

Program Pengembangan Usaha Produk Intelektual Kampus Berkelanjutan “Jasa Konsultansi Manajemen Bisnis dan Ekonomi”

Yanuar Fauzuddin¹, Agung Bayu Murti², Karlin³

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Wijaya Putra, Surabaya, Indonesia

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Wijaya Putra, Surabaya, Indonesia

³Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Wijaya Putra, Surabaya, Indonesia

*Corresponding E-Mail : yanuarfauzuddin@gmail.com

ABSTRAK

Unit usaha kampus yang didirikan bernama “Business and Economics Development and Research Center” (BEDRC) dengan bidang usaha jasa konsultansi manajemen bisnis dan ekonomi. BEDRC didirikan di bawah naungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB), Universitas Wijaya Putra (UWP), dalam rangka perwujudan Program Pengembangan Usaha Produk Intelektual Kampus (PPUPIK) yang didanai oleh Kemenristekdikti. Tujuan utama program unit usaha kampus ini adalah mewujudkan dan meningkatkan kontribusi aktif dan nyata dari civitas akademika FEB UWP terhadap kemajuan lingkungan industri dan pemerintah daerah. Selain itu, tujuan utamanya adalah mewujudkan kemandirian unit kegiatan kampus, dalam hal ini di lingkungan FEB sesuai dengan motto UWP, yaitu “Unggul Berbasis Kewirausahaan”. Target khusus dari pengembangan unit usaha ini adalah pendapatan usaha jasa yang mampu menyokong operasional usaha secara mandiri dan memberikan profit guna pengembangan FEB. Target lainnya adalah peningkatan kompetensi civitas akademika FEB UWP dan penyebarluasan nama baik UWP. Metode pengembangan unit usaha ini dilakukan dengan (i) pembuatan badan usaha; (ii) pengadaan ruang, peralatan dan perlengkapan operasional; (iii) penyusunan strategi pemasaran dan pengadaan media promosi; (iv) penyusunan mekanisme operasional; dan (v) pengumpulan tenaga ahli sebagai sumber daya utama. Layanan jasa yang diberikan oleh BEDRC meliputi (i) Jasa Riset; (ii) Jasa Konsultansi; (iii) Jasa Pelatihan dan Inkubasi Bisnis; dengan bidang keahlian Ekonomi Pembangunan, Manajemen dan Akuntansi. Dengan modal pendanaan hibah PPUPIK dari Kemenristekdikti dan kontribusi kampus selama tiga tahun (2016-2018) sebesar Rp. 515.000.000,- dan Rp. 120.000.000,-, BEDRC telah mendapatkan total omset Rp. 1.4465.000.000,-. Perolehan omset ini dihasilkan dari pekerjaan dengan beberapa klien di lingkungan industri dan pemerintah daerah. Peningkatan kompetensi juga dilakukan dengan melibatkan secara langsung dosen-dosen FEB UWP sebagai tenaga ahli dalam setiap pekerjaan. Selain itu juga melibatkan tenaga mahasiswa sebagai tenaga pendukung disetiap pekerjaan. Keberhasilan awal unit usaha ini diraih melalui penguatan strategi pemasaran secara offline maupun online dengan pendekatan penawaran berbasis kebutuhan pelanggan. Strategi ini mampu memberikan daya penetrasi untuk melihat peluang pasar dan menghasilkan output pekerjaan yang dapat secara nyata diaplikasikan oleh klien. Selain itu kerjasama dengan lembaga konsultan sejenis juga menjadi strategi dalam meningkatkan perolehan peluang kerjasama pekerjaan.

Kata Kunci: *Unit Usaha Kampus, Jasa Riset, Jasa Konsultansi, Jasa Pelatihan, Inkubasi Bisnis*

ABSTRACT

The campus business unit was established called "Business and Economics Development and Research Center" (BEDRC) with business and economic management consulting services. BEDRC was established under the auspices of the Faculty of Business and Economics, Wijaya Putra University, in the context of the realization of the Program Pengembangan Usaha Produk Intelektual Kampus (PPUPIK) funded by the Ministry of Research, Technology and Higher Education of Indonesia. The main objective of this business unit program is to realize and increase the active and

tangible contribution of the academic community towards the progress of the industrial environment and government. In addition, the main objective is to realize the independence of university activity units, in this case in the Faculty of Business and Economics environment in accordance with the university motto, namely "Excellence Based on Entrepreneurship". The specific target of the development of this business unit is business income that is able to support business operations independently and provide profit for the development of faculty. The other target is to increase the competence of the academic community of university and disseminate the good name of the university. The method of developing this business unit is carried out by (i) making a business entity; (ii) procurement of workspace and equipment; (iii) preparation of marketing strategies and procurement of promotional media; (iv) preparation of operational mechanisms; and (v) gathering experts as the main resource. Services provided by BEDRC include (i) Research Services; (ii) Consultancy Services; (iii) Business Training and Business Incubation Services; with the field of Development Economics, Management and Accounting expertise. With PPUPIK grant funding capital from the Ministry of Research, Technology and Higher Education of Indonesia and also university contributions for three years (2016-2018) of Rp. 515,000,000,- and Rp. 120,000,000,-, BEDRC has received a total turnover of Rp. 1.4465,000,000,-. This turnover was generated from work with several clients in the industrial and regional government. Competency enhancement is also done by directly involving FEB UWP lecturers as experts in each job. In addition, it also involves students as supporting staff in every job. The initial success of this business unit was achieved through strengthening offline and online marketing strategies with a customer-based bidding approach. This strategy is able to provide penetration power to see market opportunities and produce work outputs that can be actually applied by clients. In addition, cooperation with similar consulting company is also a strategy in increasing the acquisition of opportunities for employment cooperation.

Keyword: *Campus Business Unit, Research Services, Consultancy Services, Training Services, Business Incubation Services*

PENDAHULUAN

Perubahan lingkungan bisnis maupun layanan publik kini semakin dinamis, baik dari faktor proses bisnis internal hingga faktor lingkungan eksternal. Hal ini mengakibatkan persaingan bisnis dan tuntutan kualitas layanan publik semakin tinggi, sehingga mempengaruhi bagaimana sebuah organisasi menjalankan proses bisnisnya. Tidak sedikit perusahaan yang terpaksa gulung tikar karena tidak memiliki kemampuan untuk memenuhi tuntutan-tuntutan tersebut. Begitu pula lembaga pelayanan publik, yang banyak menerima kritikan karena kurang dapat memenuhi kepuasan masyarakat. Kondisi ini memberikan masukan kepada civitas akademika untuk turut membantu memberikan solusi kepada lingkungan industri dan pemerintahan guna mampu bersaing dalam persaingan yang ketat serta meningkatkan kualitas layanan publik

kepada masyarakat yang heterogen. Civitas akademika merupakan barisan terdepan pelaku perubahan yang membawa manfaat positif, baik bagi lingkungan industri, pemerintahan, sosial masyarakat.

Melihat situasi dan kondisi tersebut, Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Wijaya Putra (UWP) mendirikan sebuah Pusat Studi dan Pengembangan Bisnis yang bernama Business and Economics Development and Research Center (BEDRC). BEDRC didirikan dengan maksud memberikan kontribusi positif kepada lingkungan industri, pemerintahan dan masyarakat umum dibidang ekonomi pembangunan, manajemen dan akuntansi melalui sumberdaya civitas akademika yang dimiliki, yaitu dosen dan mahasiswa. Dari sisi pendidikan, program ini dan mewujudkan jembatan yang benar-benar mampu menghubungkan antara pendidikan

dengan kebutuhan lingkungan industri, pemerintahan dan masyarakat umum. Kontribusi positif BEDRC terhadap lingkungan-lingkungan tersebut diberikan dengan skema kerjasama bisnis dibidang jasa konsultasi dan pelatihan. Skema kerjasama bisnis ini dilakukan dengan maksud memberikan ikatan kerjasama yang jelas antara BEDRC dengan pengguna jasa, sehingga kualitas keluaran yang diberikan dari setiap layanan benar-benar sesuai dengan yang dibutuhkan. Dengan skema kerjasama bisnis ini juga menjadikan BEDRC sebagai unit usaha kampus UWP di bawah naungan FEB, sehingga mampu meningkatkan kualitas pengelolaan FEB UWP.

Keberhasilan wirausaha akan tercapai apabila kegiatan wirausaha tersebut menggunakan produk, proses dan jasa-jasa inovasi sebagai alat untuk menggali perubahan¹. Secara internal kampus, BEDRC merupakan perwujudan motto UWP yaitu “Unggul Berbasis Kewirausahaan”, sehingga keberhasilan BEDRC dapat meningkatkan kemandirian UWP, khususnya FEB, dalam menjalankan kegiatan pendidikan melalui pendapatan jasa yang diperoleh. Oleh karenanya target khusus BEDRC, selain memberikan kontribusi aktif dan nyata bagi kemajuan lingkungan industri, pemerintahan dan masyarakat umum, juga memperoleh pendapatan jasa dari setiap kerjasama yang dibangun dengan lingkungan-lingkungan tersebut. Menurut Presiden Republik Indonesia, kontribusi ekonomi kreatif pada perekonomian nasional semakin nyata, nilai tambah yang dihasilkan ekonomi kreatif juga mengalami peningkatan setiap tahun².

Keberlanjutan usaha BEDRC sejak tahun 2015 hingga 2018 ini tidak terlepas dari dukungan Kementerian Riset Teknologi dan Pendidikan Tinggi (Kemristekdikti) melalui dana hibah pengabdian masyarakat dengan skema Program Pengembangan Usaha Produk Intelektual Kampus (PPUPIK) dari tahun 2016 hingga 2018. Dana hibah ini

digunakan sebagai penguatan modal operasional lembaga yang didukung aktif kontribusi dana kampus setiap tahunnya. Dana-dana ini memiliki peran penting dalam membantu keberlangsungan usaha BEDRC, khususnya dalam kegiatan operasional kantor dan pemasaran yang secara global membutuhkan biaya yang besar.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah berupa langkah-langkah pembentukan dan pengembangan unit usaha bisnis. Nilai dari metode yang dilakukan berfokus pada sumberdaya organisasi, penetrasi pasar serta jenis dan kualitas layanan. Fokus metode yang pertama adalah sumberdaya organisasi yang dilakukan sebagai berikut :

1. Pengelola Lembaga, yaitu menentukan sumberdaya manusia internal FEB sebagai pengelola lembaga usaha;
2. Permodalan, yaitu kekuatan modal yang dibutuhkan dalam mengawali operasional lembaga usaha;
3. Pembentukan Status Kelembagaan, yaitu sebagai legalitas keberadaan unit usaha dan layanan yang diberikan;
4. Perangkat Usaha, yaitu pengadaan dan penyusunan perangkat operasional usaha, mulai dari perangkat fisik hingga sistem operasional;
5. Tenaga Ahli, yaitu penghimpunan data sumberdaya tenaga ahli yang merupakan sumberdaya utama layanan usaha.

Fokus metode yang kedua adalah jenis dan kualitas layanan yang dilakukan sebagai berikut :

1. Jenis Layanan, yaitu menentukan jenis-jenis layanan yang dibutuhkan target pasar dan sesuai dengan kompetensi yang dimiliki;
2. Kualitas Layanan, yaitu menentukan skema proses pra layanan, pelaksanaan layanan hingga pasca layanan.

Fokus metode yang ketiga adalah penetrasi pasar yang dilakukan sebagai berikut:

1. Target Pasar, yaitu menentukan industri dan lembaga mana saja yang menjadi fokus target calon pengguna jasa;
2. Strategi Pemasaran, yaitu menentukan strategi yang tepat untuk menjangkau calon pengguna jasa sebagai target;
3. Perangkat Pemasaran, yaitu membangun perangkat pemasaran yang sesuai untuk mewujudkan strategi pemasaran.

HASIL PELAKSANAAN SUMBERDAYA ORGANISASI

BEDRC didirikan dalam rangka memberikan kontribusi nyata, aktif dan positif bagi lingkungan industri, pemerintahan dan masyarakat umum melalui sumberdaya civitas akademika FEB UWP dalam program IPTEKS bagi Kreativitas dan Inovasi Kampus. Skema kontribusi yang diberikan melalui kerjasama bisnis antara BEDRC sebagai penyedia jasa dengan pengguna jasa dari lingkungan industri (perusahaan), pemerintahan maupun masyarakat umum. Oleh karenanya BEDRC merupakan unit

usaha kampus UWP yang bergerak dibidang jasa konsultansi dan pelatihan sumberdaya manusia (SDM). Dengan skema kerjasama bisnis, maka BEDRC dapat memperoleh pendapatan jasa layanan yang dapat dikelola untuk peningkatan kualitas FEB UWP.

Pendirian BEDRC diawali oleh gagasan dan instruksi dari Dekan FEB yang kemudian menunjuk beberapa orang dari FEB untuk mengelola lembaga BEDRC. Dikarenakan BEDRC adalah lembaga yang akan memberikan layanan dengan basis keilmuan sesuai bidang kompetensi FEB, maka pengelola utama BEDRC dipilih dari dosen-dosen FEB seluruh Program Studi, yaitu Ekonomi Pembangunan, Manajemen dan Akuntansi. *Regardless of how right opportunity may seem to be, it will not become a successful business unless it is developed by a person with strong entrepreneurial and management skills*³. Tabel 1 menunjukkan susunan pengelola BEDRC beserta pengalamannya :

Tabel 1. Susunan Pengelola BEDRC

No	Nama	Program Studi	Jabatan
1	Dr. Soenarmi, SE., MM.	Manajemen (Dekan)	Pembina
2	Yanuar Fauzuddin, SE., MM.	Manajemen	Ketua
3	M. Syaiful Arif, SE., MM.	Manajemen	Sekretaris
4	Aminatuzzuhro, SE., MM.	Akuntansi	Bendahara
5	Andi Iswoyo, SE., MM.	Akuntansi	Koord. Jasa Riset
6	Agung Bayu Murti, SE., MSE.	Ekonomi Pembangunan	Koord. Jasa Konsultansi
7	Karlin, SE., M.Ak.	Akuntansi	Koord. Jasa Pelatihan dan Inkubasi Bisnis

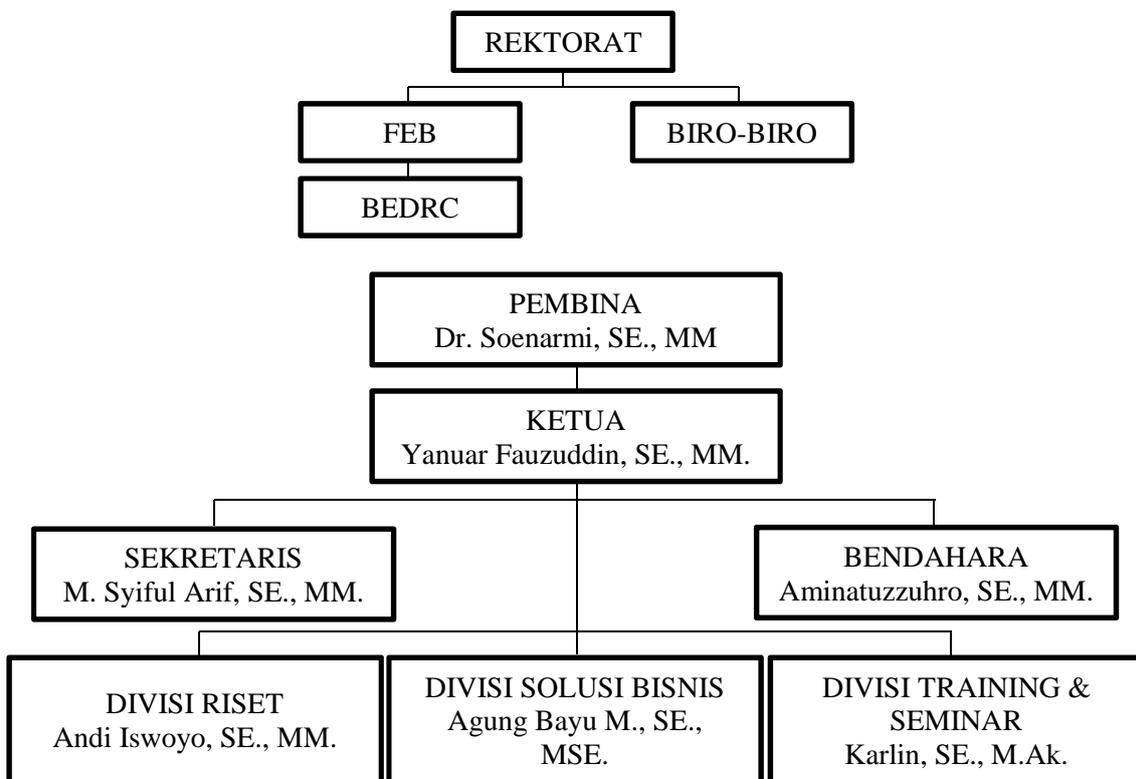
Sumber: Diolah dari Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Putra Nomor 35.02/D-FE/UWP/K-I/X/2014

Dasar awal pembentukan BEDRC adalah melalui Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Putra Nomor : 37/D-FE/UWP/K-I/X/2014, tanggal 1 Oktober 2014 tentang Pendirian Business and Economics Development and Research Center Pada Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Putra. Selanjutnya

dikeluarkan surat penunjukan pengurus lembaga dengan Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Wijaya Putra Nomor : 35.02/D-FE/UWP/K-I/X/2014, tanggal 13 Oktober 2014 tentang Pengangkatan Pengurus Business and Economics Development and Research Center Fakultas Ekonomi Universitas

Wijaya Putra. Surat-surat keputusan ini diperlukan sebagai dasar awal kegiatan operasional yang memberikan kejelasan status, tanggung jawab dan wewenang di lingkungan internal UWP. Struktur organisasi internal BEDRC menggunakan gabungan antara struktur fungsional dan divisional, yang dibentuk untuk memfasilitasi kegiatan operasional internal dan fokus layanan pelanggan. *In a functional structure, activities are grouped together by common function from the bottom to the top of the organization*⁴.

Konsep ini menjadi dasar diperlukannya struktur fungsi operasional bisnis internal, yaitu administrasi umum dan keuangan. *The term divisional structure is used as the generic term for what is sometimes called a product structure or strategic business units*⁴. Bentuk struktur divisional diperlukan untuk menonjolkan produk usaha yang diberikan kepada pelanggan. Gambar 1 menunjukkan struktur organisasi unit usaha dan pengelolaan BEDRC dengan gabungan antara bentuk struktur fungsional dan divisional.



Gambar 1: Struktur Unit Usaha dan Organisasi BEDRC

Sumber: Dokumen Internal BEDRC, 2015

Mengawali operasional usaha perlu memiliki kekuatan utama, yaitu modal. Modal awal BEDRC berasal dari kas FEB sebesar Rp. 10.000.000,-. Sebagian dari modal tersebut digunakan untuk membentuk status kelembagaan secara hukum, dalam bentuk badan usaha. Hal ini diperlukan sebagai kekuatan hukum dalam menjalin kerjasama dengan calon pengguna jasa. Jenis badan usaha yang dipilih adalah Lembaga Pusat Studi,

sehingga tetap mengedepankan esensi utama keberadaan lembaga pendidikan. Badan hukum BEDRC dituangkan dalam Akta Notaris Herman Soesilo Nomor 153 Tahun 2015. Selain itu juga didukung dengan wajib pajak berupa NPWP dari kantor pajak setempat.

Di tahun awal BEDRC beroperasi, yaitu tahun 2015, kegiatan pemasaran yang dilakukan masih menggunakan cara konvensional dan

kegiatannya pun belum didukung dengan keberadaan ruangan, perlengkapan dan peralatan. Oleh karenanya selama tahun 2015, BEDRC belum mendapatkan kerjasama apapun dengan calon pengguna jasa yang mempengaruhi defisitnya arus kas. Hal ini dikarenakan minimnya modal yang dimiliki. Di akhir 2015, pengelola BEDRC mengusulkan hibah pengabdian masyarakat dengan skema IPTEKS bagi Inovasi dan Kreativitas Kampus (IbIKK) dengan jangka waktu tiga tahun dalam rangka mendapatkan permodalan. Usulan

hibah tersebut disetujui dengan besaran di tahun 2016 sebesar Rp. 195.000.000,-, tahun 2017 sebesar Rp. 170.000.000,- dan tahun 2018 sebesar Rp. 150.000.000,-. Dana tersebut sangat membantu sebagai modal operasional usaha BEDRC. Dengan adanya modal tersebut, langkah pertama yang dilakukan adalah membangun infrastruktur guna menunjang kegiatan operasional. Tabel 2 merupakan daftar aset fisik yang saat ini telah dimiliki oleh BEDRC.

Tabel 2: Aset Fisik BEDRC

No	Aset Fisik	Jumlah	Kapasitas
1	Ruang Kerja	1 Ruangan	11 Orang
2	Meja Kerja	11 Unit	11 Orang
3	Kursi Kerja	9 Unit	9 Orang
4	Meja Komputer	1 Unit	1 Unit Komputer dan Printer
5	Komputer	1 Unit	9 Jam / Hari
6	Printer	3 Unit	9 Jam / Hari
7	Lemari Arsip	1 Unit	-
8	Lemari Loker	1 Unit	-
9	Modem WiFi	2 Unit	9 Jam / Hari
10	LCD Proyektor	1 Unit	9 Jam / Hari
11	Layar Proyektor	1 Unit	-
12	Dispenser	1 Unit	9 Jam / Hari
13	Sekat Ruangan	1 Unit	-
14	Whiteboard	1 Unit	-
15	Pendingin Ruangan (AC)	2 Unit	9 Jam / Hari
16	Alat Pemotong Kertas	1 Unit	-
17	Alat Kebersihan	1 Set	-

Sumber: Diolah dari dokumentasi BEDRC, 2018



Gambar 2: Ruangan BEDRC

Sumber: Dokumentasi BEDRC, 2018

Sumberdaya utama BEDRC adalah dosen-dosen di FEB UWP, oleh karenanya diperlukan database dosen yang akan

berperan sebagai ujung tombak layanan, yaitu sebagai tenaga ahli. UWP belum memiliki dosen yang bergelar Profesor,

oleh karenanya BEDRC menjalin rekanan dengan dosen-dosen dari perguruan tinggi lain yang memiliki gelar Profesor. Hal ini dilakukan untuk menjaga kualitas layanan secara akademis dengan adanya peran

advisory dari dosen bergelar Profesor. Tabel 3 menunjukkan jumlah tenaga ahli berdasarkan kualifikasi jenjang pendidikan.

Tabel 3: Jumlah Tenaga Ahli Berdasarkan Jenjang Pendidikan

No	Jenjang Pendidikan	Jumlah
1	Profesor	2 Orang
2	S3	3 Orang
3	S2	15 Orang

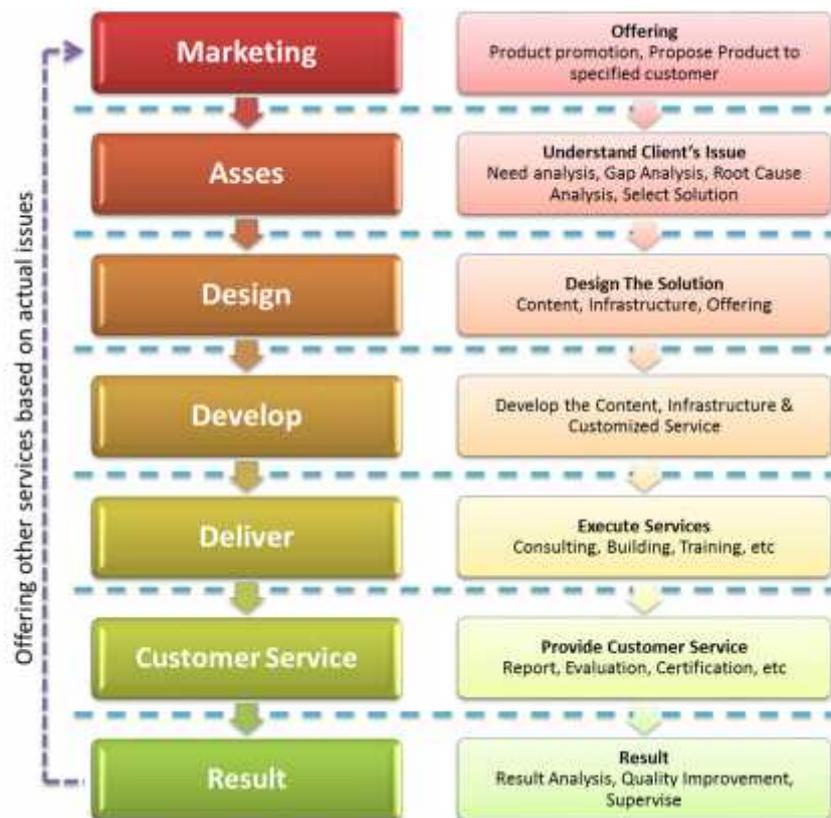
Sumber: Diolah dari dokumen internal BEDRC, 2018

JENIS LAYANAN DAN KUALITAS LAYANAN

Jenis layanan yang dimiliki BEDRC awalnya terdiri dari empat jenis layanan, yaitu Jasa Riset, Jasa Solusi Bisnis, Jasa Pelatihan dan Jasa Seminar. Namun seiring berjalannya waktu dengan melihat tren kebutuhan serta perilaku pelanggan, layanan BEDRC mengalami penyesuaian menjadi tiga jenis layanan, yaitu Jasa Riset, Jasa Konsultasi dan Jasa Pelatihan dan Inkubasi Bisnis. Jasa Riset adalah layanan jasa dengan lingkup pekerjaan riset. Beberapa layanan jasa riset yang dimiliki BEDRC antara lain Survei Kepuasan Pelanggan, Survei Kepuasan Karyawan, Penyusunan Indeks Kepuasan Masyarakat, Diagnosis Organisasi, Riset Pasar, Analisis Budaya Organisasi, dan lain sebagainya. Jasa Solusi Bisnis adalah layanan konsultasi manajemen bisnis dengan lingkup pekerjaan penyusunan desain manajemen bisnis. Beberapa layanan jasa konsultasi yang dimiliki BEDRC antara lain Analisis Jabatan, Analisis Beban Kerja, Penyusunan Standar Kompetensi, Penyusunan Grand Desain Investasi, Penyusunan Penilaian Kinerja Karyawan, Penyusunan Remunerasi, dan lain sebagainya.

Jasa Pelatihan adalah layanan jasa dengan lingkup pekerjaan penyelenggaraan dan pemberian pelatihan sumberdaya manusia, baik secara inhouse, outdoor, privat maupun publik. Beberapa layanan jasa training yang dimiliki BEDRC antara lain Pelatihan Online Marketing, Outbond Training, Pelatihan Manajemen Usaha bagi UMKM, Pelatihan Manajerial bagi Manajer Perusahaan, dan lain sebagainya. Inkubasi Bisnis adalah layanan baru BEDRC dengan lingkup pekerjaan memberikan pelatihan, pembinaan dan pendampingan bagi masyarakat dalam membangun usaha bisnis. Layanan ini dikerjasamakan dengan pihak pemerintah daerah melalui program pemberdayaan masyarakatnya dan industri melalui program CSR-nya.

Jenis-jenis layanan diatas disesuaikan dengan kompetensi bidang yang dimiliki oleh civitas akademika FEB UWP dan kebutuhan calon pengguna jasa. Dalam menjaga kualitas layanan, BEDRC memiliki skema layanan yang dimulai dari proses pemasaran hingga pasca layanan. Gambar 3 menunjukkan skema layanan BEDRC.



Gambar 3: Skema Proses Layanan BEDRC
Source: Dokumen Internal BEDRC, 2018

Skema tersebut merupakan SOP (*Standard Operational Procedure*) sekaligus alat kendali kualitas layanan yang diberikan kepada pengguna jasa. Diawali dengan proses pemasaran melalui berbagai media agar mudah dikenali oleh calon pengguna jasa. Calon pengguna jasa yang tertarik dengan layanan BEDRC akan terlebih dahulu diidentifikasi kebutuhan yang sebenarnya. Hal ini dilakukan dengan cara tim BEDRC berkunjung ke lokasi (jika lokasi terjangkau) atau komunikasi melalui telepon (jika lokasi tidak terjangkau) untuk berdiskusi dengan calon pengguna jasa mengenai kebutuhan sebenarnya calon pengguna jasa tersebut. Hal ini untuk menjaga hasil keluaran pekerjaan agar dapat berfungsi optimal sesuai dengan yang dibutuhkan. Proses berikutnya adalah memberikan proposal penawaran yang berisi tentang desain rencana pekerjaan dan hasil yang sesuai dengan hasil identifikasi kebutuhan calon pengguna jasa. Dengan melewati proses identifikasi kebutuhan, maka isi proposal

penawaran dapat tepat sasaran dan mampu memberikan gambaran desain pekerjaan secara lebih rinci. Jika calon pengguna jasa bersedia menggunakan jasa BEDRC, maka proses selanjutnya adalah mempersiapkan segala sumberdaya yang dibutuhkan sesuai dengan perencanaan layanan jasa yang diberikan kepada calon pengguna jasa yang dilanjutkan dengan proses pelaksanaan pekerjaan. Diakhir pekerjaan layanan diakhiri dengan dokumentasi pekerjaan berupa laporan dan hasil pekerjaan yang sebelumnya telah melalui proses verifikasi dari pengguna jasa. Skema ini merupakan nilai yang dimiliki oleh BEDRC untuk diberikan kepada pengguna jasa, yang mana jarang dimiliki oleh lembaga-lembaga konsultan sejenis. *To be successful in business, you have to offer your customers more value than your competitors do*⁵.

Biaya pekerjaan yang ditetapkan oleh BEDRC bergantung pada tingkat kesulitan dan jangka waktu pelaksanaan pekerjaan. Secara keseluruhan, tabel 4

menunjukkan interval biaya pekerjaan layanan jasa yang diberikan BEDRC.

Tabel 4: Interval Biaya Pekerjaan Layanan Jasa BEDRC

No	Jenis Layanan	Harga (Rp.)
1	Jasa Riset, Konsultasi dan Inkubasi Bisnis	50.000.000,- s.d 500.000.000,-
2	Jasa Pelatihan	5.000.000,- s.d 150.000.000,-

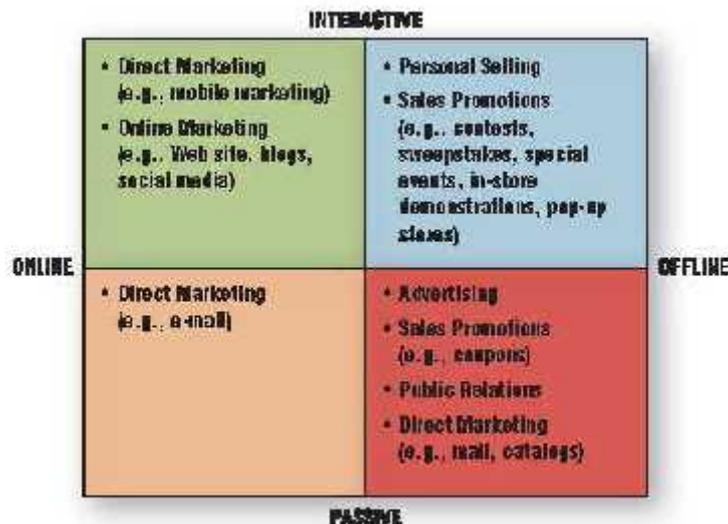
Sumber: Dokumen Internal BEDRC, 2018

PENETRASI PASAR

Tantangan utama pelaku usaha selain permodalan adalah pasar. Di tahun 2015, BEDRC belum mampu melakukan penjualan dikarenakan sangat minimnya modal. Hambatan tersebut sedikit banyak telah dilalui dengan adanya dana hibah pengabdian masyarakat dari Kementerian Riset Teknologi dan Pendidikan Tinggi di tahun 2016. Tantangan utama berikutnya adalah memasuki pasar yang harus bersaing dengan lembaga-lembaga konsultan yang sudah ada. Pemasaran merupakan ujung tombak bagi suatu bisnis sehingga apabila strategi pemasaran tumpul akan mengakibatkan proses kegiatan bisnis mengalami ketumpulan

juga⁶. Langkah pertama yang dilakukan adalah menentukan target atau sasaran calon pengguna jasa, dimana ditentukan adalah pada perusahaan tingkat menengah dan kecil untuk layanan riset dan solusi bisnis serta masyarakat umum untuk penyelenggaraan pelatihan publik.

Langkah selanjutnya adalah menentukan teknik komunikasi promosi. *For any communication campaign to succeed, the firm must deliver the right audience through the right media, with the ultimate goal of profiting from long-term customer relationships rather than just short-term transaction⁷.* Berikut peta komunikasi promosi yang dikemukakan oleh Levy dan Weitz.



Gambar 4: *Communication Mix*

Sumber: Levy dan Weitz, 2012

Dari peta tersebut dipilih dua dari empat kuadran teknik komunikasi promosi yang dinilai sesuai dengan sumberdaya dan karakteristik produk BEDRC, yaitu *interactive-online* dan *passive-offline*.

Interactive-online yaitu melakukan komunikasi telepon atau media chatting dengan rekan-rekan atau kerabat yang bekerja di sebuah perusahaan untuk memberikan penawaran jasa. Selain itu

juga membangun dan membentuk website yang memiliki media chatting secara langsung, sehingga pengunjung website (www.bedrc.com) dapat langsung berkomunikasi dengan staf admin website BEDRC untuk tanya jawab seputar layanan jasa. Disamping website, juga dilakukan promosi melalui media-media sosial yaitu Facebook, Twitter dan Instagram. Dalam beberapa dekade akhir, teknologi informasi dan komunikasi telah memberikan kemampuan komunikasi yang baru bagi masyarakat secara luas, seperti berkomunikasi secara real time dengan orang lain bahkan dengan negara lain yang berbeda seperti menggunakan pesan instan⁸. *Offline* aktif yaitu melakukan kunjungan-kunjungan langsung ke tempat calon-calon pengguna jasa, baik ke calon pengguna jasa yang sudah dikenal maupun yang belum dikenal. Dalam melakukan kegiatan kunjungan ini yang diberikan adalah *company profile* berisi profil lembaga dan jenis layanan yang dapat diberikan. Strategi kunjungan ini cukup efektif dilakukan karena nilai pertama

yang dilihat oleh calon pengguna jasa adalah kepercayaan dan dengan mengunjungi calon pengguna jasa maka dapat terjadi interaksi yang dapat meningkatkan kepercayaan dari calon pengguna jasa.

Metode pengembangan bisnis memiliki tiga arah, yaitu metode pengembangan internal, metode pengembangan eksternal dan metode pengembangan bersama⁹. BEDRC menggunakan metode pengembangan bisnis bersama. Selain internal, BEDRC juga menggunakan metode pengembangan eksternal, yaitu menjalin kerjasama partisipasi tenaga ahli dengan lembaga konsultan sejenis. Dari kerjasama ini tenaga-tenaga ahli yang dimiliki BEDRC dapat diperbantukan menjadi tenaga ahli pada pekerjaan yang didapatkan lembaga konsultan lainnya. Kerjasama ini tentunya dilakukan melalui kerjasama bisnis dan metode strategi ini cukup efektif mengingat BEDRC masih tergolong pemain baru dalam industri jasa konsultan.





Gambar 5: Dokumen Penawaran Jasa dan Kunjungan ke Calon Pengguna Jasa
Source: Dokumentasi BEDRC, 2018

Dari strategi pemasaran yang dilakukan, di tahun 2016 BEDRC mendapatkan pekerjaan dari tiga pengguna jasa, yaitu Koperasi Setia Bhakti Wanita Jawa Timur dengan pekerjaan Penyusunan Penilaian Kinerja Karyawan dan Sistem Remunerasi dan PDAM Tirta Mahakam Kabupaten Kutai Kertanegara dengan pekerjaan Review Bisnis Unit Usaha AMDK. Di awal 2017 BEDRC mendapatkan pekerjaan dari PT. Pelindo Energi Logistik dengan tiga pekerjaan sekaligus, yaitu Analisis Jabatan, Penyusunan Sistem Penilaian Kinerja Pegawai dan Penyusunan Sistem Remunerasi. Selain itu di tahun 2017 juga mendapatkan pekerjaan Pemberdayaan Warga Rusun Romokalisari dan Dupak Bangunrejo Surabaya yang bekerjasama dengan Dinas Pengendalian Penduduk, Pemberdayaan Perempuan dan

Perlindungan Anak (DP5A) Pemkot Surabaya. Tahun 2018 mendapatkan kerjasama kembali dengan PDAM Tirta Mahakam Kabupaten Kutai Kertanegara dengan pekerjaan Analisis Jabatan. Selain itu di tahun 2018 juga dipercaya kembali oleh DP5A Pemkot Surabaya dengan pekerjaan Pemberdayaan Ibu-Ibu Rumah Tangga di 5 Kecamatan Surabaya Barat (Kecamatan Benowo, Pakal, Sambikerep, Lakarsantri dan Tandes).

Dari pekerjaan-pekerjaan yang telah dilakukan, BEDRC mendapatkan target pasar yang melebihi target pasar yang ditentukan sebelumnya, terbukti dengan diperolehnya pekerjaan-pekerjaan dari perusahaan-perusahaan skala menengah keatas serta pemerintah daerah. Dari pekerjaan-pekerjaan tersebut juga BEDRC mendapatkan omset usaha seperti yang ditunjukkan pada tabel 5.

Tabel 5: Omset Usaha BEDRC

No	Tahun	Omset Usaha (Rp.)
1	2015	0,-
2	2016	265.000.000,-
3	2017	700.000.000,-
4	2018	500.000.000,-

Sumber: Dokumen Internal BEDRC, 2018

Strategi bisnis yang berhasil dapat dilihat dari eksistensi dan pertumbuhan perusahaan sehingga dapat bersaing dengan kompetitor¹⁰. Dari omset yang dimiliki, kini BEDRC telah mampu memberikan kontribusi finansial kepada

FEB UWP. Selain itu peran civitas akademika, dalam hal ini dosen-dosen FEB UWP, sebagai penggerak perubahan ke arah kemajuan lingkungan industri, pemerintahan dan masyarakat umum telah mulai dikenal dan dirasakan langsung oleh

pengguna-pengguna jasa tersebut. Hal ini tentunya akan berdampak langsung terhadap kualitas materi perkuliahan yang diberikan dosen kepada mahasiswa yang

mana dosen akan mampu menunjukkan secara nyata penerapan ilmu akademis di lingkungan bisnis dan layanan publik.





Gambar 6: Proses Pelaksanaan Pekerjaan Jasa Konsultasi
Source: Dokumentasi BEDRC, 2017

SIMPULAN

Peran civitas akademika dalam lingkungan industri, pemerintahan dan masyarakat umum sangat diperlukan dalam rangka membantu dan menunjang kemajuan dan perkembangan industri bisnis dan layanan publik. Perguruan tinggi, khususnya swasta dapat meningkatkan kemandiriannya dengan membangun unit-unit usaha di bawah fakultas-fakultas maupun program-program studi atau jurusan-jurusan yang dimiliki. Pembentukan dan pengembangan unit usaha kampus haruslah didukung dengan permodalan yang kuat, kreatifitas pengelola dan daya tahan bersaing di pasar. Kualitas layanan unit usaha, dalam hal ini khususnya layanan jasa, perlu menjadi perhatian utama, karena layanan jasa merupakan produk yang dirasakan langsung oleh pelanggan. Hal ini dapat menjaga kepercayaan pelanggan dan memberikan peluang penggunaan kembali layanan yang dimiliki. Hal-hal tersebut telah ditunjukkan oleh BEDRC sebagai unit usaha kampus dibawah naungan FEB UWP, dimana kini telah mampu memberikan kontribusi finansial kepada operasional FEB UWP. Selain itu kini dosen-dosen FEB UWP telah dikenal dan dinilai mampu oleh lingkungan industri, pemerintahan dan masyarakat umum untuk berperan secara nyata dan aktif dalam membantu dan menunjang kemajuan dan perkembangan industri bisnis dan layanan

publik. Pengelolaan lembaga yang terstruktur dan pengendalian kualitas layanan menjadi kunci utama keberhasilan BEDRC dalam menjalankan operasional bisnis, terbukti dengan diperolehnya kembali pekerjaan dari pengguna jasa yang sama sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa layanan jasa menuntut hasil pekerjaan yang dapat menciptakan dan mempertahankan kepercayaan pelanggan.

References

- [1] Suryana. 2013. Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta: Salemba Empat.
- [2] Tim Komunikasi Presiden (2017). Ekonomi Kreatif adalah Pilar Perekonomian Masa Depan, <https://kominfo.go.id/content/detail/527/ekonomi-kreatif-adalah-pilar-perekonomian-masa-depan/0/berita> <akses 1 September 2017>.
- [3] Bygrave, W., & Zacharakis, A. (2011). Entrepreneurship 2th Edition. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
- [4] Daft, R. L. (2010). Organization Theory and Design 10th Edition. Mason: South-Western, Cengage Learning.
- [5] Hatten, T. S. (2012). Small Business Management : Entrepreneurship and Beyond 5th Edition. Mason: South-Western, Cengage Learning.

- [6] Herawati, Y. (2011, November, Edisi Ke-VI). Langkah Wirausaha Dalam Meningkatkan Dan Mengembangkan Usaha. *Jurnal Ilmiah Orasi Bisnis-ISSN: 2085-1375*.
- [7] Levy, M., & Weitz, B. A. (2012). *Retailing Management 8th Edition*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- [8] Subekti, M. (2014, Desember, Vol. 5, No. 2). Pengembangan Model E-Bisnis Di Indonesia. *Comtech Bina Nusantara, Jakarta*.
- [9] Prayoga, M. I., & Dodie, T. (2015, Desember, Vol. 2, No. 3). Identifikasi Peran Komunitas Dalam Pengembangan Bisnis (Studi Kasus Pada Arcapada Motor dan Naked Wolves Indonesia Chapter Bhumi Parahyangan). *e-Proceeding of Management-ISSN: 2355-9357*.
- [10] Prasetyo, Y. W., & Himam, F. (2013, Desember, Vol. 40, No. 2). Pengembangan Identitas Organisasi Sebagai Strategi Bisnis. *Jurnal Psikologi Universitas Gajah Mada, Yogyakarta*.