
PROGRAM PEMBENTUKAN DAN PENGEMBANGAN WIRAUSAHA BERBASIS ICT DI FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI (FST), UNIVERSITAS AL AZHAR INDONESIA (UAI)

Niken Parwati^{1*}, Widya Nurcahayanty Tanjung^{2**}, Riri Safitri^{3***}, Dwi Astharini^{4****}

^{1,2} Program Studi Teknik Industri, Universitas Al Azhar Indonesia

³ Program Studi Teknik Informatika, Universitas Al Azhar Indonesia

⁴ Program Studi Teknik Elektro, Universitas Al Azhar Indonesia

ABSTRACT

Entrepreneurship initiating and development program as a supporter of university programs as an enterprising university is designed to produce new entrepreneurs from FST UAI students and alumni. The activity plan starts from initial mapping, training, strengthening and launching. Preliminary Mapping takes SWOT measurements to map current tenants' strengths and weaknesses, to maximize opportunities and minimize threats that also accompany them. Followed by the trainings in seven parts, namely, business planning, financial planning, marketing management, E-Commerce, product development, Branding, IPR, and Muslimpreneur. Strengthening Phase 1 is the FGD regarding improvements and innovations, expansion and diversification, efficiency and utilization. In strengthening phase 2 there was discussion of real problems faced by tenants. The activity ended with the launch of 6 new ICT-based entrepreneurs per year and the publication of results.

Keywords: entrepreneur, syariah, ICT, UAI

ABSTRAK

Program pembentukan dan pengembangan wirausaha sebagai pendukung program universitas sebagai *enterprising university* dirancang untuk dapat menghasilkan wirausaha baru yang berasal dari mahasiswa dan alumni FST UAI. Rencana kegiatan dimulai dari pemetaan awal, training, penguatan dan peluncuran. Pemetaan Awal melakukan pengukuran SWOT Tenant untuk memetakan kekuatan dan kelemahan tenant saat ini, untuk memaksimalkan kesempatan dan meminimalisir ancaman yang juga menyertainya. Dilanjutkan dengan pemberian training dalam 7 bagian, yaitu perencanaan bisnis, perencanaan keuangan, manajemen pemasaran, E-Commerce, Pengembangan produk, Branding, HAKI, dan Muslimpreneur. Penguatan Tahap 1 adalah FGD mengenai perbaikan dan inovasi, ekspansi dan diversifikasi, efisiensi dan utilisasi. Pada penguatan tahap 2 dilakukan diskusi permasalahan riil yang dihadapi tenant. Kegiatan diakhiri dengan peluncuran 6 wirausaha baru berbasis ICT per tahun dan publikasi hasil

Kata Kunci/: Wirausaha, iptek, syariah, ICT, UAI

*¹ email: niken.parwati@uai.ac.id

**² email: widya@uai.ac.id

***³ email: riri.safitri@uai.ac.id

****⁴ email: astahrini@uai.ac.id

PENDAHULUAN

Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat bahwa pada Februari 2017, presentase kelompok tiga besar penduduk bekerja menurut status pekerjaan utama yaitu buruh/karyawan/pegawai sebesar 38,38%, berusaha sendiri sebesar 16,90%, serta berusaha dibantu buruh tidak tetap sebesar 17,41% (Midayanti, 2017). Berdasarkan data tersebut diketahui bahwa, jumlah wirausaha masih sangat sedikit jika dibandingkan dengan jumlah karyawan/pegawai. Sedangkan Indeks Pembangunan Manusia (IPM) pada tahun 2016 termasuk dalam kategori tinggi. IPM adalah salah satu bentuk pengukuran yang dapat dijadikan indikator keberhasilan dalam upaya membangun kualitas hidup manusia yang dibentuk oleh tiga dimensi dasar yaitu hidup sehat dan panjang umur, pengetahuan, serta standar hidup layak (Widoyono, 2017).

Universitas Al Azhar Indonesia memiliki filosofi sebagai *Enterprising University*, artinya sebagai universitas sudah memiliki pandangan mengenai pentingnya Kewirausahaan dalam jiwa mahasiswanya baik sebagai *entrepreneur* maupun sebagai *intrapreneur*. Hal ini dipertegas kembali dalam 7 elemen dasar UAI, yang terdiri dari Tata Nilai Islam, Kepemimpinan, Manajemen, Kemitraan, Kewirausahaan, Teknologi Informasi, Bahasa Asing.

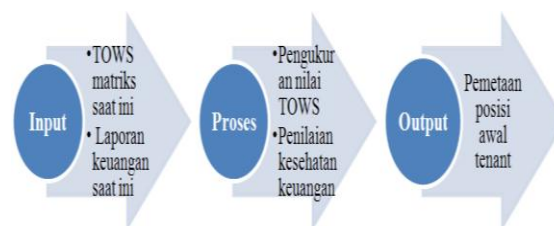
Dalam rangka meningkatkan pencapaian sasaran pembentukan sikap mental (*mental set*) kewirausahaan pada mahasiswa dan seluruh civitas akademika, Universitas Al Azhar Indonesia, sejak tahun 2006 telah merumuskan mata kuliah *Penumbuhan Jiwa Kepemimpinan dan Karakter Korporasi* yang sekarang berubah menjadi *Jiwa Kepemimpinan dan Kewirausahaan*, melalui mata kuliah ini diharapkan mahasiswa mampu mengetahui dan memutuskan akan terjun menjadi *Social Entrepreneur* (Seorang Wirausaha

untuk tujuan sosial), *Business Entrepreneur* (Seorang Wirausaha untuk tujuan mencari keuntungan), ataupun *intrapreneur* (Seorang profesional perusahaan yang kreatif dan inovatif untuk peningkatan perusahaan atau organisasinya).

Nilai ekonomi produk mahasiswa saat ini masih sangat rendah dengan omset berkisaran di bawah 10 juta sebulan kecuali yang melakukan *software development*. Tetapi bila dilihat dari sisi potensi, semua usaha diatas akan didukung oleh sistem IT dan ketrampilan pengusaha menggunakan internet akan memungkinkan mendongkrak omzet penjualan, terutama perbaikan dari sistem Database, digital marketing, dan networking yang akan dijalin.

METODE PENELITIAN

Metode pendekatan yang akan diterapkan seperti pelatihan kewirausahaan, magang pada industri mitra, pola pembimbingan, pengawasan terhadap tenant, teknik pembiayaan usaha tenant, pola pemberian bantuan teknologi dan metode penyelesaian masalah. Metode yang akan diterapkan dimulai dari pemetaan awal seperti yang digambarkan pada gambar 1. Pemetaan awal dilakukan untuk mengukur kelebihan dan kekurangan dari usaha yang telah dilakukan oleh tenant serta memetakan peluang serta ancaman yang mungkin terjadi. Pendekatan SWOT dijadikan metode dasar dalam mengukur kelayakan calon tenant peserta iBk.



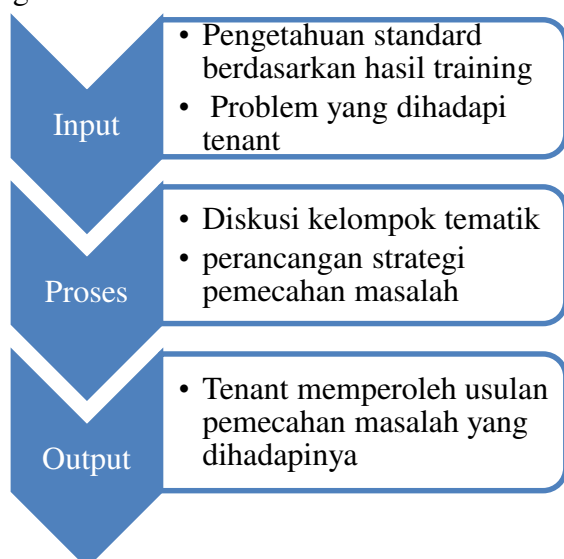
Gambar 1. Proses Pemetaan Awal

Setelah pemetaan awal dilakukan, kegiatan dilanjutkan dengan memberikan pelatihan dan training yang disampaikan oleh dosen pengampu Ibk serta praktisi yang mumpuni dibidangnya. Luaran yang diharapkan dari pelatihan dan training adalah standarisasi pengetahuan tenant mengenai wirausaha seperti yang dijelaskan pada gambar 2.



Gambar 2. Proses Pelatihan

masing-masing tenant. Proses secara lengkap penguatan ini dijelaskan pada gambar 3.



Gambar 3. Proses FGD dan Studi Kasus

Tahap akhir dari kegiatan ini adalah peluncuran dan publikasi. Secara lebih lengkap, metode yang digunakan dalam kegiatan ini digambarkan pada gambar 4.



Gambar 4. Metodologi Kegiatan

Tahap selanjutnya adalah penguatan tahap 1 yang diisi dengan kegiatan forum diskusi kelompok. Pada bagian ini, masing-masing peserta memberikan masukan kepada tenant lainnya terkait pengembangan terhadap usaha yang akan dan telah dilakukan oleh tenant. Tema yang akan diberikan pada kegiatan FGD ini adalah Perbaikan dan Inovasi; Ekspansi dan Diversifikasi; serta Efisiensi dan Utilisasi. Untuk lebih mempertajam kemampuan wirausaha mahasiswa, dilaksanakan pula penguatan tahap 2 yang diisi dengan kegiatan studi kasus. Pada studi kasus ini diskusi dilakukan secara tematik sesuai dengan bidang bisnis yang dilakukan oleh

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan IbK mulai dilaksanakan pada bulan Maret 2017 dengan melakukan open recruitment terhadap mahasiswa dan alumni Fakultas sains dan teknologi. Kegiatan ini dilakukan dengan cara menempelkan flyer yang terdapat pada Gambar 2 diseluruh lingkungan universitas Al Azhar Indonesia serta melalui social media maupun *student desk* mahasiswa. Jumlah yang mendaftar menjadi tenant IbK FST sebanyak 29 tenant (kelompok) dengan rincian sebagai berikut. Jumlah tenant yang mendaftar terbagi atas 4 program studi yaitu Biologi, Teknik Elektro, Teknik Industri dan Teknik Informatika.





Gambar 1. Tenant IbK berdasarkan Prodi

Berdasarkan diagram kue pada gambar 5, prodi biologi merupakan jurusan yang paling banyak berpartisipasi dalam kegiatan IbK 2017, yaitu 7 tenant. Sedangkan berdasarkan kategori usaha yang dijalankan diklasifikasikan menjadi 3 kelompok besar, yaitu kategori fashion, kuliner, dan teknologi. Kategori usaha paling banyak dijalankan oleh tenant IbK berdasarkan gambar 6 adalah usaha pada kategori teknologi.

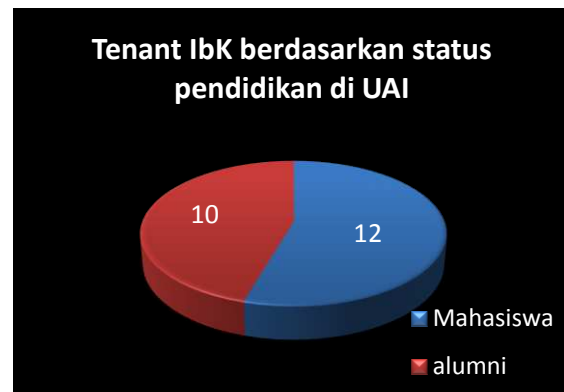


Gambar 2. Kategori usaha Tenant IbK

Sedangkan klasifikasi berdasarkan jenis kelamin, mayoritas peserta berjenis kelamin perempuan seperti yang digambarkan pada gambar 7. Pada gambar 8 diperoleh data bahwa tenant lebih banyak berasal dari mahasiswa FST aktif, yaitu sebesar 54,5%.



Gambar 3. Klasifikasi jenis kelamin Tenant IbK



Gambar 4. Status pendidikan Tenant IbK

TRAINING- TRAINING YANG DILAKSANAKAN

Training of Trainer Problem Solving 1 dan 2

TOT ini dilaksanakan sebanyak 2 kali yaitu tanggal 10 Maret 2017 dan 31 Maret 2017, membahas materi problem solving. Yang dibawakan oleh Partner Skha Consulting Bapak Herianto Pribadi, materi ini dirasakan penting karena kami sebagai pengampu, harus bisa melihat masalah utama para tenant, kemungkinan mengatasi permasalahan yang ada, dan cara mengatasi masalah. Di TOT ini juga dipelajari manajerial secara praktis.

Training untuk tenant IbK

1. Training pertama dilaksanakan pada tanggal 29 maret 2017 dengan tema

Perencanaan keuangan yang disampaikan oleh bapak Ramdany Septiaji (Skha Consulting). Foto kegiatan dapat dilihat pada gambar 9.



Gambar 5. Training ke-1, Perencanaan Keuangan

2. Training kedua dilaksanakan pada tanggal 25 Mei 2017 dengan tema akuntansi keuangan yang disampaikan oleh ibu Widya Nurcahayanty Tanjung (Dosen TI UAI) seperti yang terlihat pada gambar 10.



Gambar 6. Training ke-2, Akuntansi Keuangan

3. Halal bihalal dan training ketiga, Bisnis Model Canvas

Kegiatan Halal bihalal dilaksanakan pada hari Rabu tanggal 26 juli 2017, mulai pukul 19.00 – 21.00 WIB di ruang 006 Universitas Al Azhar Indonesia. Kegiatan ini diawali dengan makan malam bersama sekaligus sebagai acara pembuka dan halal bihalal, dikarenakan kegiatan ini merupakan pertemuan pertama setelah libur Idul Fitri 1438 H. Kegiatan ini dihadiri oleh 15 orang peserta yang mewakili 10 kelompok tenant.



Gambar 7. Training ke-3, bisnis model canvas

Kegiatan kemudian dilanjutkan dengan penyampaian materi training yaitu Business Model Canvas yang disampaikan oleh ibu Niken Parwati seperti yang terlihat pada gambar 11. Materi ini business model canvas ini membantu para tenant untuk mendapatkan pengetahuan bagaimana memetakan strategi untuk membangun bisnis, menjalankannya dan meraih kesuksesan. Materi yang disampaikan adalah Customer Segment, Value Proposition, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Partners, Cost Structure

Setelah penyampaian materi, dilanjutkan dengan diskusi mengenai materi yang telah disampaikan. Di akhir pertemuan, tenant diberikan tugas untuk membuat model canvas dari usaha masing-masing yang akan dibahas pada webinar ke-2 yaitu Business Model Canvas.



Gambar 8. Halal bihalal dan Training

Selain melaksanakan training melalui tatap muka langsung, training melalui webinar. Webinar merupakan kegiatan training IbK yang dilakukan secara live streaming. Webinar dilaksanakan selama 4x pertemuan dengan materi yang berbeda. Konsep webinar dipilih pada masa liburan, untuk memfasilitasi mahasiswa yang sedang libur dan juga sebagian tenant yang sedang melaksanakan KP di luar kota sehingga tidak memungkinkan untuk melaksanakan pertemuan tatap muka.

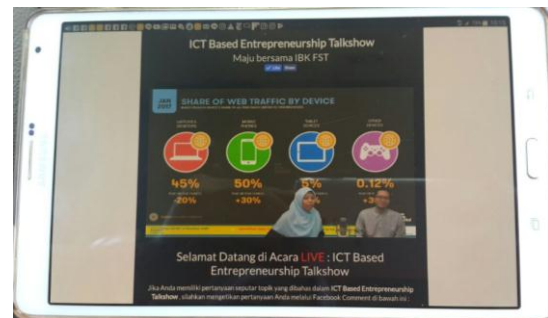
Webinar 1 (Internet Based Marketing)

Webinar pertama dilaksanakan pada hari Kamis tanggal 24 Agustus 2017, dari pukul 10.00 – 11.00. Webinar ini dapat dilihat melalui link <http://indowebinar.id/ibkfst>. Webinar pertama dimulai dengan materi Internet Based Marketing. Materi ini disampaikan oleh Denny Hermawan, ST, M.Kom dan dipandu oleh Riri Safitri, S.Si, MT.

Materi yang disampaikan dibagi atas lima bagian, yaitu World Goes Digital, Peluang Digital untuk bisnis, Membangun Eksistensi Bisnis di Internet, Marketing di Internet, Pengukuran, analisa, dan adaptasi dengan teknologi dan industry.

Selama webinar berlangsung, para tenant dan audience dapat berinteraksi dengan pemateri melalui kolom komentar. Para tenant dapat memberikan pertanyaan melalui komentar dan berikutnya langsung dijawab oleh pemateri. Dalam kegiatan webinar ini, tenant juga diberikan

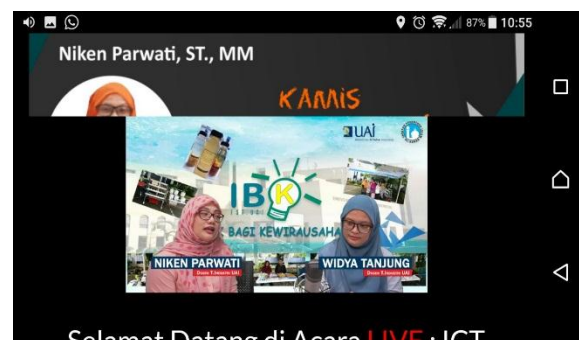
kesempatan untuk mempromosikan produk mereka melalui video yang akan diputar disela webinar.



Gambar 9. Webinar Internet based Marketing

Webinar 2 Dasar-dasar Pemasaran dan Bisnis Model Canvas

Dilaksanakan tgl 7 September 2017, distudio indowebinar di daerah Pluit, Webinar dikunjungi sekitar 40 orang, dengan dialog interaktif. Materinya adalah membahas tugas training sebelumnya mengenai Business Model Canvas, dan dasar-dasar Pemasaran. Webinar dilaksanakan selama 1 jam, dengan pembicara ibu Niken Parwati, selaku dosen dan praktisi, dan pembawa acara Ibu Widya Nurcahayanty Tanjung.

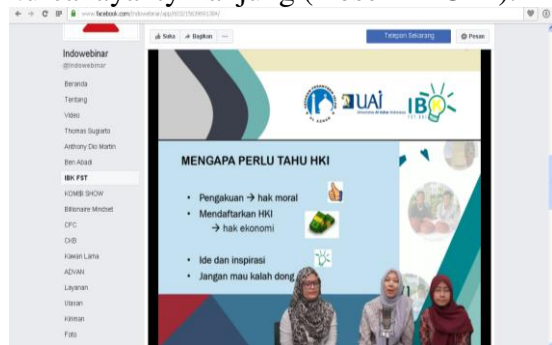


Gambar 10. Webinar Dasar-dasar pemasaran dan Bisnis

Materi utama adalah dasar-dasar pemasaran, yang terdiri dari Segmenting, Targeting, dan Positioning, dan strategi P (Produk, Price, Placement, Promotion). Di webinar ini dibahas teori, contoh-contoh di Indonesia, dan contoh-contoh di Tenant.

Webinar 3, HKI dan produk

Webinar ketiga dilaksanakan pada tanggal 11 September 2017, dengan tema HKI dan produk yang disampaikan oleh ibu Dwi Astharini (Dosen TE UAI) dan ibu Octarina Nur Samijayani (Sentra HKI UAI) dengan moderator ibu Widya Nurcahayanty Tanjung (Dosen TI UAI).



Gambar 11. Webinar HKI dan produk

Webinar 4, Pengenalan Pasar Modal Syariah

Dilaksanakan pada hari Jumat, 16 September 2017, dengan Pembicara Ibu Sisca Debyola Widuhung, SE, M.SI, ASPM yang sudah bersertifikat dalam bidang pasar modal syariah. Pembawa acara adalah Bapak Mudhika Nur Romadhon, SE.



Gambar 12. Pengenalan Pasar Modal Syariah

Tujuannya adalah agar para tenant mengetahui salah satu instrumen investasi yang syariah dan menguntungkan selain menjalankan usahanya. Hal ini sejalan dengan training keuangan yang telah diberikan bahwa salah satu cara mengurangi resiko usaha adalah dengan melakukan pembagian asset kita di beberapa keranjang. Dan kelak kalau usaha mereka sudah besar dan mau

menjadi perusahaan publik, dan melakukan IPO, mereka sudah mengerti dasar-dasar pasar modal syariah. Webinar ini membahas dasar-dasar pasar modal, apa perbedaan syariah dengan konvensional mengenai memilih investasi seperti apa yang lebih baik. Seluruh materi IbK dapat diteluri pada laman <http://indowebinar.id/ibkfst>.

BAZAR IBK

Bazaar IBK yang bertema Bazaaraar Ramadhan, dilaksanakan pada saat bulan puasa, dengan tujuan untuk dapat berjualan produk makanan dan minuman pada saat berbuka puasa. Lokasi juga dipilih ditempat yang dilalui oleh orang-orang yang hendak menuju dan keluar dari Masjid, yaitu lokasi Tenda Biru Universitas Al Azhar Indonesia. Persiapan dilaksanakan dari H-7, dengan seluruh tenant kami undang untuk persiapan, mulai dari pembentukan panitia bazaar, lokasi, produk yang layak dijual, dan sistem penjualannya. Dari 20 tenant, ada 18 tenant yang berjualan produknya masing-masing, untuk produk yang tidak bisa dijual di bazaar, para tenant memajang produknya dan sebagian berjualan makanan dan pakaian muslim, maupun keperluan Lebaran. Untuk publikasi pre event, kami memasang spanduk, menyebarkan poster, dan publikasi via sosial media.



Gambar 13. Suasana Bazar



Gambar 14. Contoh booth tenant peserta bazaar

Bazaar dilakukan selama 2 hari, tgl 6- 7 Juni 2017, jam 13 hingga 20.00. Dengan menyewa tenda, sound system, dan meja kursi. Alhamdulillah sekitar 80 % tenant sukses menjual produknya.

Kunjungan Industri ke PT. Paragon Technology and Innovation

Kunjungan industry merupakan salah satu kegiatan yang bertujuan untuk menambah wawasan dan juga pengetahuan tenant mengenai praktek usaha secara langsung. Melalui kunjungan industry ini, diharapkan para tenant dapat melihat secara langsung proses atau cara kerja dari produksi sebuah produk dan industry. Kunjungan industry yang telah dilaksanakan adalah kunjungan ke PT. Paragon Technology and Innovation. Kegiatan ini berkolaborasi dengan komunitas pengusaha Muslim Aruymaisya. Komunitas ini merupakan kumpulan para pengusaha muslim di Jakarta Selatan dan sekitarnya.



Gambar 15. Bersama Co Founder dan CEO Wardah

Kegiatan ini diawali dengan kunjungan pabrik ke PT. Paragon di Jatake Tangerang. Selama kunjungan pabrik, para tenant dapat melihat proses produksi, khususnya produk kosmetik Wardah. Setelah melakukan kunjungan industry, dilanjutkan dengan bincang bisnis bersama Co Founder dan CEO Wardah, yaitu ibu Nurhayati Subakat Apoteker.



Gambar 16. Bincang bisnis dan kunjungan pabrik

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan IBK secara umum berjalan sesuai rencana, masalah pendanaan diatasi sebagian dengan dana talangan pribadi. Dana yang terpakai saat ini masih dibawah dana yang sudah diterima sebesar 70% yaitu sebanyak 30% dari total dana. Hal ini dikarenakan beberapa agenda akan dilaksanakan di akhir tahun menyesuaikan dengan kalender akademik UAI, yaitu adanya libur semester dan Kerja Praktek. Namun, pelatihan tetap dilaksanakan dengan mengganti bentuk pelatihan nya menjadi Webinar. A da Peserta 50 % aktif, dengan tingkat kepuasan sedang dalam survey.

Acknowledgements

Kegiatan Ibk ini menggunakan pendanaan yang diberikan oleh DRPM DIKTI under Grant No: 0425/K3/KM/2017 and No. 014/SPK/A-01/UAI/VI/2017

Daftar Pustaka

- Astharini D, Mubarik F, Pradani W. 2014. "Paket Sistem Radio pada Komputer," Pengajuan paten sederhana terdaftar no.300201407334, Kemenkumham RI
- Mills, J., Barakat, S. and Vykarnam, S. 2012. "Impact of mentoring and peer-learning within a global entrepreneurship programme." In: *ASEAN Entrepreneurship Conference (AEC2012)*.
- Barakat, S., McLellan, R. and Winfield, S. 2011. "The impact of programmes for entrepreneurship: lessons from examining self-efficacy." In: *Institute of Small Business and Enterprise (ISBE) Annual Conference, London, UK*. (Nominated for Best Paper Award)
- Midayanti, Nurma. 2017. "Ketenagakerjaan Indonesia Februari 2017". Berita Resmi Statistik No. 47/05/Th. XX, 05 Mei 2017.
- Widoyono, Sentot B. 2017. "Indeks Pembangunan Manusia (IPM) Tahun 2016". Berita Resmi Statistik No. 37/04/th. Xx, 17 April 2017.