

ITS 2035 MENUJU ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY

EDISI XIV 2019



its *point*

| HEADLINE |

PT ITS TEKNO SAINS MENJAWAB TANTANGAN PTN-BH
LANGKAH STRATEGIS ITS MENUJU ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY
UKM TDC, RUMAH BAGI KAMU YANG DOYAN BELAJAR BISNIS
APOSTHROPE STORIES, KOMBINASI ILMU, HOBI DAN PROFESI

SALAM REDAKSI

Sukses menjadi Research University, Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya kini dalam tahap mengembangkan diri menjadi Innovative dan Entrepreneurial University. Menjadi perguruan tinggi entrepreneur berbasis riset, dicitakan tidak hanya mencetak pengusaha, namun lebih dari itu ITS memiliki misi untuk membangun bangsa secara menyeluruh.

Melalui majalah ITS Point edisi XIV, pembaca akan diajak untuk mengetahui lebih dalam usaha ITS dalam mewujudkan cita-citanya menjadi Entrepreneurial University pada tahun 2035. Mulai saat ini, ITS telah gencar menerapkan langkah awal untuk mewujudkan hal tersebut. Mulai dari kurikulum, penciptaan ITS Science Techno Park (STP), dan lain sebagainya. Tak hanya itu, majalah ini juga menyajikan informasi terkait usaha yang sedang dirintis mahasiswa dan dosen ITS, opini, dan prestasi yang mendukung program ini.

Akhir kata, kami tim redaksi mengucapkan selamat membaca artikel ITS Point edisi XIV. Majalah ITS Point dapat dibaca dan diunduh di its.ac.id.

SUSUNAN REDAKSI

Pelindung	: Rektor ITS
Penanggung Jawab	: Dr Melania S Muntini
Pemimpin Redaksi	: Dr Choirul Mahfud
Sekretaris Redaksi	: Heppy Nurjanti
Koordinator Liputan	: Mujtahidatul Alawiyah
Redaktur	: Almira Ose Muhammad Miqdad Shiddiq A Rifqi Nur Mukhammad
Reporter	: Fatih Nurul Izzah Najla Lailin Nikmah Muhammad Faris Mahardika R. Aj. Mutia Arih Maharani Ridwan Septian Chandra Susanto Sofyan Abidin Wening Vio Rizqi Ramadhani Yusri Rahmatul Izza
Layouter	: Astrid Wiswandani

DAFTAR ISI

1	Salam Redaksi
1	Susunan Redaksi
2	Daftar Isi
3	PT ITS Tekno Sains Menjawab Tantangan PTN-BH
5	Langkah ITS dalam Melahirkan Wirausahawan
7	Langkah Strategis ITS Menuju Entrepreneurial University
9	Menjadi Wirausaha Sesuai Bidang Keprofesian di Era Generasi Z
11	Ulas Manajemen Bisnis, Satu-satunya Program Studi di Indonesia
13	UKM TDC, Rumah Bagi Kamu yang Doyan Belajar Bisnis
15	Kiprah Mahasiswa ITS Menjadi Ketua Indonesia Student Entrepreneur Network
19	Bangun Ekonomi Masyarakat dengan Pasarkan Camilan Pisang
21	Apostrophe Stories, Kombinasi Ilmu, Hobi, dan Profesi
23	Zeniora Hadir untuk Tingkatkan Kualitas Pendidikan Indonesia
27	Lirik Potensi Drone, DGASae Ways Kembangkan Jasa Aerial Profesional
29	Catatan Prestasi Mahasiswa ITS Bidang Kewirausahaan
33	Modal 300 Juta untuk Pengusaha Indonesia
35	Kelas Internasional, Solusi ITS Hadapi Tantangan Global

PT ITS Tekno Sains Menjawab Tantangan PTN-BH

Sejak Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya mendapatkan amanah sebagai Perguruan Tinggi Berbadan Hukum (PTN-BH), ITS mulai merintis berbagai aspek pendukung kemajuan kampusnya. Salah satunya ialah dengan mendirikan PT ITS Tekno Sains pada 2017. Sebuah perusahaan yang diharapkan oleh banyak pihak mampu menjadi jawaban atas problematika yang dihadapi PTN-BH pada umumnya, yakni masalah keuangan.

Dasar Berdirinya PT ITS Tekno Sains

Sejak ditetapkan menjadi PTN-BH melalui Peraturan Pemerintah Nomor 54 Tahun 2015, ITS mulai mengalami berbagai peralihan. Dari yang sebelumnya berada di bawah naungan penuh Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi (Kemenristekdikti) menjadi sebuah institusi mandiri. Kini, kampus diberikan kewenangan untuk mengelola otonomi kampusnya sendiri.

Salah satu dampaknya adalah ITS kini harus lebih mandiri dalam mengisi kebutuhan anggarannya. Hal ini pun memunculkan beragam pendapat, baik di kalangan sivitas akademika ITS maupun masyarakat luas. Bagaimana menjadi perguruan tinggi mandiri yang sanggup memenuhi kebutuhan anggarannya tanpa harus merugikan sivitas akademika ITS menjadi tantangan tersendiri.

Menjawab permasalahan tersebut, Prof Ir Joni Hermana MscES PhD mengungkapkan bahwa solusi dari hal tersebut ialah dengan membangun PT ITS Tekno Sains. Joni mengatakan sejak ITS berubah menjadi PTN-BH, ITS diberikan wewenang oleh negara untuk secara bebas memenuhi kebutuhannya sendiri. "Dimana usaha sendiri ini sifatnya bebas tetapi tetap menunjang proses pendidikan," ujarnya ketika ditemui, Selasa (28/5).

Menurut Komisaris Utama PT ITS Tekno Sains ini, pendirian perusahaan yang dilakukan ITS bukan semata untuk mencari keuntungan. Ia mengatakan, dalam proses berjalannya perusahaan ini juga akan melibatkan dosen, mahasiswa, dan sivitas akademika secara umum. "Untuk bisa mendapatkan kerja sama yang berkaitan dengan bidang keilmuan mereka," sambungnya.

Hal inilah yang dianggap Joni sangat baik, lantaran di satu sisi kampus tidak hanya bertugas menjalankan Tri Dharma Perguruan Tinggi, tetapi juga melakukan kegiatan *entrepreneurship*. Sehingga, kedepannya Joni berharap agar kampus dapat menjalankan empat fungsi secara bersamaan. "Yakni pendidikan, penelitian, pengabdian masyarakat, dan *entrepreneurship*," tutur Guru Besar Teknik Lingkungan ini.

Pelaku dan Sasaran PT ITS Tekno Sains

PT ITS Tekno Sains sendiri merupakan instansi pemerintah dan swasta seperti perusahaan industri secara umum dan bergerak di bagian penyediaan jasa. Kini perusahaan ini baru melayani empat ranah, yakni konsultan, layanan desain dan konstruksi teknik, pelatihan dan sertifikasi, serta sebagai *publisher*.

Menurut hemat Joni, pada dasarnya perusahaan itu membutuhkan jasa pihak ketiga untuk menjalankan bisnisnya. Hal ini menjadi peluang ITS sebagai perguruan tinggi memiliki banyak kompetensi yang dikuasai para sivitas akademika. "Sehingga kedua pihak ini kami rasa perlu untuk dipertemukan," tuturnya mantap.

Tidak hanya tenaga dosen yang dilibatkan, Joni mengatakan bahwa dosen yang membantu proyek yang dipercayakan kepada PT ITS Tekno Sains ini juga dibantu mahasiswa ITS. Hal ini lantaran mahasiswa dianggap mampu menjadi asisten dosen dalam pengerjaan tugas-tugas dari klien, sekaligus menjadi ajang untuk memperkaya pengalaman mahasiswa tersebut.

Technopreneur dalam PT ITS Tekno Sains

Keberadaan PT ITS Tekno Sains tidak dapat dilepaskan dari aspek *technopreneurship*. Joni mengakui bahwa hal ini dapat dianggap sebagai tahap persiapan bagi mahasiswa menuju dunia *technopreneur* nantinya. ITS yang sedang menuju kampus *technopreneur*, tentunya harus menyiapkan sarana pendukungnya. "PT ITS Tekno Sains ini menjadi salah satu wujud upaya riil kita," terang Joni.

Prof Ir Joni Hermana MscES PhD

"Sehingga dasar pendirian PT ITS Tekno Sains ialah untuk mengimplementasi status menjadi otonomi yang telah diberikan oleh negara kepada ITS,"

Saat ini, PT ITS Tekno Sains telah menjajaki perjanjian sebagai pihak ketiga dengan berbagai pihak. Lebih lanjut lagi, Joni menyampaikan bahwa jasa konsultasi, pelatihan, dan pengembangan keilmuan yang dihadirkan PT ITS Tekno Sains telah menghasilkan keuntungan yang cukup besar. "Bahkan setelah hampir dua tahun berdiri, perusahaan ini mampu meningkatkan pendapatan sekitar 300 persen dari modal awal," sambungnya.

Tantangan PT ITS Tekno Sains

Kehadiran PT ITS Tekno Sains ditargetkan mampu meringankan tanggungan ITS agar mampu memenuhi kebutuhannya tanpa perlu menaikkan UKT mahasiswa. Menurut Joni, menaikkan UKT mahasiswa masih menjadi andalan bagi beberapa kampus. "Hal ini yang kami (ITS) coba hindari, lantaran kurang membawa dampak positif bagi ITS," jelas profesor Teknik Lingkungan ini.

Melalui PT ITS Tekno Sains, Joni yakin akan mampu menciptakan kerja sama yang baik dengan berbagai pihak. Yang nantinya memberi dampak positif lebih bagi ITS, baik itu dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Dengan saham 99% dimiliki

ITS dan 1% dimiliki Koperasi Pegawai Negeri. Joni pun sangat meyakini prospek PT ITS Tekno Sains akan berkembang baik dengan reputasi yang mumpuni kedepannya. (dik/mik)

Langkah ITS dalam Melahirkan Wirausahawan



Masa perkuliahan adalah masa-masa untuk mengeksplorasi kemampuan diri dan menjajal berbagai hal. Begitu pula bagi mahasiswa Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya. Meskipun digandrungi sebagai kampus teknik, namun tak sedikit mahasiswa ITS yang menjajal hal lain di luar bidangnya, salah satunya adalah berwirausaha.

Mahasiswa yang punya passion berwirausaha pun tak perlu risau minat dan ide bisnisnya tidak terwujud. Pasalnya ITS membuka banyak fasilitas dan kesempatan bagi mahasiswanya untuk mengembangkan bisnisnya. Hal tersebut dijelaskan oleh Kepala Seksi Kewirausahaan dan Bimbingan Konseling ITS, Arief Abdurrahman ST MT yang ditemui langsung oleh ITS Online.

Sedari awal, mahasiswa akan diperkenalkan dengan dunia wirausaha melalui pelatihan. Setiap tahunnya seluruh mahasiswa baru diwajibkan mengikuti Pelatihan Keterampilan Mahasiswa Kewirausahaan (LKMW) Tingkat Dasar (TD) yang diselenggarakan oleh himpunan mahasiswa pada setiap departemen. Pelatihan tersebut melengkapi dua pelatihan lainnya yakni Pelatihan Karya Tulis Ilmiah (PKTI) dan Pelatihan Keterampilan Mahasiswa Managerial (LKMM). “Jadi, sejak awal mahasiswa dapat menentukan pilihan pengembangan diri kedepannya,” ungkap Dosen Teknik Instrumentasi ini.

Kemudian, salah satu cara ITS menampung ide bisnis mahasiswanya adalah melalui Tugas Akhir. Arief menjelaskan, tiap tahunnya ITS menghasilkan empat ribu inovasi yang berasal dari Tugas Akhir milik mahasiswa. Sehingga, ITS wajib melakukan hilirisasi teknologi. “Bagaimana teknologi tidak hanya berhenti di laporan TA, jurnal internasional, atau perpustakaan,” ungkapnya.

Untuk itu ITS melalui Sub Direktorat Pengembangan Karir dan Kewirausahaan Mahasiswa (PK2M) ITS memiliki tugas besar dalam memfasilitasi untuk meningkatkan Tingkat Kesiapan Teknologi (TKT) dalam rentang angka satu sampai sembilan. Biasanya TKT dari teknologi yang telah diciptakan oleh mahasiswa masih berada pada rentang angka enam sampai tujuh saja. Oleh karena itu selain untuk meningkatkan TKT, PK2M juga harus memfasilitasi mahasiswa yang ingin merintis wirausahanya sejak dari nol.

Selanjutnya untuk ide bisnis yang ingin dikembangkan, ITS juga memberikan pendampingan maupun pendanaan bagi proposal usaha yang telah disusun oleh mahasiswa. Pendanaan tersebut dapat berasal dari internal ITS, swasta, dan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi (Kemenristekdikti).

Dari internal ITS sendiri terdapat program ITS Youth Technopreneur (IYT) yang mendanai sebanyak 20 tim yang terdiri dari sepuluh tim senior dan sepuluh tim junior. Setiap timnya akan mendapatkan dana mencapai 20 juta rupiah. 20 tim

tersebut diharapkan bisa menjadi model/teladan hilirisasi teknologi dari produk inovasi menjadi produk komersialisasi kepada mahasiswa yang lainnya.

PK2M juga mengadakan diskusi dan pendampingan setiap seminggu sekali melalui ITS Entrepreneur Club. Para peserta forum tersebut juga dapat menyempurnakan proposal bisnisnya untuk didanai oleh program startup inkubator ITS. Dana yang disediakan mencapai seratus juta rupiah untuk setiap timnya. Saat ini terdapat enam tim yang lolos menjadi tenant inkubator dan Science Techno Park (STP), tiga diantaranya hasil pendampingan dari PK2M.

Dari eksternal, mahasiswa ITS bisa menyalurkan ide bisnisnya melalui kesempatan yang dibuka oleh Kemenristekdikti melalui Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K). Kompetisi yang bisa diikuti oleh seluruh mahasiswa di Indonesia ini menyediakan dana mencapai 12,5 juta rupiah.

Untuk angka pendanaan yang lebih besar, terdapat Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia (KBMI) yang dapat didanai hingga 40 juta rupiah dan bisa dilanjutkan di KBMI lanjutan dengan dana maksimal 50 juta rupiah. Ada pula program Calon Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (CPPBT), PPBT, dan PPBT lanjutan yang masing-masing bisa mendanai sampai 350 juta rupiah, 350 juta rupiah, dan satu milyar rupiah.

Mahasiswa ITS juga dapat mengajukan proposal bisnisnya untuk pendanaan kepada pihak swasta yang telah memiliki hubungan baik dengan ITS. Seperti Bank Mandiri, Shell, Wismilak, dan lain sebagainya. Namun terdapat seleksi yang begitu ketat untuk mendapatkan pendanaan dan pendampingan yang bakal mereka terima.

Kampus ITS yang erat hubungannya dengan teknologi membuat sebagian besar kewira-usahaannya berkaitan dengan teknologi. Mena-riknya, banyak mahasiswa ITS yang menghu-bungkannya dengan hal-hal di luar bidangnya, seperti pertanian, peternakan, kesehatan, dan sebagainya. Salah satunya adalah Ternaknesia yang menghubungkan investor di kota dengan pengelola ternak yang ada di desa. Platform ini membuat investor tidak perlu jauh-jauh untuk ke desa untuk mencari pengelola hewan dan begitu pula sebaliknya.

ITS sudah menyediakan kesempatan, kini tinggal bagaimana mahasiswa memanfaatkannya untuk mewujudkan ide bisnisnya. Arief mengatakan, kunci bagi mahasiswa dalam membangun usaha salah satunya dengan membuat rencana yang matang. Jangan pula jadikan entrepreneur menjadi pilihan terakhir. Hal tersebut seakan-akan telah menjadi paradigma yang beredar di mahasiswa saat ini. “Itu juga menjadi alasan kenapa ITS memberikan jalan untuk menjadi pencipta lapangan kerja dan pekerja yang unggul,” ujarnya. (sof/mik)

“Jadi, sejak awal mahasiswa dapat menentukan pilihan pengembangan diri kedepannya”

Langkah Strategis ITS Menuju Entrepreneurial University



Prof Dr Ir Mochamad Ashari MEng

Di era Revolusi Industri (RI) 4.0, tiap lini kehidupan manusia dikuasai oleh teknologi dari perkembangan zaman. Tak ayal bahwa teknologi memudahkan manusia dalam berbagai hal. Tuntutan yang merambah tersebut membuat perguruan tinggi, sebagai institusi pendidikan, semakin getol dalam berinovasi.

Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya adalah salah satunya. sebagai kampus berbasis sains dan teknologi, ITS diharapkan mampu menghasilkan lulusan yang memiliki jiwa wirausaha. Hal tersebut melahirkan konsep yang disebut dengan *technopreneurship*. Menjawab tantangan tersebut, Rektor ITS, Prof Dr Ir Mochamad Ashari MEng berbagi pandangannya terkait strategi ITS menuju kampus *technopreneurship*.

Menelisik definisi *technopreneurship* dari kacamata Ashari, *technopreneurship* merupakan suatu bidang minat

mahasiswa untuk berkecimpung dalam dunia wirausaha berbasis kreativitas dan inovasi dengan balutan teknologi. “Jadi paduan antara *entrepreneurship* dengan pemanfaatan teknologi,” tuturnya memperjelas.

Baginya, konsep *technopreneurship* ini juga sangat sesuai dengan RI 4.0. teknologi yang kini berkembang pesat memberikan kemudahan tersendiri bagi para *technopreneur*. Sehingga *technopreneurship* kini akan menjadi poin yang sangat penting dalam dunia perguruan tinggi.

“Kalau waktu saya kuliah dulu, kondisi teknologinya belum semaju sekarang,” kenang alumni Departemen Teknik Elektro ITS tersebut. Sehingga baginya, hal itu memberikan perbedaan dalam implementasi dan dampak yang ditimbulkan dari paduan *entrepreneurship* dan teknologi itu.

Di ITS sendiri, Ashari menjelaskan bahwa ada banyak mata kuliah yang terkait dengan *technopreneurship* baik secara

langsung maupun tidak langsung. Mata kuliah tersebut rutin diberikan kepada mahasiswa ITS mulai dari semester satu hingga delapan. “Dimana inti dari keseluruhan mata kuliah tersebut ialah pemberian ilmu teknologi dan sains di masing-masing departemen,” rangkumnya.

Selain itu, ia mengungkapkan bahwa ada dua mata kuliah yang secara langsung membahas aspek terkait *technopreneurship*. Yakni mata kuliah Teknopreneur pada semester enam dan Wawasan Aplikasi Teknologi pada semester tujuh. Pada mata kuliah Teknopreneur, mahasiswa dituntut untuk menumbuhkembangkan minat dan bakat mereka dalam dunia *technopreneurship*. “Selain itu kami juga rutin mengundang tokoh-tokoh sukses dan ternama demi membagikan ilmu lebih kepada mahasiswa,” ujarnya.

Pada Wawasan dan Aplikasi Teknologi, mahasiswa ditekankan untuk lebih fokus pada pengaplikasian ilmu yang telah mereka peroleh. Terlebih,

“Jadi paduan antara entrepreneurship dengan pemanfaatan teknologi”

kini mahasiswa ITS sudah mulai melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Tematik. “Jadi KKN ini dilakukan dengan turun membantu masyarakat secara nyata dengan aplikasi teknologi yang tepat guna bagi masyarakat,” sambungnya bangga.

ITS kini juga telah merintis Science Techno Park (STP). STP ITS adalah lembaga yang mendukung inovasi dan komersialisasi teknologi, penciptaan bisnis dan pengembangan lapangan kerja, serta pengembangan ekonomi dari penelitian oleh dosen dan mahasiswa. STP di ITS berfungsi untuk menjembatani riset universitas dengan industri.

STP memiliki tujuh fokus, termasuk industri otomotif, maritim, industri kreatif, pemukiman dan lingkungan, TIK, dan Nanoteknologi. “Mahasiswa dan dosen yang memiliki penelitian dan punya potensi untuk dikembangkan hingga produksi massal, maka akan masuk ke dalam Science Techno Park ini,” rincinya.

Ashari mengakui bahwa kini *entrepreneur* menjadi salah satu hal sakral di seluruh kampus di Indonesia. Berbeda dari kampus lain, ITS membawakan *entrepreneur* ini ke dalam balutan teknologi. “Sehingga ITS lebih memiliki spesialisasi agar mampu menciptakan perbedaan dalam penyediaan kebutuhan masyarakat,” jelas Ashari.

Sesuai dengan misi Presiden Soekarno, ITS dibangun sebagai ikon kampus maritim, sehingga dalam pembangunan teknologi maritim, ITS menjadi yang terdepan dibanding kampus lain. Dalam bidang

otomotif dan ICT robotik, teknologi yang dibawa oleh ITS pun telah sukses membawa harum nama Indonesia di kancah global. Sama halnya dengan sektor kreatif yang sedang dipacu perkembangannya.

Meski keempat bidang tersebut yang menjadi ikon utama ITS dalam mengembangkan *technopreneurship*, tidak menutup kemungkinan bagi bidang lain untuk berkontribusi lebih. Ashari menjelaskan bahwa seluruh program studi di ITS mampu dikembangkan dalam bidang *technopreneurship*. “Seperti halnya prodi berbasis desain yang dibutuhkan di seluruh bidang,” ungkapnya sembari tersenyum.

Ashari berpendapat bahwa sangat penting bagi seorang mahasiswa untuk berkecimpung dalam bidang *technopreneurship*. Menurutnya, perlu adanya perubahan pola pikir di masyarakat bahwa lulusan perguruan tinggi tidak harus menjadi karyawan. Dengan menjadi *technopreneur* atau pengusaha, tentu tidak menutup kemungkinan seseorang menjadi sukses.

Bidang keilmuan yang didapat mahasiswa ITS ketika kuliah tentu dapat dimanfaatkan ketika menjadi *technopreneur* atau usaha lainnya. “Sehingga lulusan ITS yang kini adalah generasi milenial dan generasi Z, tidak perlu ragu untuk mendalami *technopreneurship*,” sambungnya. Lebih lanjut, ia berharap hal tersebut dapat meminimalisasi permasalahan masyarakat, salah

satunya sempitnya lapangan pekerjaan.

Dengan lahirnya *technopreneur-technopreneur* yang matang, ekonomi negara akan sangat terbantu. Lebih dalam lagi, Ashari mengambil contoh dari kolaborasi mahasiswa yang membangun *start-up*. Menurutnya, perpaduan lintas bidang keilmuan dan banyaknya tenaga kerja yang dapat diserap dari satu proyek *start-up* saja akan sangat membantu ekonomi negara. “Sehingga *technopreneurship* sangat penting untuk diperhatikan perguruan tinggi dalam menghadapi RI 4.0,” jelas Ashari mantap.

Ashari menegaskan, ITS siap menjadi fasilitator dan menyiapkan mahasiswanya untuk memajukan Indonesia. Sehingga di samping menjadi penyedia lulusan yang siap menjadi karyawan industri yang unggul, ITS juga siap melahirkan *technopreneur* handal. “Sehingga kelak akan siap menjadi pemimpin bangsa,” pungkash Ashari penuh harap. (dik/id)

Menjadi Wirausaha Sesuai Bidang Keprofesian di Era Generasi Z

Pertumbuhan ekonomi yang tidak diimbangi dengan jumlah lapangan pekerjaan yang dihasilkan, menjadi suatu tantangan tersendiri bagi lulusan perguruan tinggi. Tak ayal, lulusan perguruan tinggi justru menjadi pengangguran terdidik akibat tidak mendapat pekerjaan yang mampu menampung mereka sesuai bidang keilmuannya. Maka dari itu, mahasiswa harus berani untuk mengubah pola pikir dari seorang “pencari” menjadi “pencipta” pekerjaan, salah satunya melalui dunia kewirausahaan.

Namun, bidang keprofesian yang tidak fokus pada kewirausahaan juga sering menciptakan nyali mahasiswa untuk mulai menjajaki dunia kewirausahaan. Apalagi di Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya sendiri, mayoritas departemennya didominasi oleh Departemen Teknik. Lantas, bagaimana cara menjadi wirausaha yang selaras dengan bidang keprofesian?

Dr Ir I Ketut Gunarta MT, Kepala Badan Pengembangan dan Pengelola Usaha (BPPU) ITS menjawab keresahan tersebut. Ia mengatakan bahwa semua departemen mempunyai peluang dalam dunia kewirausahaan. Menurutnya, menjadi wirausaha yang sesuai bidang keprofesian dapat dilakukan dengan tiga cara, yakni

menjadi seorang pengusaha yang menyediakan jasa sesuai bidang keahliannya (*self-employed*), pemilik bisnis, atau menjadi investor. Di antara ketiganya, menurut Gunarta, peluang yang paling dekat dengan mahasiswa ialah dengan menjadi *self-employed*. “Pengusaha itu berarti kita bekerja secara mandiri. Bekerja dengan menjual pikiran, tenaga, dan keahlian kita,” jelasnya.

Sudah menjadi rahasia umum bahwa tiap departemen memiliki berbagai spesialisasi khusus. Berbagai cabang spesialisasi dapat diperoleh dalam satu keahlian. Dari situ, menurut Gunarta, salah satu cabang spesialisasi itu dapat kita jadikan sebagai modal utama. Pemilihan cabang spesialisasi ditujukan agar kita nantinya dapat fokus dan optimal dalam menjalankan maupun mengembangkannya. “Dengan menjadi pengusaha, kita dapat memiliki pendapatan sendiri dengan kebebasan yang lebih luas,” ujar alumni ITS tersebut.

Selain dapat bekerja sesuai profesi dan minat bakat, seorang pengusaha dapat menciptakan lapangan kerja baru bagi masyarakat karena didukung dengan perkembangan teknologi yang pesat. “Apalagi ini kan sudah Revolusi Industri 4.0, banyak hal yang bisa dibuat dan diraih dengan mudah,” lanjutnya. Baginya, seorang pengusaha tidak perlu mengeluarkan modal yang banyak karena beberapa unsur penunjang seperti aksesibilitas, komunikasi, dan transportasi sudah didukung oleh perkembangan teknologi saat ini. Maka dari itu, saat ini merupakan waktu yang tepat bagi mahasiswa untuk menjadi seorang pengusaha.

Namun, untuk menjadi pengusaha itu tidaklah mudah. Dosen Departemen Teknik Industri itu mengungkapkan, terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan oleh calon pengusaha sebelum membuka usahanya. Adapun beberapa hal tersebut adalah:

“Pengusaha itu berarti kita bekerja secara mandiri. Bekerja dengan menjual pikiran, tenaga, dan keahlian kita.”

Dr Ir I Ketut Gunarta MT



1 Kepekaan yang Tinggi

Menjadi seorang pengusaha yang sesuai dengan keprofesian membutuhkan daya kepekaan yang tinggi terhadap lingkungan sekitar. Calon pengusaha harus mampu melihat peluang pasar agar dapat memanfaatkan potensi yang terdapat di dalamnya. Penggalan potensi pasar dibutuhkan agar calon pengusaha dapat menyajikan barang yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

2 Menguasai Aspek Marketing

Kesuksesan seorang pengusaha sangat tergantung dari aspek marketing. Terdapat tiga hal penting dalam aspek *marketing*, yakni *segmentasi*, *positioning*, dan *targeting* pasar. *Segmentasi* pasar sendiri diperlukan untuk memanfaatkan peluang pasar dengan membagi pasar berdasarkan beberapa aspek. Sedangkan aspek *positioning* diperlukan untuk menciptakan sebuah wajah produk dalam persepsi pelanggan. Adapun aspek *targeting* diperlukan untuk menentukan target pasar. “Kita harus mampu mengomunikasikan produk atau jasa yang kita miliki,” ujar Gunarta. Produk atau jasa yang berkualitas namun tidak dibarengi oleh aspek *marketing*, tidak akan mencapai potensi tertinggi dari suatu bisnis. Maka dari itu, dibutuhkan kerja keras dan wawasan yang luas untuk mencapai kesuksesan dalam strategi *marketing*.

3 Menguasai Keuangan

Hal yang tak kalah penting dalam membuka suatu usaha menurut Gunarta ialah calon pengusaha perlu menguasai masalah keuangan. Setiap usaha yang dijalankan pasti akan melakukan perhitungan keuangan, seorang pengusaha harus mampu mengalkulasi keuangan dari usaha yang ia jalankan agar tidak terjadi kerugian yang besar. Hal-hal penting seperti cara perolehan sumber dana, merencanakan dan mengendalikan dana, serta penggunaan dana secara efektif dan efisien perlu dikuasai secara mendalam. Bahkan saat ini telah banyak aplikasi digital yang menunjang pengelolaan keuangan yang dapat dimanfaatkan secara gratis.

4 Kerja Keras Lagi Cerdas

Gunarta menegaskan, calon pengusaha tidak cukup hanya bekerja keras, tapi juga harus kerja cerdas. Ia sendiri menerapkan prinsip kerja 3C3T dalam kesehariannya. “3C itu cepat, cermat, cerdas. Sedangkan 3T itu tepat, tuntas, tulus,” tutur pria itu. Dengan prinsip tersebut, calon pengusaha diharapkan dapat menjalankan usahanya dengan maksimal dan ikhlas dalam menghadapi setiap rintangan dalam mengembangkan usahanya.

Kalimat Neale Donald Walsch, seorang penulis berkebangsaan Amerika, “Life begins at the end of your comfort zone” pun agakny sangat cocok Gunarta kutip pada kasus ini. Menurutnya, bagi seorang yang memiliki jiwa wirausaha, menjadi karyawan bukanlah suatu pilihan. Pilihan baginya ialah menjadi pengusaha, pemilik bisnis, atau investor. Didukung dengan masuknya Revolusi Industri 4.0, hampir semua hal sudah didukung dengan perkembangan teknologi yang mumpuni. Sehingga, kesempatan untuk mendirikan berbagai jenis usaha semakin terbuka lebar bagi mahasiswa. Kepada mahasiswa ITS, Gunarta berpesan, “Jangan takut untuk terjun. Do it twice. Karena apabila Anda lambat, Anda akan ketinggalan,” pungkasnya. (vi/id)



Ulas Manajemen Bisnis, Satu-satunya Program Studi di Indonesia

Adanya keilmuan manajemen bisnis di lingkungan Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya ternyata dirasa begitu penting. Alhasil, pada tahun 2007 tercetuskan ide untuk mendirikan sekolah bisnis pada kampus pahlawan ini. Semakin berkembangnya ide tersebut, dapat memunculkan berbagai kajian yang dilakukan oleh para profesor demi terwujudnya sekolah bisnis. Menginginkan produk teknologi yang telah dibuat di ITS agar dapat dijual di pasaran, menjadi alasan kuat dalam mematangkan ide itu.

Perjuangan untuk mendirikan program studi manajemen bisnis akhirnya berbuah manis. Tepat pada tahun 2011 Manajemen Bisnis (MB) ITS resmi berdiri dan memiliki mahasiswa sebanyak 50 orang kala itu. Kepala Departemen MB ITS, Imam Baihaqi MSc PhD menjelaskan bahwa pendirian manajemen bisnis ini merupakan pertama kali dan satu-satunya yang ada di Indonesia sampai saat ini.

Hal tersebut yang menjadi salah satu keunikan tersendiri yang dimiliki oleh MB ITS. Pasalnya, di perguruan tinggi lain, kebanyakan hanya terdapat jurusan manajemen saja atau bisnis saja. “Sedangkan yang kita inginkan yaitu ada di sisi manajemennya sekaligus juga bisnisnya,” ungkap Imam Baihaqi.

Pria yang akrab disapa Baihaqi itu juga selalu menekankan bahwa dalam kurikulum MB ini terdapat beberapa mata kuliah yang sifatnya membuat bisnis, walaupun dasar ilmu pengetahuannya berbasis manajemen. Sehingga, capaian pembelajaran yang dapat diharapkan ketika mahasiswa telah lulus dari ITS adalah memiliki kemampuan menjadi entrepreneur atau manajer. Selain hal itu, MB ITS juga mendorong mahasiswanya agar memiliki konsentrasi terhadap peningkatan berbagai Usaha Kecil Menengah (UKM) yang ada di Indonesia.

Mata kuliah (Matkul) yang spesifik juga menjadi keunikan tersendiri dalam kurikulum MB ITS. Pasalnya, terdapat matkul yang tidak konvensional, di mana perkuliahan dalam kelas hanya berlangsung singkat. Selebihnya, mahasiswa harus terjun langsung ke dalam dunia

bisnis. Beberapa diantaranya, seperti menawarkan produk, menggali keinginan, dan berinteraksi dengan pelanggan secara langsung.

Dengan begitu, dari awal pembelajaran mahasiswa sudah dilatih untuk merasakan sendiri bagaimana menciptakan dan juga menjalankan suatu bisnis. Kemudian, pada matkul yang lainnya diharapkan dapat menjadi bekal keilmuan dan pengetahuan maupun kemampuan tentang bagaimana menjaga suatu bisnis mulai dari Sumber Daya Manusia (SDM), keuangan, dan manajemennya.

Terkait matkul pengayaan yang wajib diambil oleh mahasiswa diluar jurusannya, MB ITS juga menawarkan matkul pengantar manajemen bisnis yang dapat diikuti oleh mahasiswa dari luar jurusan MB. Selama ini, banyak mahasiswa ITS departemen lain yang mengambil matkul tersebut. Melalui matkul tersebut, diharapkan mahasiswa ITS menjadi lebih terbuka tentang berbagai hal bisnis.

Baihaqi juga meyakini bahwa pengetahuan bisnis juga akan berguna ketika telah bekerja dalam suatu perusahaan. “Setiap engineer yang berada dalam perusahaan, lama-kelamaan pasti akan berhubungan dengan suatu hal bisnis,” ujarnya.

MB ITS memiliki empat bidang, yaitu bidang pemasaran, manajemen operasional, keuangan, dan manajemen SDM. Ketika mahasiswa MB mengambil lima matkul pilihan, tiga matkul tersebut harus terkumpul menjadi salah satu konsentrasi tersebut.

Dalam bidang manajemen SDM, mahasiswa akan mempelajari mulai dari perekrutan, pelatihan, hingga pengembangan suatu organisasi. Kemudian dalam hal pemasaran, mereka akan belajar tentang manajemen brand, strategi pemasaran, hingga riset pemasaran.

Sedangkan yang dipelajari pada manajemen operasional, berupa bagaimana proses input (barang yang masuk) menjadi output (barang yang keluar atau produk). Mulai dari jadwal produksi,

perencanaan, maupun logistik. Kemudian yang terakhir mengenai keuangan, mahasiswa mempelajari mengenai manajemen keuangan dan akuntansi atau pencatatan suatu hal yang telah terjadi. Sehingga, nantinya hal tersebut dapat menjadi suatu landasan dalam mengambil keputusan.

Saat ini, MB ITS telah berkembang. Hal tersebut dibuktikan dengan data peminat yang begitu banyak dan paling banyak dalam bidang sosial humonioria (soshum) di ITS. Jumlah mahasiswa MB saat ini mencapai 500 orang. Baihaqi juga menjelaskan bahwa lulusan MB ITS sudah banyak dan waktu tunggu bekerja setelah kelulusan hanya tiga bulan.

Profesi alumni MB pun juga berbagai macam, ada yang jadi wirausahawan, bekerja di sektor swasta, Badan Usaha Milik Negara (BUMN), dan Pegawai Negeri. Selain itu juga terdapat beberapa mahasiswa yang memilih melanjutkan studinya dan ada pula yang berhasil mendapatkan beasiswa ke luar negeri.

Banyak kerja sama internasional yang telah berhasil dijalin oleh MB ITS. Mulai Study Exchange (SE) ke Belanda, Polandia, dan negara lainnya. Bahkan, MB ITS juga sudah berhasil memiliki program double degree (gelar ganda) dengan The University of Queensland (UQ), Australia.

Hal tersebut cukup meningkatkan daya tarik masyarakat dan juga berbagai perguruan tinggi luar negeri yang ikut menawarkan program double degree dengan MB ITS. Sebab, UQ sendiri termasuk dalam jajaran 50 besar perguruan tinggi terbaik dunia. Melalui program tersebut, terbukti bahwa perkuliahan yang dilaksanakan MB ITS juga diakui oleh perguruan tinggi terbaik di Australia.

Menariknya, Tugas Akhir (TA) dalam MB ITS ini juga terdapat dua macam jenisnya. Mahasiswa dibebaskan untuk memilih jenis TA-nya yang dapat berupa sebuah penelitian (skripsi) atau bisnis yang telah dikembangkannya selama kuliah di ITS.

Dengan catatan bahwa bisnis tersebut bukan merupakan turunan dari orang-orang tua dan bisnis tersebut harus memiliki nilai yang dapat diciptakan. Tidak seperti reseller, semuanya harus berawal dari matkul yang telah dipelajari. Selain hal itu, mahasiswa yang penelitiannya dapat terbit di jurnal internasional scopus juga dapat dijadikan bahan TA.

Dalam memulai bisnis tentunya membutuhkan suatu modal yang dapat berupa uang. Oleh karenanya, Departemen MB sendiri telah memiliki suatu program untuk meminjamkan sejumlah uang kepada mahasiswanya yang nantinya harus dikembalikan. Hal ini juga sebagai sarana untuk melatih kemampuan mahasiswa dalam berhubungan dengan investor (penanam modal).

Di samping itu, MB ITS juga memiliki istilah dosen kehormatan yang salah satunya adalah mantan Direktur Pertamina, Dwi Sucipto. Ketika memberikan perkuliahan di ITS, Dwi Sucipto banyak membagikan berbagai pengalaman dan memberi pengetahuan terkait praktik langsung di dunia bisnis.

Tak kalah menarik, di program studi satu-satunya di Indonesia ini selalu menghadirkan pembicara yang ahli dalam dunia bisnis pada kegiatan permulaan kuliah awal tahun. Kegiatan tersebut diadakan agar dapat mendekatkan mahasiswa dengan dunia bisnis yang sesungguhnya serta memberikan motivasi kepada mahasiswa. (sof/mir)



UKM TDC

Rumah Bagi Kamu yang Doyan Belajar Bisnis

Sebagai salah satu kampus teknik terbaik di Indonesia, Institut Teknologi Sepuluh Nopember sangat terampil menggembleng mahasiswanya tentang keilmuan praktis dan teknologi terkini. Pengetahuan tentang teknologi memang menjadi syarat mutlak bagi mereka yang ingin bekerja sebagai engineer handal, kendati demikian bukan berarti pengetahuan ini tidak dapat berguna di bidang lain.

Faktanya, keilmuan tentang teknologi dapat berguna bagi mahasiswa teknik yang tertarik untuk membangun bisnis. Alih-alih berebut lapangan pekerjaan, tak sedikit lulusan ITS yang memilih membangun usahanya sendiri. Kemunculan berbagai startup digital yang digawangi orang-orang bergelar sarjana teknik nampaknya mulai menginspirasi pola pikir mahasiswa ITS.

Untuk itu, ITS telah menyediakan berbagai wadah bagi mahasiswanya yang tertarik pada bidang kewirausahaan. Wadah yang dimaksud diwujudkan dalam berbagai bentuk pelatihan, kuliah tamu, mata kuliah technopreneurship, hingga sebuah unit kegiatan mahasiswa (UKM) bernama Technopreneurship Development Center (TDC). Bagi kalian yang tertarik bergelut dalam bidang kewirausahaan secara mendalam, bergabung di UKM ini bisa jadi pilihan yang tepat.

Kenalan Dulu Ya

Diantara puluhan UKM yang berdiri di

ITS, TDC merupakan UKM yang bergerak dalam bidang kewirausahaan. Sebagaimana penuturan Ketua UKM TDC 2019, Ahmad Syauqi, bahwa UKM TDC merupakan sebuah organisasi yang bertujuan mewadahi mahasiswa ITS yang ingin belajar lebih dalam mengenai kewirausahaan, khususnya dalam bidang teknologi.

Selayaknya sebuah organisasi, Syauqi, panggilan akrabnya, memaparkan bahwa UKM TDC memiliki visi dan misi. Menurut AD ART, visi UKM TDC adalah menciptakan budaya kewirausahaan dengan adanya nuansa kehidupan kampus yang mengarah pada penanaman jiwa kewirausahaan dalam karakter anggotanya.

Adapun untuk mendukung visi tersebut, UKM TDC merumuskan beberapa misi seperti menciptakan suasana kondusif di lingkungan ITS bagi berkembangnya ide-ide segar mengenai kewirausahaan di kalangan mahasiswa. UKM ini juga seringkali memberikan pembinaan dan pelatihan kepada para mahasiswa mengenai wawasan, keahlian, dan keterampilan kewirausahaan.

Tidak hanya itu, misi lain yang diemban UKM TDC ialah menjadi inkubator bagi perkembangan kewirausahaan di lingkungan kampus, mengembangkan teknologi tepat guna yang berwawasan kewirausahaan, dan tidak ketinggalan mengembangkan jaringan kerjasama dengan pihak-pihak yang selaras dengan visi mereka.



Sepak terjang UKM TDC bermula dari sebuah komunitas yang dipelopori Agus Maksum, Mantan Ketua Senat ITS pada tahun 1994 yang kini memiliki bisnis dalam bidang energi terbarukan. Awalnya komunitas tersebut diberi nama Workshop Entrepreneurship & Technology (WE&T), hingga pada tahun 2014 berganti nama menjadi TDC.

Program dan Kerjasama

Memiliki puluhan anggota aktif dalam organisasinya, Syauqi memaparkan bahwa UKM TDC senantiasa menjalankan berbagai program untuk meng-upgrade keterampilan anggotanya. Salah satu program andalannya adalah dengan menghadirkan pebisnis-pebisnis senior untuk berbagi pengalaman dan pengetahuan mereka kepada para anggota TDC.

Lebih dari sekedar pengajaran teori, Syauqi mengaku bahwa TDC juga memiliki program yang bersifat praktis. Misalnya dengan melibatkan para anggota untuk ikut mengurus bisnis yang tengah dirintis oleh UKM TDC seperti katering, angkringan, dan konveksi. "Harapannya, para anggota TDC dapat belajar menerapkan pengetahuan yang mereka peroleh dari UKM," tutur mahasiswa Teknik Informatika ITS ini.

Disamping itu, terkait kerjasama Syauqi juga mengemukakan bahwa UKM TDC ITS kerap menjalin hubungan dengan Workshop Entrepreneur Business Society (WEBS), sebuah komunitas bisnis di Universitas Airlangga. UKM TDC juga senantiasa meningkatkan hubungan dengan berbagai organisasi bisnis mahasiswa lainnya di luar ITS.

Selanjutnya UKM TDC juga turut mengandeng Student Advisory Center (SAC) ITS untuk mengelat ITS Youth Technopreneur (IYT). IYT adalah sebuah kompetisi kewirausahaan yang melibatkan mahasiswa ITS sebagai pesertanya. Tim yang terpilih akan diberikan pendanaan secara langsung oleh ITS untuk dapat merealisasikan ide bisnisnya.

Anggota Kami

Berbagai program pembelajaran yang telah disebutkan kemudian menjadi pedoman bagi anggota UKM TDC untuk memulai merintis

usaha, baik personal maupun berkolaborasi dengan anggota yang lain dalam sebuah tim. "UKM TDC tak pernah bosan memberikan ilmu dan bimbingan agar mereka dapat menerapkannya dalam usaha mereka," terangnya.

Tidak heran, dari UKM TDC ini lahirlah berbagai bisnis yang dipelopori oleh mahasiswa teknik. Sebut saja Febby Rahmatullah M dengan bisnis Pentol Gila yang sukses menarik perhatian masyarakat Surabaya. Ada juga Moch Siswan Afandi yang dikenal sebagai pendiri sekaligus CEO sebuah startup pendidikan bernama Zeniora. Tidak ketinggalan Richardo Petricius Utoyo dengan Washabi, bisnis alat pencuci sepatu miliknya. "Selain mereka, masih banyak lagi alumni TDC yang sukses dengan usaha kerennya," tutur Syauqi antusias.

Kewirausahaan di ITS

Berada di organisasi kewirausahaan membuat Syauqi mampu menilai iklim kewirausahaan di ITS. Menurutnya, kini iklim kewirausahaan di ITS mulai mengalami peningkatan. Ia merujuk pada mulai ramainya pendaftar pada kompetisi bisnis di ITS. Meskipun ia tidak memungkiri bahwa jumlah mahasiswa ITS yang tertarik menjadi pengusaha masih terbilang sedikit.

Mahasiswa ITS angkatan 2017 ini juga memaparkan, menjadi pengusaha memang lebih kompleks dari sekedar memikirkan bagaimana barang kita laku di pasaran. Baginya selain keuntungan, berbisnis juga soal bagaimana kita mengatur orang serta mengantarkan nilai lebih ke konsumen. "Intinya, bagaimana kita bisa hidup tanpa bekerja," tariknya.

Oleh karena itu, ia menyimpulkan bergabung dengan UKM TDC memiliki banyak keuntungan bagi mereka yang ingin memulai usaha, mengembangkan usaha yang telah ada, maupun mengikuti kompetisi bisnis. "Kami memiliki ilmu dan jaringan bisnis yang sulit kalian dapatkan tempat lain," pungkasnya. (fat/ai)



Kiprah Mahasiswa ITS Menjadi Ketua Indonesia Student Entrepreneur Network



Kesibukan menjadi mahasiswa tidak menghalangi Richardo Petricius Utoyo untuk mengembangkan budaya wirausaha kepada mahasiswa lainnya. Selain mempunyai beberapa usaha yang sedang dirintis, mahasiswa Departemen Teknik Fisika Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya ini juga menjadi ketua Indonesia Student Entrepreneur Network (ISEN). Menyebarkan semangat berwirausaha sejak dini berusaha dilakukannya melalui berbagai kegiatan bermanfaat.

ISEN sendiri merupakan suatu komunitas bentukan mahasiswa yang telah mengikuti Kewirausahaan Mahasiswa Expo (KM Expo). KM Expo merupakan ajang pameran produk wirausaha bagi mahasiswa yang lolos pendanaan usaha dari Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia (KBMI) yang dilaksanakan oleh Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi (Kemenristekdikti) setiap tahunnya.

Pria yang dijuluki Mr. Rich ini mengatakan, semua berawal dari timnya yang menjadi salah satu dari lima tim ITS yang berhasil masuk hingga KM Expo yang dilaksanakan di Institut Pertanian Bogor (IPB) pada 9-12 Nopember 2018 lalu. Pada kesempatan itu berkumpul lah ketua pengurus bidang kewirausahaan dari berbagai perguruan tinggi di Indonesia dan menghasilkan keinginan

agar mahasiswa yang berhasil lolos KM Expo tersebut tidak benar-benar dilepas tanpa bimbingan dan kegiatan mengenai kewirausahaan.

Sarasehan tersebut lah yang akhirnya melahirkan usulan pembentukan ISEN. Setelah melalui beberapa proses panjang, Richardo terpilih menjadi ketua ISEN yang pertama. Ia pun bertekad untuk menjadikan ISEN ini sebagai wadah seluruh mahasiswa Indonesia yang saat ini masih berasal dari 124 perguruan tinggi di Indonesia untuk mengembangkan kemampuan kewirausahaannya.

Di bawah kepemimpinan Rich ISEN memiliki beberapa program. Pertama adalah kuliah online yang diadakan hampir setiap minggu. Kuliah online ini ditujukan untuk meningkatkan kemampuan kewirausahaan antar anggota ISEN. Pembicara yang memberikan materi pun berasal dari wirausahawan yang sudah berpengalaman di bidangnya sejak lama. "Misal nih ada anggota yang masih bingung mengurus izin Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) atau label halal untuk produk makanan, maka kita cari pembicara yang berkompeten dalam bidang itu untuk mengisi kuliah online," jelasnya.

Program kuliah online ini merupakan program yang paling rutin dilaksanakan hingga saat ini. Richardo mengakui, keterbatasan jarak antar anggota yang berasal dari seluruh Indonesia menjadi salah satu tantangan untuk membuat program tetap berjalan. "Untuk saat ini kuliah online ini masih terbatas untuk anggota kami yang berjumlah sekitar 800 anggota saja, namun kedepannya tidak menutup kemungkinan kita buat kuliah online untuk umum," tambah mahasiswa penggemar olahraga renang ini.

ISEN juga memiliki program pengabdian masyarakat yang bekerjasama dengan Dompot Dhuafa berupaya mengembangkan beberapa daerah tertinggal yang ada di Indonesia. Terbaru, program tersebut dilakukan di Kampung Pamanyaran, Banten. Warga Kampung Pamanyaran yang mayoritas bertani dan beternak diajarkan cara memasarkan dan manajemen produk hasil pertanian dan peternakan mereka. "Kami mengadakan *workshop* tentang bagaimana cara membuat produk, pengemasan yang menarik, serta memasarkan secara tepat kepada warga setempat," ceritanya.

ISEN rencananya juga akan memasuki ranah mahasiswa dengan mengorganisir Latihan Keterampilan Mahasiswa Wirausahaan (LKMW) tingkat dasar dan tingkat lanjut. Kedepannya

ISEN juga ikut mengembangkan kewirausahaan di perguruan tinggi dengan melakukan *coaching* bisnis kepada dosen pengampu mata kuliah kewirausahaan yang mulai tahun depan dicanangkan wajib diambil oleh mahasiswa di perguruan tinggi. Beberapa anggota ISEN dilatih terlebih dahulu menjadi *coach* sehingga dapat memberikan pelatihan kepada para dosen yang mengikuti program ini nantinya.

Tak ketinggalan, ISEN juga berencana ikut mengorganisir KBMI mulai tahun 2020. Bahkan saat ini sudah ada 22 anggota ISEN yang sudah berstatus *coach* untuk KBMI 2019. Richardo pun menjelaskan bahwa semua rencana ini akan dibahas dalam musyawarah nasional yang akan diadakan di ITS pada Agustus mendatang. "Agendanya nanti tentu membahas segala ketentuan anggota ISEN serta rencana strategis membentuk program yang bermanfaat kedepannya," tukasnya.

Kecintaan terhadap dunia wirausaha tidak bisa dipungkiri menjadi kekuatan bagi Richardo untuk menggerakkan komunitas ISEN. Sedari masih sekolah dulu ia sudah mencoba berbisnis dengan menjual makanan hingga sempat mengembangbiakkan kucing untuk diperjualbelikan. "Dulu waktu sekolah, demi mendapat uang lebih untuk jajan pun saya mencoba berjualan apa saja. Istilahnya 'Apa Lu Butuh Gue Ada' gitu," ceritanya sambil tertawa.



"Intinya jangan ragu untuk segera memulai. Jangan berpikir setiap usaha akan langsung sukses. Hargai setiap proses yang ada"

**Richardo
Petricius
Utoyo**

Semasa kuliah pun, Richardo juga sudah merintis beberapa usaha, dari membuka jasa desain arsitektur sesuai bidangnya hingga berjualan bakpao. “Intinya karena ada jiwa mandiri yang sudah terlatih sejak dulu mengakibatkan saya terus berpikir untuk bagaimana menikmati hasil dari jerih payah sendiri,” tambahnya.

Saat ini pun Richardo masih menjalankan dua bisnis yang sangat ditekuninya, yakni usaha cuci sepatu yang diberi nama Washabi serta bisnis elektrifikasi biogas untuk energi listrik yang ia beri nama Bionika. Saat ini ia berupaya untuk bekerjasama dengan Kemen-terian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) dan Kemen-terian Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal, dan Transmigrasi untuk dapat memanfaatkan teknologi tersebut untuk mengem-bangkan banyak daerah yang kurang terjamah aliran listrik.

Ricahrdo memiliki tips tersendiri untuk membangun usaha sejak dini. Sikap pantang menyerah dianggapnya menjadi pondasi penting untuk diterapkan dalam membangun usaha. Tapi di samping itu, validasi produk

dengan melihat kompetitor serta menganalisis kebutuhan masyarakat yang akan jadi segmentasi pasar juga sangat diperlukan. “Intinya jangan ragu untuk segera memulai. Jangan berpikir setiap usaha akan langsung sukses. Hargai setiap proses yang ada,” pesannya. (sep/mik)



“Intinya karena ada jiwa mandiri yang sudah terlatih sejak dulu mengakibatkan saya terus berpikir untuk bagaimana menikmati hasil dari jerih payah sendiri,”

dengan Pasarkan Cemilan Pisang

Adalah Delvino Mahsavareza, Founder sekaligus CEO Itsbana Snacks, bisnis makanan ringan dengan 437 reseller dan 24 distributor di seluruh Indonesia. Melalui kerja keras dan semangat pantang menyerahnya, pria berusia 21 tahun ini berhasil meraup untung mulai 400 hingga 500 juta perbulan melalui bisnis yang dikelolanya.

Delvino mengaku, bisnis yang ia kembangkan ini bermula dari keinginannya untuk memberdayakan petani pisang di daerah Tulungagung. Ketertarikannya terhadap pisang berawal dari oleh-oleh yang sering dibawa teman-temannya sepulang dari kampung halaman. Siapa sangka, keripik khas Tulungagung yang dibawa teman-temannya ini menggetarkan jiwa bisnisnya untuk mengembangkan jajanan tersebut supaya dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

Melalui bisnis ini, Delvino berharap dapat mendongkrak taraf ekonomi masyarakat setempat. Prinsipnya dengan membeli keripik yang dijual oleh warga binaan, kemudian diolah lebih lanjut oleh Itsbana Snack supaya lebih sesuai dengan minat pasar. Seiring berjalannya waktu, bibit yang ditanam Delvino mulai menumbuhkan hasil. Warga yang awalnya hanya mampu menjual keripik mereka dengan harga Rp 12.000 per kilogram, dengan pengelolaan yang baik dari Itsbana Snack kini mereka dapat menjualnya dengan harga Rp 22.700 per kilogram. Peningkatan yang sangat signifikan, mengingat kebutuhan Itsbana Snack sendiri dapat mencapai tiga ton per minggu.

Itsbana Snack merupakan salah satu merk produk makanan ringan yang terbuat dari keripik pisang sale dengan berbagai varian rasa seperti coklat, tiramisu, strawberry, green tea, dan lain sebagainya. Seperti namanya, keripik pisang sale terbuat dari pisang setengah matang yang diiris tipis-tipis. Irisan-irisannya tersebut kemudian digoreng, ketika sudah kering kemudian ditambahkan topping sesuai rasa.

Brand yang mulai dibangun pada Mei 2017 lalu ini telah berkembang pesat dan tersebar ke

berbagai daerah di pulau Jawa, Sumatera, Bali, Lombok, Kalimantan, dan Sulawesi. Delvino mengaku menarik mitranya tersebut secara digital dan non digital, yakni melalui *social media advertising*, pameran, *endorse* dan *paid promote*. Banyaknya jumlah distributor dan reseller yang bergabung menuntut Delvino untuk menerapkan strategi manajemen yang baik. Selama ini, ia mengaku membimbing mitra bisnisnya melalui *mentoring* online dalam grup chat yang ia buat.

Jatah Gagal

Perjuangan Delvino dalam mengembangkan Itsbana Snack sendiri bukanlah hal yang mudah. Sebelum mendirikan Itsbana Snack, ia mengaku telah mencoba mengembangkan berbagai macam bisnis sejak tahun 2014. Tak kurang dari delapan kali ia mencoba peruntungan dalam berbagai jenis usaha, namun selalu berakhir dengan gulung tikar. “Saya pernah berjualan minuman es, membuka jasa cuci sepatu, berjualan donat, jasa fotocopy dan percetakan, bisnis snack, berjualan kaos, dan sebagainya,” terangnya.

Setelah berulang kali gagal, Delvino menyadari bahwa faktor kunci yang melatarbelakangi keberhasilan suatu bisnis adalah bersungguh-sungguh dalam menjalankan. Ia mengakui bahwa bisnisnya seringkali berujung bangkrut karena kurang bersungguh-sungguh dalam mengerjakannya. Selain itu, ketidapahaman terhadap ilmu *marketing* juga merupakan penyebab gagalnya bisnis-bisnis yang sebelumnya ia rintis. Delvino mengaku, hal terpenting dalam ilmu *marketing* yang ia pelajari antara lain adalah *storytelling*, negosiasi, dan *digital marketing*.

Story telling dalam bisnis merupakan teknik penyampaian informasi mengenai produk yang menarik dan dapat mengubah perasaan konsumen. Kemudian melalui *digital marketing*, produk yang ditawarkan dapat dipromosikan dengan media digital untuk mencapai target pasar yang lebih luas. Sedangkan negosiasi penting dikuasai untuk mencapai kesepakatan terbaik dalam proses tawar-menawar.



penting dikuasai untuk mencapai kesepakatan terbaik dalam proses tawar-menawar.

Berbeda dengan memasak mie, proses mengembangkan Itsbana Snack sampai sebesar ini sama sekali tidak instan. Pada masa awal beroperasi, Delvino mengaku kerepotan dalam mengelola bagian *customer service* dan produksi akibat banyaknya pesanan masuk. Selain itu, ia juga mengaku pernah mengalami kerugian hingga dua milyar disebabkan kerjasama bisnis yang tergolong asal-asalan. Namun, ia kembali bangkit dengan mengajukan investasi ke banyak investor. “Intinya kita menjual saham perusahaan untuk mendapatkan modal masuk dari luar, baik melalui perorangan atau kelompok,” jelasnya.

Ia melanjutkan, untuk di level sekarang tantangan terbesar adalah dalam mengatur sumber daya manusia yang terlibat. Menurut Delvino, dalam menjaga kepercayaan dan bekerja sama dengan tim, hal yang terpenting yang harus dipegang adalah visi dan misi yang selaras. Apabila visi dan misi sudah sejalan, maka loyalitas dan solidaritas tim akan terbentuk dengan sendirinya.

Mahasiswa Teknik

Meskipun tidak memiliki latar belakang kuliah di jurusan bisnis, mahasiswa Departemen Teknik Kimia Industri ini tidak merasa salah jalan. Mengenai keterampilan dalam berbisnis, tentunya ia cukup kenyang dengan segudang pengalaman. Menurutnya hal yang perlu dikuasai dalam mengelola bisnis adalah ilmu *leadership*, misalnya adalah berani mendelegasikan tugas-tugas kepada karyawan. “Orang Indonesia cenderung merasa tidak enak dengan orang lain. Padahal, selama *job desk* nya jelas kan tidak apa-apa,” celotehnya.

Kendati demikian, bukan berarti keilmuan yang ia pelajari sebagai mahasiswa teknik menjadi tidak bernilai. Delvino mengaku tetap akan menerapkan ilmu yang didipadikannya selama

kuliah untuk kepentingan Itsbana Snack kedepannya. Ia berencana untuk membangun pabrik Itsbana Snack sebagai tempat pengelolaan industri makanan. “Penerapan ilmu teknik yang penting dalam membangun bisnis ini misalnya dalam hal teknologi proses dan pengelolaan pabrik,” terangnya.

Hingga saat ini, Itsbana Snacks telah dikenal sebagai merek makanan ringan yang tidak hanya fokus pada keripik pisang sale, namun juga sus kering, makaroni, jamur, dan arum manis. Berkat kerja keras Delvino dan tim, merek ini juga sukses menyabet dua penghargaan dalam ajang Kewirausahaan Mahasiswa Indonesia (KMI) Awards pada 2017 silam.

Delvino menambahkan, sebenarnya banyak sekali potensi bisnis yang dapat dikembangkan oleh mahasiswa. Namun, sukses tidaknya sebuah bisnis memang tergantung pada niat, minat, dan bakat dari calon pengembang itu sendiri. “Jika sejak awal diniatkan untuk menumpuk kekayaan belaka, pasti terasa berat dalam menjalankan. Lain hal jika sebuah bisnis diniatkan untuk membantu orang lain, pasti ada saja bantuan yang datang,” pungkasnya. (vi/qi)





Apostrophe Stories

Kombinasi Ilmu, Hobi, dan Profesi

Sejak didirikannya Badan Ekonomi Kreatif (BEKRAF) pada tahun 2015, Indonesia tengah fokus pada industri kreatif. Hal ini tentu memicu tumbuhnya jumlah pelaku industri kreatif. Peluang ini dimanfaatkan dengan baik oleh Muhammad Rofiqi, mahasiswa Desain Komunikasi Visual (DKV) Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya yang mendirikan rumah produksi atau Production House (PH) bernama Apostrophe Stories.

Diawali oleh keinginannya belajar membuat video dan film, Rofiqi bersama dengan timnya memantapkan diri untuk melebarkan hobinya menjadi sebuah bisnis yang menjanjikan. Apostrophe Stories menawarkan jasa pembuatan foto, video, serta animasi sesuai kebutuhan konsumen. “Video, film, atau animasi bisa membantu mempromosikan suatu produk sekaligus meningkatkan pengetahuan konsumen,” ungkap Rofiqi.

Selaras dengan namanya, proses produksi Apostrophe Stories fokus pada konten yang mengedepankan penyampaian pesan yang baik kepada audiens dan membawa audiens untuk masuk ke dalam alur cerita, sehingga audiens dapat merasakan rasa yang ingin disampaikan oleh kreator. Penyampaian pesan

tersebut disampaikan melalui tiga elemen utama yaitu konsep atau makna cerita, pengolahan visual, serta tata kelola audio. “Ketiga hal itu diharapkan bisa menyentuh emosi audiens saat menonton video,” ujarnya.

Tahapan produksi yang cukup rumit mulai dari brainstorming, syuting, hingga editing tidak menyurutkan semangat tim Apostrophe Stories untuk terus mengembangkan bisnis mereka. Dengan memanfaatkan sosial media, lanjut Rofiqi, Apostrophe Stories juga merupakan kreator konten film yang menyediakan tutorial pembuatan film bagi masyarakat umum. Hal ini bertujuan untuk turut mendorong perkembangan industri film indie di Indonesia. “Dengan adanya tutorial yang kami buat, diharapkan masyarakat akan semakin mudah membuat karya-karya film atau video,” tutur mahasiswa semester akhir ini.

Rofiqi mengungkapkan bahwa misi bisnis ini sejalan dengan apa yang dipelajarinya di bangku kuliah, yaitu memperkenalkan produk melalui media kreatif. DKV adalah ilmu yang mempelajari upaya dalam mengomunikasikan suatu informasi dalam bentuk visual baik berupa buku, ilustrasi, foto, hingga media audio-visual seperti video dan film. “Inilah kelebihan Apostrophe Stories, kami memiliki *basic skill* di bidang itu, dan kami juga berkecimpung di

dalamnya,” ungkap pria yang memiliki hobi menonton film ini.

Selama menempuh pendidikan di DKV, Rofiqi menyadari bahwa rumah produksi tidak bisa langsung memaksakan preferensi pribadi kepada klien. Rumah produksi harus menyesuaikan gaya dengan karakteristik merek yang akan diperkenalkan. Dasar ilmu inilah yang akan terus dipegang sebagai prinsip dalam mengembangkan Apostrophe Stories.

Dalam menjalankan bisnis ini, ia menggaet tujuh temannya dari DKV dan Desain Produk. Manajemen tim merupakan salah satu tantangan tersendiri bagi Rofiqi, mengingat semua anggotanya masih berstatus mahasiswa. “Apalagi tim kami lintas angkatan dan departemen, susah untuk menyatukan jadwal,” tuturnya. Namun sebagai ketua tim, Rofiqi mengatasinya dengan menyesuaikan penerimaan proyek yang akan mereka jalani, dengan ketersediaan sumber daya manusia dan waktu yang tersedia.

Dalam perjalanannya, kendala finansial merupakan masalah utama yang dihadapi. Untuk mengatasinya, mahasiswa asal Purworejo ini memberanikan diri mengikuti Program Kreativitas Mahasiswa bidang Kewirausahaan (PKMK) untuk menambah modal bisnis sekaligus belajar mengenai skema bisnis.

Ide ini berhasil membawanya memboyong medali emas pada Pekan Ilmiah Mahasiswa Nasional (Pimnas) 2018. Selain itu, Apostrophe Stories sudah melayani pelanggan di Surabaya, Gresik, hingga Jakarta. Bahkan rumah produksi ini telah dipercaya untuk membuat video klip lagu “Mu” dari Erwin Prasetya, eks personel Dewa 19.

Mahasiswa berkacamata ini berambisi untuk bisa membawa Apostrophe Stories hingga ke kancah dunia. “Memasuki era serba digital,



“Memasuki era serba digital, kami memiliki target mendapatkan klien dari luar negeri”

kami memiliki target mendapatkan klien dari luar negeri,” ungkapnya bersemangat. Ia menjelaskan bahwa di zaman serba online ini, akses untuk pengembangan bisnisnya menjadi tidak terbatas. Tidak hanya itu, Rofiqi juga bermimpi untuk bisa memajukan industri film di Indonesia dengan memproduksi film yang dapat ditayangkan dan dinikmati di bioskop.

Dalam perjalanannya mengembangkan bisnis, Rofiqi berpesan bahwa peluang yang ada harus dimanfaatkan sebaik mungkin, apalagi jika dapat memberikan manfaat untuk diri sendiri dan lingkungan sekitar. Usahanya mendirikan bisnis menggunakan ilmu yang didapatkannya di bangku kuliah membuktikan bahwa hal besar dapat dimulai dari hal paling kecil. “Seperti halnya Apostrophe Stories, berawal dari hobi dan ilmu yang diperoleh di kuliah dapat menjadi sebuah bisnis,” pungkasnya. (aje/id)



Zeniora Hadir untuk Tingkatkan Kualitas Pendidikan Indonesia



Seiring dengan berkembangnya era digital yang mendorong segala aspek kehidupan bersentuhan dengan teknologi, terciptalah berbagai jenis usaha yang memanfaatkan teknologi. Usaha atau bisnis yang kemudian dikenal dengan sebutan *startup* ini telah populer sejak awal tahun 2000-an.

Saat ini, Indonesia menempati peringkat kelima terbanyak di dunia dengan kepemilikan 2.116 *startup*, sebagaimana disampaikan dalam laman *Startup Ranking*. Hal tersebut tak lepas dari peluang untuk mendulang keuntungan yang besar melalui pendirian *startup*, yang membuatnya banyak digandrungi oleh para pengusaha muda. Salah satu mahasiswa Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya, Mochammad Siswan Afandi termasuk ke dalamnya.

Mahasiswa Departemen Teknik Elektro ITS ini mendirikan sebuah *startup* di bidang pendidikan atau *EduTech*, bernama Zeniora. Perusahaan yang berdiri pada 19 Februari 2018 ini memiliki nama perusahaan PT Zeniora Edukasi Teknologi.

Perusahaan ini mengembangkan dua produk sekaligus, yakni *Zeniora Education* dan *Zeniora Computer-Based Test (CBT)* atau disingkat ZBT. Dengan *tagline* “*Education Technology Solution*”, Zeniora memiliki visi untuk meningkatkan kualitas pendidikan di Indonesia

dengan menghadirkan inovasi teknologi.

Mahasiswa angkatan 2016 ini sudah cukup lama berkecimpung dalam dunia bisnis. Peruntungannya, ia coba pertama kali dengan berjualan sepatu hasil produksi daerah Sidoarjo yang kemudian dikemas dan diberi merek dagang sendiri. Selain itu, ia dan saudara kembarnya, Mochammad Siswan Irfandi juga pernah menjadi *reseller* beberapa produk dari sebuah *startup* penyedia materi dan bank soal digital.

Tingkatkan Kualitas Pendidikan di Indonesia

Afandi menilai bahwa pendidikan di Indonesia saat ini masih memiliki kesenjangan kualitas, yang disebabkan oleh tidak meratanya tenaga ahli bidang teknologi yang dimiliki institusi pendidikan. Ketersediaan perangkat komputer, baik di sekolah maupun lembaga bimbingan belajar juga turut menjadi masalah.

Persoalan – persoalan tersebut yang akhirnya mendorong tim Zeniora untuk membantu menyelesaikannya dengan terus mengembangkan *startup* yang telah dibangun. “Daripada mengutuk kegelapan, lebih baik menyalakan lilin,” tuturnya. Dengan komposisi tim yang kuat di bidang pendidikan, ia meyakini bahwa Zeniora akan menjadi *startup* yang sukses dan dapat membantu meningkatkan kualitas pendidikan di Indonesia.

Seiring dengan tantangan zaman dan perkembangan teknologi, digitalisasi pendidikan sangat diperlukan. Pemerintah juga terus mengembangkan digitalisasi pendidikan, utamanya sistem ujian yang saat ini semuanya dibuat berbasis komputer atau biasa disebut dengan *Computer Based Test (CBT)*. Hal tersebut bertujuan untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi.

Maka dari itu, siswa diharapkan dapat terus mengasah dan membiasakan diri untuk bersentuhan dengan dunia digital. Zeniora hadir untuk membantu siswa SMA dalam mempersiapkan diri menuju tes masuk perguruan tinggi melalui *Zeniora Education*.

Pada pelayanan ujian CBT, Zeniora hadir dan terbuka untuk membantu menyediakan layanan dan sistem CBT. Layanan ini dapat digunakan untuk semua jenis tes dan dari semua kalangan melalui ZBT, terobosan baru yang merupakan produk kedua dari PT Zeniora Edukasi Teknologi.

Zeniora Education, Platform Try out Online Lengkap dengan Berbagai Keunggulan

Zeniora Education saat ini memiliki dua jenis layanan yang diberi nama Zenito dan Zenbos. Dimana Zenito adalah platform *try out online* untuk semua jenis tes masuk perguruan tinggi. Tak hanya SBMPTN, Zenito juga menyediakan tes masuk perguruan tinggi kedinasan, Ujian Masuk Politeknik Negeri, hingga semua jalur tes mandiri yang ada pada beberapa PTN di Indonesia. Sedangkan Zenbos adalah platform penyedia bank soal beserta pembahasan.

Dalam situs *Zeniora Education*, PT Zeniora Edukasi Teknologi juga menyediakan jadwal dan informasi dari ke semua jenis tes masuk perguruan tinggi disertai ulasan-ulasan menarik. Informasi, jadwal, serta soal-soal dalam situs tersebut dibuat oleh 20 orang yang tergabung dalam tim *Content Creator*.

Mereka berasal dari berbagai perguruan tinggi di Indonesia yang diseleksi terlebih dahulu berdasar capaian belajarnya di perguruan tinggi melalui Indeks Prestasi Kumulatif (IPK), serta *track record*-nya dalam bidang pendidikan. Dalam hal ini, tim manajemen Zeniora mempertimbangkan pendaftar yang pernah dan sedang berkecimpung di bidang olimpiade sains.

Sebelum benar - benar diterima untuk menjadi *Content Creator*, terlebih dahulu pendaftar diuji kemampuannya dalam membuat soal untuk kemudian dilakukan *cross check* dan penilaian kualitas soal. Hal inilah yang sampai saat ini terus dilaksanakan sebelum soal diunggah dan dipakai untuk *try out*.

Melalui layanan Zenito, setelah menyelesaikan *try out*, pengguna dapat mengakses analisis hasil *try out*. Analisis ini mengedepankan keakuratan, dimana dapat dilihat skor per-mata pelajaran yang dikerjakan dalam tes, catatan waktu pengerjaan soal tiap mata pelajarannya, serta terdapat pula pemeringkatan secara nasional. Untuk keperluan simulasi atau *try out* mandiri, terdapat pula fitur *try out* mandiri tanpa pemeringkatan.



Selain analisis hasil, terdapat pula pembahasan soal dengan metode *step solutions*, dimana cara menjawab soal disediakan dalam tiga sampai lima langkah secara berurutan. Dimulai dengan identifikasi soal, opsi pemecahan soal, hingga langkah-langkah penyelesaian soal.

Hal ini bertujuan untuk melatih berpikir secara sistematis. Melalui analisis hasil dan pembahasan soal yang disediakan, Zeniora berharap agar pengguna dapat mengetahui kesalahan dan kekurangannya secara spesifik. Sehingga dapat mengetahui apa yang harus diperbaiki untuk meningkatkan skor hasil ujian.

Pengguna yang ingin mengakses tryout atau bank soal dari Zeniora cukup mendaftarkan diri pada website Zeniora, kemudian melakukan verifikasi dan melakukan top-up poin. Poin yang otomatis masuk dalam akun yang telah dibuat dapat langsung digunakan untuk membeli paket-paket yang disediakan Zeniora. Poin yang dimiliki oleh setiap account atau user tidak memiliki batas waktu penggunaan.

Harga yang ditawarkan juga relatif lebih murah dibanding dengan platform lainnya. Untuk mengakses Zenbos, pengguna hanya perlu menghabiskan poin dengan nilai top-up antara 50 ribu hingga 100 ribu, disesuaikan dengan paket yang dipilih.



Sedangkan untuk dapat mengakses try out yang disediakan dalam layanan Zenito, memerlukan top-up poin senilai 25 ribu saja. Bila ingin mendapatkan paket yang lebih lengkap, hanya perlu menambahkan 25 ribu sampai dengan 75 ribu.

Selain kemudahan akses, Zeniora juga unggul dalam kualitas soal, karena setiap satu soal yang dibuat hanya dipakai satu kali dalam satu paket tryout saja. Tidak ada soal yang terulang, atau sama dengan paket yang lain.

Soal - soal yang terdapat dalam layanan Zeniora Education telah melewati proses uji kualitas melalui proses *Quality Control* (QC). Pembobotan dan penilaian yang dilakukan dalam analisis hasil try out, didasarkan pada standar terbaru yang disesuaikan dengan peraturan panitia seleksi setiap tes. Selain itu, sistem ujian yang dipakai dibuat semirip mungkin sistem ujian aslinya.

PT Zeniora Edukasi Teknologi Saat Ini

Tim inti Zeniora hanya terdiri dari tiga personil yakni Moch. Siswan Afandi sebagai *Chief Executive Officer* (CEO), Moch. Siswan Irfandi sebagai *Chief Operation Officer* (COO), dan Nabila Sarita Putri sebagai *Chief Finance Officer* (CFO). Kini, Zeniora memiliki pekerja *full-time* sebanyak empat orang. Dimana tiga diantaranya adalah administrator dari Zeniora. Selain itu, terdapat pula tim *software engineer* yang dibawahi oleh CTO sebanyak empat orang dan 20 orang yang bekerja sebagai *Content Creator*.

Berkantor di Coworking Space Gedung Riset ITS, Zeniora terus melakukan berbagai perbaikan dan pengembangan, terutama dalam segi pelayanan melalui website. Tim Zeniora terus meningkatkan *User Interface* (UI) dan *User Experience* (UX), serta terus menyamakan sistem ujian semirip mungkin dengan ujian masuk PTN pada aslinya.

Soal-soal yang dipakai juga senantiasa ditambah dan dikembangkan hingga nantinya dapat mencakup seluruh jenis ujian masuk perguruan tinggi yang ada pada tiap PTN di Indonesia. Sebagaimana permintaan dan saran dari para pengguna, Zeniora juga sedang mengembangkan aplikasi berbasis *smartphone*.

Selain itu, terdapat peningkatan pada portal-portal informasi dan promosi Zeniora. Dimana pada awal pendiriannya, Zeniora hanya menggunakan LINE seperti ketika masih menjadi reseller. Saat ini Zeniora sudah mulai mengaktifkan

Instagram-ads, Facebook-ads, dan mulai melibatkan *selebgram* untuk mempromosikan produknya.

Hingga saat ini, Zeniora telah memiliki 13.555 pengguna aktif dengan 52 paket soal try out dengan total 8.589 soal.

Di akhir wawancara dengan ITS Online, Afandi menyampaikan harapannya. Ia berharap agar pengembangan mahasiswa ITS di bidang kewirausahaan dapat lebih baik lagi. Selain itu, ia juga berpesan kepada mahasiswa agar tidak takut untuk berkecimpung dalam dunia *startup*.

Dalam merintis Zeniora hingga sampai saat ini, ia mengaku banyak dibantu oleh para alumni ITS. Salah satunya mentor dari Satu Atap yang merupakan salah satu konsultan *startup* bentukan alumni ITS. "Tipsnya ikuti komunitas bisnis di luar kampus, kemudian manfaatkan segala potensi yang kita punya," pungkasnya. (yus/mir)



Lirik Potensi Drone, DGASae Ways Kembangkan Jasa Aerial Profesional

Pesatnya perkembangan teknologi di era digital memacu para konten kreator untuk menyajikan teknik pengambilan gambar yang unik demi mengundang decak kagum penonton. Tak jarang teknik pengambilan gambar yang digunakan melibatkan aerial sinematografi, yaitu teknik pengambilan gambar dari udara. Dalam mewujudkan hal tersebut, peran teknologi seperti drone sangat membantu untuk menciptakan sudut pandang yang spektakuler.

Aerial sinematografi secara tersirat memang telah menjadi standar untuk dokumentasi berbagai konten profesional, seperti video profil perusahaan. Melihat adanya potensi pasar yang menjanjikan dalam bisnis drone, Gamma Akbar Sya'bana bersama tim tergugah untuk membangun jasa layanan sewa drone dengan pilot profesional yang diberi nama DGASae Ways.

Ia menyadari bahwa layanan aerial sinematografi di Indonesia masih jarang ditemukan. Hal ini salah satunya dikarenakan keberadaan operator pilot drone yang telah

memiliki sertifikat dari Asosiasi Pilot Drone Indonesia (APDI) masih sangat minim. Sebagai pionir, Gamma dan tim optimis bahwa bisnis mereka mampu memberikan layanan terbaik bagi para konsumennya.

Selain melayani jasa aerial sinematografi untuk kebutuhan dokumentasi acara dan company profile perusahaan, DGASae Ways juga turut membuka jasa pemetaan wilayah yang seringkali diperlukan untuk keperluan berbagai industri ataupun perencanaan kota.

Potensi Bisnis Aerial Mapping

Selain dilatarbelakangi oleh perkembangan teknologi, potensi agrikultur Indonesia juga memicu Gamma untuk menambah jasa aerial mapping menggunakan drone yang fokus pada bidang pertanian. Mahasiswa asal Banyuwangi ini melihat bahwa selama ini masyarakat dan pemerintah masih melakukan pemetaan secara konvensional, sebagai langkah dasar dalam pembangunan dan pengembangan sektor pertanian.



Menurutnya, metode konvensional menjadi kurang efektif bila digunakan untuk merencanakan, memantau dan mengevaluasi lahan produktif pertanian. Ia yakin bahwa teknologi drone datang sebagai solusi untuk mempermudah analisis lahan produktif pertanian, sehingga bisa dilakukan dengan lebih efektif dan efisien. Ia mengklaim, dibandingkan dengan metode konvensional, pemetaan dari udara atau aerial mapping terbukti bisa dilakukan dengan lebih cepat, dan tingkat akurasi yang jauh lebih tinggi. “Metode aerial mapping dapat dikatakan sangat presisi, dengan tingkat ketelitian hingga satuan milimeter,” tandasnya.

Hingga saat ini, DGASae Ways telah mendapatkan konsumen dari berbagai kalangan seperti perusahaan konstruksi, real-estate, pertambangan hingga institusi pemerintah. Perkembangan bisnisnya pun tidak main-main. Gamma mengaku perkembangan bisnisnya ini telah mencapai 25% dalam waktu kurang dari setahun. Bahkan berdasarkan proyeksi yang dibuatnya, pada tahun 2020 mereka optimis untuk meraup omset hingga ratusan juta rupiah.

Harus Jeli dalam Mengukur Peluang

Sedikit berbagi bocoran, Gamma menerangkan bahwa rahasia sukses dalam membangun bisnis terletak pada pondasi yang dibangun. Adapun pondasi tersebut tersusun dari pemilihan topik bisnis, validasi pasar, dan penentuan tim. Setelah kita menentukan mau berbisnis di bidang apa, langkah selanjutnya adalah mulai melakukan validasi pasar. “Daripada tiba-tiba bikin bisnis, eh ternyata gak ada yang butuh dan gak ada yang mau,” guraunya.

Gamma menekankan bahwa validasi pasar merupakan poin krusial yang harus dilakukan sebelum memulai bisnis. Seorang pebisnis harus mengetahui apakah terdapat segmen konsumen yang membutuhkan jasanya,

apakah model bisnis yang ditawarkan sesuai, dan apakah mungkin calon konsumen menerima produk dan jasa yang ditawarkan.

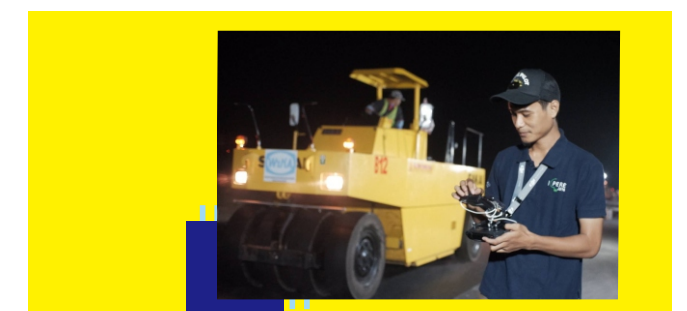
Disamping validasi pasar, bisnis yang baik harus dibangun dalam kerangka tim yang solid dan memiliki kesamaan visi. DGASae Ways sendiri memiliki total tiga anggota yang memegang peran sebagai pemimpin, ahli produksi, dan ahli teknologi.

Gamma menekankan kembali bahwa memulai bisnis tidaklah semudah apa yang dipikirkan kebanyakan orang. Awal 2018 lalu, Gamma bahkan harus melakukan segala sesuatunya sendiri, mulai dari kegiatan promosi, membuat portofolio, hingga mengerjakan proyek-proyek yang diterima.

Kemudian, dalam menjalankan sebuah bisnis juga harus disertai dengan bimbingan dari mentor yang tepat. Mentor yang dimaksud adalah orang yang lebih ahli dalam bidang yang ingin ditekuni. “Kita bisa meniru dan mengambil contoh dari pengalaman mereka, sehingga kegagalan yang mereka alami sebelumnya bisa kita hindari,” terangnya.

Gamma menambahkan, adanya dukungan finansial dan fasilitas memang sangat dibutuhkan oleh para pemula yang ingin membangun bisnis. Oleh karena itu, mahasiswa yang ingin memulai bisnis harus mulai belajar membuat proposal bisnis yang menjanjikan bagi para investor.

Lagipula, ada banyak sekali skema pendanaan berupa hibah yang bisa diperoleh mahasiswa melalui berbagai kemas seperti ITS Youth Technopreneur (IYT), Inkubator Research Center, Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia (KBMI), hingga Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K). “Apalagi dananya merupakan dana hibah. Mumpung masih jadi mahasiswa, sebaiknya jangan sia-siakan,” pungkasnya. (aje/qi)



Catatan Prestasi Mahasiswa ITS Bidang Kewirausahaan

Sebagai salah satu kampus teknologi terbaik di Indonesia, Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya telah menorehkan berbagai prestasi dalam berbagai bidang. Meski berlatar belakang kampus teknik, ITS juga menghasilkan banyak prestasi di bidang wirausaha. Kecakapan mahasiswa ITS dalam urusan inovasi produk melalui pemanfaatan teknologi merupakan kunci hadirnya prestasi demi prestasi tersebut.

Tidak hanya sebatas menjuarai perlombaan, melalui berbagai inovasi dan karya yang telah dibuat, beberapa mahasiswa ITS juga sudah terjun langsung dalam dunia kewirausahaan. Sebagian besar mahasiswa ITS memulai langkah tersebut dengan mengikuti berbagai kompetisi bisnis dan program pendanaan dari pemerintah. Dengan semakin bertambahnya usaha rintisan dan *startup*, ITS juga terus membekali mahasiswanya dengan berbagai ilmu dan keterampilan berwirausaha.

Berikut ini adalah prestasi, inovasi dan kontribusi mahasiswa ITS dalam bidang kewirausahaan sejak tahun 2018.

Memenangkan Berbagai Kompetisi Bisnis Nasional

Inovasi pertama yang hadir pada September 2018 datang dari empat mahasiswa Teknik Industri ITS. Melalui aplikasi android berjudul Nongs, tim yang dipimpin oleh Mahadika Favian ini membantu pegiat usaha kuliner untuk mengatasi kebiasaan pelanggan yang nongkrong terlalu lama. Aplikasi ini mampu mengatur durasi waktu yang tersedia bagi pengunjung untuk menikmati fasilitas kafe dengan mengonversi total tagihan dalam satuan waktu. Tim yang diberi nama Adhigana ini sukses menyabet posisi pertama dalam ajang

ajang Innovative Technology Competition 2018 di Universitas Padjadjaran Bandung.

Masih di tahun dan mahasiswa dari departemen yang sama, Abdul Malik Sulaiman, Yan Arthur Yohanes, dan Sultan Naufal Malano berhasil menjadi juara pertama pada perlombaan Management Startup Challenge Expo Unair 2018 dengan gagasan bisnis Rindang. Aplikasi Rindang hadir sebagai jasa pemetaan, perawatan, serta perbaikan taman yang menghubungkan penjual dan pembeli. Berangkat dari masalah lingkungan, Rindang memiliki visi untuk membantu Indonesia meningkatkan kualitas lingkungan dengan penghijauan yang meliputi pembuatan, perawatan, perbaikan, serta penambahan tanaman.

Pada November 2018 giliran Muhammad Arif Setiadi, Nur Aeni Elmi, dan Asma'ul Khusna dengan ide bisnis Kancadele yang berhasil menjuarai dua kompetisi sekaligus. Mereka dinobatkan menjadi Juara ketiga pada Business Plan Competition Hology (House of Technology) dari Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Brawijaya dan Juara kedua pada ajang Agribusiness Business Plan Competition (ABPC 2018) dari Departemen Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran.

Ketiga mahasiswa Departemen Teknik Industri tersebut mengangkat permasalahan impor kedelai di Indonesia, dengan menciptakan aplikasi Kancadele untuk membantu pemasaran kedelai lokal dan edukasi untuk petani kedelai lokal.

Tak hanya dalam kompetisi ide bisnis, pada awal 2019, tim ITS juga sukses menjuarai *Business Case Competition* tingkat internasional pada acara Integrated Petroleum Festival (IPFEST) 2019 yang diadakan oleh Departemen Teknik

Perminyakan Institut Teknologi Bandung (ITB). Tim Haverfords yang terdiri dari Dinis Triandra Prihandito, Frankie Samuel Marcello, dan Tatyana Anandiya Ibrahim mampu menggondol juara satu dalam menyelesaikan kasus bisnis produksi minyak dan gas hulu (*upstream*). Ketiganya berhasil menyelesaikan tantangan untuk menjadi konsultan yang memberikan solusi dalam bentuk keputusan investasi kepada suatu perusahaan yang bergerak di industri minyak dan gas.

Masih di awal 2019, Muthiah Aulia, Ni Putu Cista Deviutami Sukma, dan Willy Aryanto berhasil meraih prestasi melalui karya tulis ilmiah dengan Konsep Inkubator Bisnis Sosial yang ditujukan untuk meningkatkan nilai kepekaan mahasiswa. Mahasiswa-mahasiswa asal Departemen Manajemen Bisnis ITS ini mengajukan konsep yang berfokus pada analisis peran dari inkubator bisnis sosial dalam rangka meningkatkan nilai kepekaan sosial dan lingkungan hidup. Karya ini sendiri berhasil memenangi Juara kedua dalam Lomba Karya Tulis Ilmiah Nasional (LKTI) Psychotacular 3.0 yang diselenggarakan oleh Universitas Negeri Surabaya pada Maret 2019.

Inovasi untuk Membantu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Inovasi mahasiswa ITS juga turut membantu pelaku UMKM. Salah satunya pada Agustus 2018, lima mahasiswa ITS merancang sebuah alat sangrai kacang otomatis yang mampu menghasilkan produk kacang dengan kematangan merata dan waktu yang lebih efisien. Ide tersebut muncul karena dalam pengolahannya, kebanyakan UMKM masih menggunakan alat sangrai konvensional yang memiliki banyak kekurangan.

Adalah Arif Rachman Hakim, Andhika Bagus Alfian, M Nafis Ismail, Aprilia Dini Rosani, dan Putri Norma Aprilia R yang merancang Go War Machine, alat sangrai kacang otomatis yang dirancang dengan menggunakan teknologi *smart grid*. Mesin tersebut menggunakan tenaga dari panel surya yang nantinya terkoneksi dengan *automatic transfer switch* yang terhubung dengan jaringan listrik PLN.

Pada April 2019, giliran Ivander William, Cornelia Natasha, dan John Harison dari Departemen Informatika yang berhasil membantu pelaku UMKM. Mereka membuat aplikasi yang menjadi wadah untuk menghubungkan UMKM dengan konsumen. Bernamakan KUMA,



Kemudian dari bidang produksi / budidaya, ada Lobster's Grow And Control (LGC), bisnis teknologi berbasis SMS Gateway untuk mengoptimalkan produksi lobster air laut di Indonesia, dengan total pendanaan Rp 18 juta. Kemudian Nyampah Corporation, pabrik pengolahan limbah sampah organik menjadi Pakan Ternak Protein Tinggi yang berhasil didanai sebesar Rp 23 juta.

yang merupakan akronim dari Kumpulan Makanan, aplikasi ini didesain untuk memudahkan UMKM dalam pencarian informasi guna mengisi lapak dalam suatu acara, dan memudahkan konsumen mencari informasi pemesanan makanan untuk skala kecil maupun besar.

Dengan inovasi tersebut, keempatnya berhasil membawa pulang trofi Juara 1 ajang kompetisi pengembangan aplikasi berbasis platform Android , Mobile Apps Development Competition (MADC). Kompetisi yang merupakan satu dari tiga rangkaian acara Vocational Computer Festival (Vocomfest) 2019 di Universitas Gadjah Mada (UGM).

Ide Bisnis Mahasiswa yang Berhasil Melenggang dalam Ajang PIMNAS

Sebagai ajang tahunan, Pekan Ilmiah Mahasiswa Nasional (PIMNAS), melombakan berbagai inovasi mahasiswa dalam berbagai bidang. Termasuk salah satu di dalamnya bidang kewirausahaan dengan nama Program Kreativitas Mahasiswa – Kewirausahaan (PKM-K). Pada tahun 2018, 18 proposal PKM-K berhasil terdani. Dari 18 proposal tersebut, terdapat dua tim yang lolos menuju PIMNAS 31 yang diselenggarakan di Universitas Negeri Yogyakarta (UNY) pada akhir Agustus 2018.

Tim pertama adalah Apostrophe Stories, yang mendirikan sebuah rumah produksi film. Ide ini terinspirasi dari berkembangnya industri kreatif di Indonesia, khususnya industri perfilman. Rumah produksi ini membuka jasa pembuatan film, video, animasi dan foto. Kelima mahasiswa tersebut adalah Muhammad Rofiqi, Ade Nobi Miranto, Angeline Claudia, Lukas Bagus Mukti Wibowo, serta Faishol Izzudin.

Apostrophe Stories juga merupakan kreator konten film yang menyediakan tutorial pembuatan film bagi masyarakat umum. Hal ini bertujuan untuk turut mendorong perkembangan industri film indie di Indonesia. Beberapa proyek telah sukses diselesaikan oleh tim yang beranggotakan mahasiswa Departemen Desain Produk Industri (Despro) dan Desain Komunikasi Visual (DKV) ITS ini. Salah satunya adalah video klip lagu “Mu” dari musisi Erwin Prasetya, eks personel Dewa 19.

Tim selanjutnya adalah TIGADEKU, yang membuat *marketplace online* yang menyediakan jasa prototyping, desain, dan scanning tiga dimensi (3D). Tim yang terdiri dari Imam Bagaskara, Dimas Bayu Prihandana, Hamasah Dinillah, dan Surya Pusparina dari Departemen Desain Produk Industri ITS menawarkan jasa desain, pembuatan prototipe, dan scanning. Ide bisnis ini pun berhasil yang berhasil menduduki posisi ketiga dalam PIMNAS ke-31.

Mahasiswa ITS dalam Ajang KBMI 2018

Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi (Kemenristekdikti) melalui Direktorat Jenderal Pembelajaran dan Kemahasiswaan menyelenggarakan sebuah program bertajuk Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia (KBMI). Dalam kompetisi ini, mahasiswa dituntut untuk dapat membangun atau menggagas sebuah usaha. Tim yang memiliki ide paling kreatif dan usaha yang dirasa menarik akan mendapatkan pendanaan. Selain itu, tim yang sukses dalam penyelenggaraan bisnisnya melalui dana yang didapat, dapat melenggang ke Ekspo Kewirausahaan Mahasiswa Indonesia (KMI).

Pada tahun 2018, terdapat enam tim dari ITS yang berhasil mendapatkan pendanaan KBMI. Keenam tim tersebut berasal dari berbagai bidang usaha. Dari bidang jasa dan perdagangan, terdapat Washabi.id, trend baru bisnis cuci sepatu dengan strategi optimalisasi pasar dengan penyesuaian terhadap disruption era. Usaha ini mendapatkan nilai pendanaan sebesar Rp 16 juta. Dari bidang industri kreatif, terdapat 3D Recase yang didanai sebesar Rp 17 juta.

Kemudian dari bidang produksi / budidaya, ada Lobster's Grow And Control (LGC), bisnis teknologi berbasis SMS Gateway untuk mengoptimalkan produksi lobster air laut di Indonesia, dengan total pendanaan Rp 18 juta. Kemudian Nyampah Corporation, pabrik pengolahan limbah sampah organik menjadi Pakan Ternak Protein Tinggi yang berhasil didanai sebesar Rp 23 juta.

Dari bidang teknologi, terdapat Batara Surya Energy, distributor dan penyedia jasa instalasi sistem Pembangkit Listrik Tenaga Surya (PLTS) Untuk Rumah Tangga, Perkantoran, Dan Industri Kecil Menengah Berbasis Kredit. Ide ini mendapatkan pendanaan sebesar Rp 19 juta. Kemudian ada Quatix – Smart Hydroponic Solution, bisnis sistem budidaya hidroponik berbasis Internet of Things untuk kawasan perkotaan yang didanai sebesar Rp 20 juta.

Dibawah Naungan UPT Inkubator Industri ITS, Meraih Pendanaan PPBT

Pada 2018, terdapat lima tenant yang berhasil mendapatkan pendanaan melalui Program Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (PPBT). Kelima tenant tersebut berada dibawah bimbingan UPT Inkubator Bisnis ITS. Melalui PPBT, setiap tenant yang berhasil mendapat pendanaan dapat mengembangkan bisnisnya dengan dana dari Inkubasi Bisnis Teknologi (IBT) Kemenristekdikti. Dua dari lima tenant tersebut berhasil diisi oleh mahasiswa ITS.

Tim yang berada dibawah nama CV M SQUID INDONESIA, yang digawangi oleh Rangga Evalga Marbun, Muhammad Alawy Djufri, dan Ahmad Haniful Auli ini mengembangkan produk inovasi yang diberi nama Squid Fishing Machine. Dengan pendanaan sebesar Rp 353 juta, perusahaan ini mengembangkan alat yang dikhususkan untuk memancing cumi-cumi. Jika dibandingkan dengan alat pancing konvensional, Squid Fishing Machine ini membantu nelayan mempercepat siklus penangkapan cumi dan meningkatkan volume hasil tangkapan.

Sedangkan melalui CV CREATIVA INDO-TEKNIK, Mahasiswa ITS bersama alumni mengembangkan produk Kapal Kano LCGS (Low Cost

Green Ship). Proyek ini berhasil mendapatkan pendanaan sebesar Rp 410 juta. Produk Kapal Kano LCGS ini lebih ramah lingkungan dan lebih ekonomis.

Tim yang terdiri dari Taufikur Rahmadani, Hafez Haris Arya S, dan Ramdan Anggoro ini telah me-launching produk Kapal Kano LCGS tersebut di Pulau Merah, Banyuwangi pada 18 Juli 2018. Pada umumnya, industri pembuatan perahu menggunakan bahan dasar *fiberglass*, yang dapat memicu terjadinya pencemaran lingkungan. Untuk mengatasi masalah pencemaran lingkungan tersebut ketiganyamengganti serat fiber glass dengan limbah serat tebu.

Sedangkan pada awal 2019, terdapat tujuh tenant dibawah naungan UPT Inkubator Industri ITS yang berhasil mendapatkan pendanaan melalui Program PPBT. Salah satunya adalah Zeniora Education. *Startup* bidang pendidikan atau *edutech* ini dikembangkan di bawah naungan PT Zeniora Teknologi Edukasi dan berhasil meraih pendanaan sebesar Rp 305 juta. *Startup* ini merupakan platform penyedia *try out online* segala jenis ujian masuk PTN, dan sedang mengembangkan platform ujian serta aplikasi *smartphone*.

Menjadi yang Terbaik di Bidang Startup

Pada Agustus 2018, perusahaan milik ITS, PT ITS Tekno Sains berhasil mendapatkan gelar Juara 1 Lomba Produk Inovasi Nasional untuk kategori *startup*. Gelar juara tersebut langsung diberikan oleh pihak Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi (Kemenristekdikti) dalam acara malam apresiasi Hari Kebangkitan Teknologi Nasional (Hakteknas) 2018, di Pekanbaru, Provinsi Riau.

Direktur PT ITS Tekno Sains, Dr Ir I Ketut Gunarta MT mengatakan, PT ITS Tekno Sains berhasil mendapatkan gelar juara tersebut atas produk unggulannya yaitu Automatic Identification System ITS (AISITS). AISITS merupakan sebuah software sistem peringatan dini dalam dunia kemaritiman yang berhasil dikembangkan oleh ITS bersama Kobe University, Jepang. AISITS dapat menampilkan data secara real time sebuah peringatan dini jika kapal mendekati zona bahaya. (yus/mik)

Modal 300 Juta untuk Pengusaha Mahasiswa



Pada era revolusi industri 4.0 saat ini, wirausahawan yang berkecimpung dalam bidang teknologi sangatlah dibutuhkan oleh negara Indonesia. Oleh karenanya, Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya sebagai kampus yang berwawasan teknologi, andil untuk menghadirkan sumber daya wirausahawan pada bidang teknologi.

Salah satu misi untuk mewujudkan hal tersebut, ITS menggelar program *ITS Youth Technopreneur* (IYT) guna menelurkan pengusaha muda yang memanfaatkan teknologi sebagai peluang usahanya. Untuk mengetahui program IYT lebih lanjut, ITS Online melakukan wawancara eksklusif dengan Arief Abdurrahman ST MT, Kepala Sub direktorat Pengembangan Karir dan Kewirausahaan Mahasiswa (PK2M). Yuk simak pertanyaan dan jawaban berikut!

Apasiah IYT itu?

IYT adalah program pencarian bibit wirausahawan berbasis teknologi dengan memberikan hibah dana total 300 juta bagi mahasiswa yang berhasil lolos. Terdapat dua program pada IYT yaitu IYT Junior dan IYT Senior.

Siapa saja yang boleh mengikuti program IYT?

Mahasiswa ITS semester satu sampai empat untuk program IYT Junior dan mahasiswa ITS semester lima sampai delapan untuk program

IYT Senior.

Apakah tujuan dari program IYT?

Untuk mendukung dan menghadirkan wirausahawan muda pada bidang teknologi sehingga dapat menghasilkan produk teknologi inovatif yang dapat berguna di masyarakat.

Siapa yang mengadakan program IYT?

IYT dirancang oleh Sub direktorat PK2M Direktorat Kemahasiswaan ITS, bekerja sama dengan Pengurus Ikatan Alumni (IKA) ITS PW Jawa Timur serta Satu Atap Coworking Space.

Sejak kapan program IYT diselenggarakan?

Sejak tahun 2009. Namun, pada tahun 2009 nama programnya adalah Program Wirausaha Mahasiswa (PMW) ITS, setelah itu pada tahun 2018 berganti nama menjadi *ITS Youth Technopreneur* (IYT).

Lalu, apakah perbedaan PWM dengan IYT?

Perbedaan dengan PMW sendiri terangnya lebih kepada sisi pengusulan, pendampingan, hingga *monitoring* dan evaluasi yang ada. Saat PMW dulu, belum ada pendampingan yang komprehensif sehingga belum banyak melibatkan praktisi dalam hal menilai inovasi bisnis mahasiswa.

Bagaimana alur pada program IYT?

Rangkaian program IYT tahun ini terdapat empat tahap, diantaranya:

1. Pengumpulan proposal ide bisnis mahasiswa. Proposal bisnis ini akan diseleksi oleh panitia IYT 2019 yang melibatkan praktisi bisnis. Mayoritas dari alumni 50 persen dan akademisi 50 persen untuk menilai inovasi bisnis mahasiswa.
2. Peserta yang lolos akan mengikuti empat rangkaian *workshop*. *Workshop* dilaksanakan empat bulan dengan diisi materi mengenai pengembangan bisnis.
3. Dilakukan seleksi proposal tahap dua. Pada tahap ini proposal dinilai antar peserta melalui metode *Peer Selection* menggunakan *website* yang sudah disediakan oleh Satu Atap Coworking Space.
4. Pengumuman tim yang mendapatkan pendanaan untuk mengembangkan ide bisnisnya. Sepuluh tim terbaik pada program IYT Junior akan mendapatkan hibah dana 10 juta/tim dan sepuluh tim terbaik pada program IYT Senior akan mendapatkan hibah dana 20 juta/tim. Pada puncak program IYT, terdapat bursa modal yang wajib diikuti oleh peserta yang lolos.

Apa saja kriteria penilaian IYT?

Adapun kriteria penilaian proposal program bisnis yang dapat diajukan dalam IYT 2019 meliputi empat nilai utama sebagai berikut:

1. Pemilihan topik usaha sebagai nilai yang paling tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa dengan topik usaha yang jelas akan jelas pula *value* yang diutamakan dan masalah yang harus dituntaskan.
2. Segmentasi pasar. Penilaian ini mengukur seberapa baik pemilihan segmentasi pasar yang ada.
3. Strategi pemasaran. Dalam penilaian ketiga ini juga dicantumkan analisis kompetitor berupa kelebihan, kekurangan, serta sisi teknis maupun non teknis.
4. Bagaimana tim dapat mengembangkan usaha kedepannya.

Setelah mendapatkan hibah dana, lalu apa yang harus dilakukan?

Bentuk tanggung jawab yang diberikan kepada peserta setelah diberikan hibah modal dari ITS, semata-mata untuk melakukan finalisasi produk setiap tim.

Bagaimana target finalisasi produk untuk program IYT Junior?

Untuk dana yang diberikan kepada tim junior ditargetkan untuk bisa finalisasi produk yang lebih efisien dan memang dibutuhkan oleh masyarakat. Finalisasi produk dilakukan dengan pengambilan data-data pemasaran. Jika memang berdasarkan data banyak yang tertarik dengan produknya, maka produk tersebut sudah dianggap final.

Bagaimana target finalisasi produk untuk program IYT Senior?

Untuk pendanaan yang diberikan kepada tim senior, ditargetkan tim tersebut dapat finalisasi produk dengan melakukan penjualan produk di masyarakat. Selain itu, tim senior IYT juga diwajibkan untuk membuat badan usaha.

Sekian pertanyaan dan jawaban yang telah dirangkum khusus oleh ITS Online untuk pembaca. Di akhir wawancara, Arief, Dosen Teknik Instrumentasi ITS itu menyatakan harapannya. Ia berharap, dengan adanya program IYT ini dapat meningkatkan motivasi mahasiswa untuk terus berinovasi dalam mengembangkan bisnis berbasis teknologi. (sep/mir)

Arief Abdurrahman ST MT



Kelas Internasional, Solusi ITS Hadapi Tantangan Global

Di era globalisasi saat ini, perkembangan sangat pesat terjadi pada setiap lini kehidupan. Selain memberikan kemudahan, globalisasi juga memberikan tantangan yang nyata, salah satunya dalam dunia pendidikan Indonesia. Oleh karena itu, Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya terus berupaya untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusianya agar bisa menghadapi tantangan tersebut. Hal ini direalisasikan melalui program kelas internasional yang akan dilaksanakan mulai tahun ajaran 2019/2020.

Sejak tahun 2015, Indonesia telah menandatangani Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). Perjanjian kesepakatan ini menyebabkan lulusan dari perguruan tinggi manapun dapat bekerja di mana saja tanpa batasan negara. Hal tersebut diungkapkan oleh Prof Dr Ir Heru Setyawan M Eng, Wakil Rektor I ITS Bidang Akademik dan Kemaha-siswaan periode 2015-2019 saat melakukan wawancara dengan kru ITS Online. "Misalnya lulusan Indonesia dapat bekerja di Singapura atau Malaysia, jadi tidak ada batasan apapun, semuanya boleh ke mana saja," tambahnya.

Selanjutnya, isu mengenai wacana didirikannya perguruan tinggi asing di Indonesia juga merupakan tantangan yang serius. Heru mengungkapkan bahwa ITS yang sudah punya nama, haruslah memanfaatkan peluang tersebut. "Daripada perguruan tinggi asing masuk ke Indonesia, kalau bisa ya menjadi mitra saja sekalian, sehingga kita tidak kehilangan momentum itu," ujarnya.

Beberapa isu tersebut menjadi tolok ukur ITS untuk mempersiapkan maha-siswanya agar bisa mengikuti arus globalisasi ini dan bisa bersaing secara global. Selain itu, adanya kelas internasional ini juga didorong oleh ITS yang saat ini sedang melakukan persaingan global untuk menuju World Class University (WCU).

Untuk kelas internasional, ungkap Heru,

nantinya kelas tersebut akan berlangsung dengan menggunakan pengantar dengan bahasa Inggris. Selain itu, setiap mahasiswa di kelas tersebut diwajibkan untuk mempunyai pengalaman ke luar negeri dan nantinya ITS akan memfasilitasinya.

Rencananya, kelas internasional ini akan diberlakukan untuk 16 Program Studi (Prodi) sarjana di seluruh ITS. Guru besar teknik kimia ini mengungkapkan kriteria untuk Prodi yang dibuka sudah ditetapkan, salah satunya yaitu sudah terakreditasi A. Kemudian, prodi yang sudah siap dari sisi Sumber Daya Manusia (SDM) dan infrastrukturnya.

Kelas internasional ini berkapasitas maksimal 30 mahasiswa. Alumnus doktoral Hiroshima University ini menuturkan bahwasanya kemungkinan tidak semua Prodi memiliki batas maksimal yang sama. Karena hal ini juga dilihat dari jumlah sumber daya yang ada, rasio dosen dan mahasiswa, serta ketersediaan ruang. "Beberapa faktor tersebut menjadi bahan perhitungan untuk setiap prodi dalam menentukan jumlah mahasiswa yang akan diterima," jelasnya.



Kelas internasional ini, ungkap Heru, ditargetkan kepada mahasiswa lokal maupun mahasiswa asing. Untuk bisa masuk dalam kelas ini calon mahasiswa hanya bisa mendaftar melalui seleksi jalur khusus yang pendaftarannya dibuka mulai Juni 2019. Calon mahasiswa haruslah lulus tes yang telah ditetapkan ITS dan memiliki ToEFL minimal 500. Selain itu, calon mahasiswa juga harus memiliki komitmen untuk mengikuti kelas internasional ini. Hal ini dinilai saat seleksi penerimaan kelas internasional melalui tahap tes wawancara.

Mahasiswa kelas reguler tahun ajaran 2019/2020, yaitu mahasiswa yang diambil dari seleksi SNMPTN dan UTBK kemungkinan mempunyai peluang untuk masuk dalam kelas internasional. Asalkan memenuhi kriteria yang ada dan lulus dalam tahap wawancara, hal ini memungkinkan mahasiswa untuk menjadi bagian dari kelas internasional. "Saat ini masih diprioritaskan untuk yang mahasiswa baru tahun ajaran 2019/2020," jelas pria berkacamata ini.

Heru pun mengaku bahwa persiapan untuk membuka kelas internasional ini telah dilakukan jauh-jauh hari. Hal pertama yang disiapkan yaitu dari segi SDM yang terdiri dari dosen dan Tenaga Pendidik (Tendik) lainnya. Untuk dosen, telah dilakukan pelatihan mengenai penggunaan bahasa Inggris sebagai media instruksi dan media pengajaran. Dari sisi Tendik lainnya, dalam kurun waktu empat hingga lima tahun terakhir, ITS telah mendelegasikan Tendik ke beberapa negara ASEAN untuk belajar bahasa Inggris dan meningkatkan wawasan global.

Dari segi infrastruktur, ujar Heru, untuk saat ini ITS sudah memadai. Mulai dari kelas, teknologi untuk *E-learning*, semuanya sudah dipersiapkan sejak lama. Nantinya, kelas internasional ini akan didesain ulang menjadi lebih modern.

Untuk kurikulum di kelas internasional akan sama dengan kelas reguler. Hal ini tidak bisa dibedakan karena kurikulum yang sudah disusun telah mengikuti standar internasional untuk setiap Prodi masing-masing. Ada beberapa prodi yang sudah terakreditasi internasional, seperti Accreditation Board for Engineering and Technology (ABET) dan ASEAN University Network – Quality Assurance (AUN-QA). "Ini menunjukkan bahwa kurikulum di ITS sudah memiliki standar internasional. Jadi dari segi kurikulum tidak ada masalah," ujarnya.

Heru berharap agar kelas internasional ini benar-benar bisa mengenalkan ITS ke dunia

internasional dengan tetap mempertahankan kearifan lokal yang ada. Karena hal itu bisa membuat mahasiswa asing tertarik untuk menempuh studinya di ITS. "Maka dari itu, para dosen di ITS haruslah kreatif untuk mencari kearifan lokal yang dapat ditawarkan dan ITS akan lebih dikenal di mata internasional" pungkasnya. (naj/id)

MAJALAH ITS POINT

Informasi ini disampaikan oleh:
Tim Unit
Protokoler, Promosi, dan Humas ITS
Telp: 031-5994251-54, 5947274,
5945472 (Hunting)
Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Kampus ITS Sukolilo, Surabaya 60111
<http://www.its.ac.id>
Copyright © 2019

