksanaan kegiatan.
3. Rekan sejawat pelaksana program atas kerjasama yang baik dan solid selama pelaksanaan kegiatan.

Buana Basir, Arnold Kabangnga, Mesalina Tri Hidayani, Jawiana Saokani, dan Sri Wulandari: Meningkatkan Pemberdayaan Kewirausahaan Kampus di Tengah Pandemi Covid-19.

4. Keluarga tercinta atas perhatian dan motivasi berharga selama pelaksanaan kegiatan.

Universitas Pendidikan Ganesha Denpasar, Vol. 4, Hal. 1-7

DAFTAR PUSTAKA

Ganitri, P.T., Suwendra, I.W., dan Yulianthini, N.N., (2014). Pengaruh Modal Sendiri, Modal Pinjaman, dan Volume Usaha terhadap Selisih Hasil Usaha (SHU) pada Koperasi Simpan Pinjam. e-Journal Bisma, Jurusan Manajemen Universitas Pendidikan Ganesha Denpasar, Vol. 2, Hal. 1-10.

Khairani S. dan Pratiwi R., 2018. Peningkatan Omset Penjualan melalui Diversifikasi Produk dan Strategi Promosi pada UMKM Kerajinan Souvenir Khas Palembang. CARADDE, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. Vol. 1 No. 1, Hal. 37-43.

Muhdin, (2010). Analisis Pengaruh Kebijakan Modal Kerja terhadap Perolehan Laba. Ganeq Swara, Edisi Khusus Vol. 4 (3), Desember, Hal. 1-8.

Paranesa, G.N., Cipta, W., dan Yulianthini, N.N., (2016). Pengaruh Penjualan dan Modal Sendiri terhadap Laba pada UD Aneka Jaya Motor di Singaraja. e-Journal Bisma, Jurusan Manajemen

Rufaidah E. dan Kodri, 2020. Strategi Inovasi dan Kreativitas Berwirausaha Era Revolusi 4.0. Buku Referensi. Alfabeta Bandung.

Rumiana A.G., 2016. Analisis Turunnya Omset Penjualan Usaha Pengerajin Perak di Desa Nagasepaha Kec. Buleleng Kab. Buleleng. Jurnal Program Studi Pendidikan Ekonomi (JPPE) Volume: 7 Nomor: 2. <https://ejournal.undiksha.ac.id>. Diakses September 2021.

Soputan J.G., Maumaja N.C., dan Krisnanda M., 2021. Strategi Membentuk Wirausaha Baru di Kampus. Jurnal Kewirausahaan dan Bisnis, Vol.26 No.1. Hal 45-54.

Widayati E., Yunaz H., Rambe T., Siregar B.W., Fauzi A., dan Ramli, 2019. Pengembangan Kewirausahaan dengan Menciptakan Wirausaha Baru dan Mandiri. Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi, Vol.6 No.2. Hal. 98-105.

Winarko, S.P., (2014). Pengaruh Modal Sendiri, Jumlah Anggota dan Aset terhadap Sisa Hasil Usaha pada Koperasi di Kota Kediri. Nusantara of Research, Vol. 1 (2), Oktober, Hal. 151-167.