BAB III

PERAN PUSAT PENGEMBANGAN BISNIS DALAM UPAYA PENUMBUHKEMBANGAN JIWA *ENTREPRENEUR* MAHASISWA EKONOMI SYARIAH

A. Profil dan Program Kerja Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel Surabaya

1. Tinjauan Historis

Pendirian Pusat Pengembangan Bisnis bermula sejak ditetapkannya keputusan menteri keuangan RI No. 511/KMK.05/2009 tentang penetapan IAIN Sunan Ampel pada departemen agama sebagai Instansi pemerintah yang menerapkan pola pengelolaan keuangan Badan Layanan Umum (BLU) pada tahun 2009 lalu. Pada awalnya Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya yang pada saat itu masih berstatus IAIN mendirikan sebuah Unit Pengembangan Usaha (UPU), guna menyiapkan diri untuk menjadi kampus yang mandiri dari aspek keuangan.

Unit Pengembangan Usaha yang didirikan pada saat rektor IAIN masih berada dibawah komando Prof. Dr. H. Nur Syam ini merupakan salah satu unit non struktural kampus IAIN yang dikelola secara mandiri, dari semua aspeknya, baik itu yang berhubungan dengan pengelolaan keuangan, pengangkatan pegawai, maupun aspek manajerialnya. Sebab saat itu Unit Pengembangan Usaha ini belum masuk pada ortaker (organisasi dan tata kerja) IAIN Sunan Ampel.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sejak didirikan pada tahun 2009 lalu sampai dengan tahun 2014 Unit Pengembangan Usaha merintis tiga Unit usaha, yaitu : Penerbitan Sunan Ampel Press, Air Mineral Gelas IAIN Fresh, dan *Sub Agent Ticketing* Pesawat online, meskipun rintisan tiga usaha awal ini secara umum belum bisa berjalan maksimal. Pada bulan Juni tahun 2013 organisasi dan tata kerja (ortaker) IAIN Sunan Ampel mengalami perubahan, yakni masuknya beberapa unit baru didalam ortaker tersebut yang diantaranya adalah Pusat Pengembangan Bisnis. Sejak saat itu secara struktural Pusat Pengembangan Bisnis langsung berada dibawah koordinasi Wakil Rektor II bidang umum, Keuangan, Kepegawaian dan Perencanaan Kampus. Pusat Pengembangan Bisnis yang pada awalnya adalah Unit pengembangan Usaha ini, sejak adanya perubahan tersebut mengalami perubahan yang sangat signifikan, sebab sudah masuk di dalam ortaker IAIN Sunan Ampel.

Pada perkembangan selanjutnya Pusat pengembangan bisnis mengembangkan usahanya dengan bergerak pada tiga sektor usaha :

a. Sektor Pelayanan Jasa, yang meliputi : GreenSA Inn & Training Centre, UINSA Tour & Travel, UINSA Press, dan Property Management dan Tarif.
b. Sektor Penyediaan Barang, meliputi : UINSA Fresh, Merchandise & Gallery UINSA, dan UINS@Mart.
c. Sektor yang bergerak dalam penumbuh kembangan jiwa entrepreneur civitas akademika UIN Sunan Ampel.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Dasar Hukum[1]

a). Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;

b). Peraturan Pemerintah Nomor 6 Tahun 2006 tentang Pengelolaan Barang Milik Negara/Daerah;

c). Keputusan Presiden Nomor 17 Tahun 2007 tentang Pembentukan Tim Penertiban Barang Milik Negara (TPBMN);

d). Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Nomor 26 Tahun 2007 tentang Kerja Sama Perguruan Tinggi;

e). Keputusan Menteri Agama RI Nomor 29 Tahun 2008 tentang Statuta IAIN Sunan Ampel Surabaya;

f). Keputusan Menteri Keuangan RI No. 511/KMK.05/2009 tentang Penetapan IAIN Sunan Ampel pada Departemen Agama sebagai Instansi Pemerintah yang menerapkan Pola Pengelolaan Keuangan Badan Layanan Umum;

g). Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 63 Tahun 2011 tentang Pendelegasian Sebagian Wewenang Pengelolaan Barang Milik Negara Kepada Rektor/Ketua Perguruan Tinggi Agama Negeri dan Kepala Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi;

h). Peraturan Menteri Keuangan Nomor: 33/PMK.06/2012 tentang Tata Cara Pelaksanaan Sewa Barang Milik Negara;

[1] Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel, "Company Profile & Business Plan", 4.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

i). Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2013 tentang Organisasi Tata Kerja Institut Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya;

3. Visi, Misi, Tujuan dan Sasaran

a. Visi

Visi Pusat Pengembangan Bisnis : **"Mengembangkan Bisnis untuk Pengembangan Kampus yang Unggul dan Kompetitif Bertaraf Internasional".**

b. Misi

Sedangkan misi didirikannya Pusat Pengembangan Bisnis diantaranya adalah :

1) Mengembangkan *educational business* yang professional dan kompetitif;
2) Mengelola aset kampus yang amanah dan produktif
3) Menumbuh kembangkan jiwa entrepreneur kampus

c. Tujuan

Setelah menelaah visi dan misi diatas, maka secara global tujuan dari Pusat Pengembangan Bisnis menjadi bagian dari struktural kampus pada Unit Pelaksana Teknis (UPT) dapat dipetakan menjadi dua hal :

1). Tujuan Umum Jangka Panjang (25 Tahun)

a). Menjadi *financial supported partner* kampus

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b). Menjadi pusat *entrepreneur* kampus bertaraf internasional

2). Tujuan Khusus Jangka Pendek (5 Tahun)

a). Mengembangkan bisnis jasa dan barang yang kompetitif

b). Meningkatkan produktifitas *merchandise* dan gallery yang kreatif dan inovatif sebagai media promosi kampus

c). Mengembangkan bisnis perhotelan yang professional dan Islami

d). Mengembangkan *tour and travel partner* yang kompetitif

e). Menjalin *regional and international partnership* dengan kelompok usaha dalam pengembangan bisnis kampus

f). Meningkatkan produktifitas pemanfaatan asset kampus

g). Menjadi pusat pengembangan dan pelatihan skill mahasiswa

h). Mencetak alumni yang berjiwa *entrepreneur* dan mandiri

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d. Sasaran

Secara umum sasaran didirikannya Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel Surabaya diantaranya adalah :

1). Civitas Akademika (Dosen, Pegawai dan Mahasiswa);

2). Alumni

3). Masyarakat umum

4. Struktur Organisasi Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel

Struktur organisasi merupakan susunan dan bagian dan posisi dalam sebuah organisasi. Organisasi menjelaskan pembagian aktivitas kerja serta memperhatikan hubungan fungsi dan aktivitas tersebut sampai batas-batas tertentu. Dengan adanya struktur organisasi ini, stabilitas dan komunitas organisasi tetap bertahan.[2]

Dalam pelaksanaan semua agenda dan kegiatan-kegiatan pusat pengembangan bisnis UIN Sunan Ampel diperlukan adanya struktur organisasi untuk memperjelas pembagian tugas dan tanggung jawab pada semua sektor guna menciptakan hubungan kerja yang harmonis, efisien, dan efektif. Sebab dengan adanya struktur organisasi, maka akan tercipta pedoman dan aturan serta *jobdis* masing-masing lini dalam tatanan tersebut, sehingga semua sektor bisnis serta agenda-agenda pusat pengembangan bisnis akan berjalan lancar.

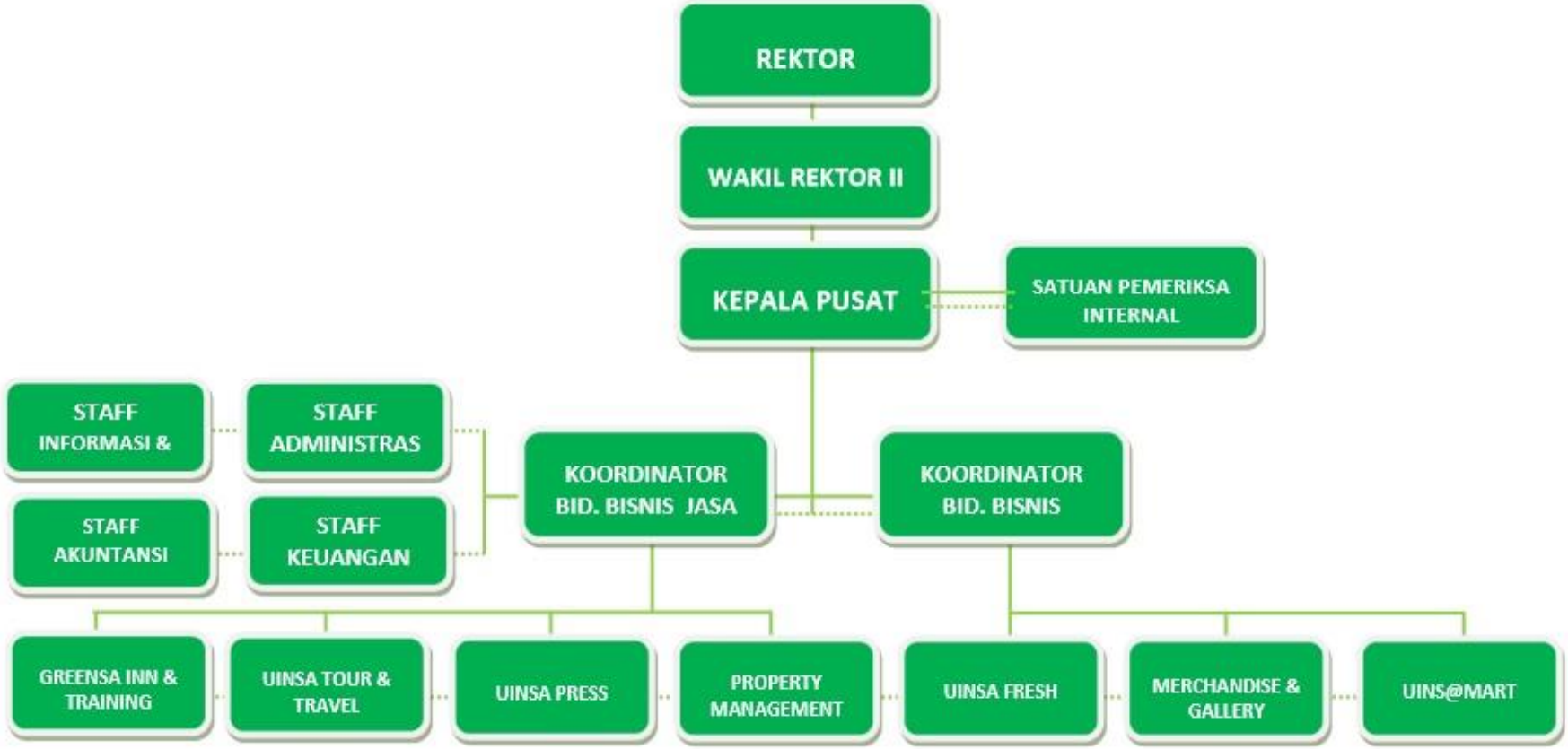
[2] Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis Analisis Integrative dan Studi Kasus,* (Malang : UIN Maliki Press, 2010), 121.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

STRUKTUR ORGANISASI

PUSAT PENGEMBANGAN BISNIS

UNIVERSITAS ISLAM SUNAN AMPEL NEGERI SUNAN AMPEL



Keterangan : ——— = Garis instruktif

····· = Garis Koordinatif

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

5. Personalia

Berikut jajaran pejabat dan staf Pusat Pengembangan Bisnis Periode 2014 – 2018 :

Rektor : Prof. Dr. H. Abd. A'la, M. Ag.

Wakil Rektor : Dr. Hj. Zumrotul Mukaffah, M. Ag

Kepala Pusat : Taufik Siraj, M. Pd. I

Koordinator Bid. Usaha Jasa :

Koordinator Bid. Usaha Barang :

Staf Keuangan :

1. Bendahara (BPP) :
2. Staf Akuntansi : Luliana Ariwidayati, SE

Staf Administrasi :

1. Staf Administrasi umum : Drs. Goentoer Sugiarto
2. Staf Informasi dan IT : Nurul Qomar, S.PSi.

Staf Koord. Bidang Usaha Jasa :

1. GreenSA Inn & Training Centre : Drs. Imron Rosyadi
2. UINSA Tour & Travel : Nailul Inayah, S. THi
3. UINSA Press : Desi Wulan Sari, S.I.Kom
4. Property Management : Drs. Goentoer Sugiarto

Staf Koord. Bidang Usaha Barang :

1. UINSA Fresh : M. Mubasir, S.Pd.I
2. Merchandise & Gallery UINSA : Desi Wulan Sari, S.I.Kom
3. UINS@Mart : Nurul Qomar, S.I.Kom

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Ruang Lingkup dan *Business Plan*

1. Ruang Lingkup Bisnis

Sesuai dengan amanat Peraturan Menteri Keuangan RI No. 511/KMK.05/2009 tentang Penetapan IAIN Sunan Ampel pada Departemen Agama sebagai Instansi Pemerintah yang menerapkan Pola Pengelolaan Keuangan Badan Layanan Umum, secara *eksplisit* bahwa ruang lingkup bisnis yang dikembangkan di Perguruan Tinggi Negeri adalah *educational business.*

Dari hal tersebut maka dapat dijelaskan bahwa secara umum ruang lingkup bisnis pada Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel Surabaya terdiri dari tiga hal; diantaranya yaitu :

1). Bisnis yang bergerak pada bidang jasa layanan;

2). Bisnis yang bergerak pada penyediaan barang; serta

3). Bisnis yang bergerak pada penumbuhkembangan jiwa *entrepreneur* civitas akademika.

2. *Business Plan* dan program-program yang bisa dimanfaatkan oleh mahasiswa Ekonomi Syariah

Sebagaimana yang tersirat dalam struktur organisasi Pusat Pengembangan Bisnis di atas dapat dirinci beberapa rencana unit bisnis yang sedang berjalan dan yang akan menjadi prioritas pada tahun-tahun berikutnya.

Berikut beberapa *business plan* yang sudah *existing* dalam satu tahun terakhir, diantaranya :

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1). Bisnis Jasa;

a. GreenSA Inn & Training Centre

Green Sunan Ampel Inn & Training Centre yang disingkat GreenSA Inn merupakan pengembangan bisnis di bidang perhotelan dan penyediaan pusat pelatihan yang menyediakan 69 kamar standart dan 19 *meeting room* yang tersebar di bangunan berlantai 5.

Hotel dan pusat pelatihan ini berlokasi di Jl. Raya Juanda Sidoarjo yang sangat strategis mengingat jarak antara hotel dengan Bandara Juanda Lama untuk penerbangan domestik Garuda dan internasional sangat dekat ± 500 m dari dan ke arah bandara serta ± 1,5 km dari dan ke arah Bandara Baru Juanda.

Berkaitan dengan peranannya terhadap mahasiswa dan peluang yang bisa dimanfaatkan mahasiswa dari adanya GreenSA Inn ini, menurut Taufiq Siraj[3] selaku kepala Pusat Pengembangan Bisnis ialah mahasiswa bisa memanfaatkannya untuk pelatihan pengelolaan sebuah usaha dengan ikut magang di GreenSA Inn ini, selain itu mahasiswa juga bisa memanfaatkan gedung *training centre* yang ada di GreenSA Inn untuk pelatihan-pelatihan kewirausahaan dengan biaya standar mahasiswa.

b. UINSA Tour & Travel

Kebutuhan untuk perjalanan dinas pimpinan, pejabat, dosen dan pegawai UIN Sunan Ampel Surabaya yang dalam satu tahun

[3] Taufiq Siraj, *wawancara*, SAC, 20 Mei 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

nominalnya bisa mencapai lebih dari 1 milyar, menginspirasi Pusat Pengembangan Bisnis untuk mendirikan UINSA Tour & Travel.

Pada saat ini, unit bisnis ini sementara hanya bergerak pada penyediaan jasa *ticketing* pesawat udara baik domestik maupun internasional. Dari sisi keagenan, selama ini proses *ticketing Tour & Travel* UIN Sunan Ampel dikelompokkan manjadi beberapa jenis :

(1). *Corporate Online System (COS)*

Corporate Online System yang dikenal dengan istilah COS merupakan fasilitas keagenan yang diberikan oleh maskapai Garuda Indonesia kepada Perguruan Tinggi Negeri sebagai *corporate partner*. Keagenan dengan *Corporate Online System* ini banyak memberikan keuantungan bagi UIN Sunan Ampel, disamping mendapatkan potongon 25 % dari harga dasar (*basic fare*), juga memperoleh tambahan bagasi 10 kg untuk tiket kelas B, Y dan M, serta effisiensi anggaran belanja tiket pesawat untuk perjalanan dinas.

(2). *Travel Agent*

Sistem pengeloaan keuangan Badan Layanan Umum (BLU) pada perguruan tinggi negeri tidak serta merta menjadi prioritas dalam pengurusan perijinan usaha, demikian itu juga dirasakan oleh pusat pengembangan bisnis ketika mencoba untuk mengurus ijin untuk menjadi *travel agent* pada beberapa maskapai penerbangan yang ada di Indonesia. Hanya maskapai Citilink anak

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

perusahaan Garuda Indonesia yang merupakan satu-satunya maskapai yang menerima *UINSA Tour & Travel* sebagai *travel agent* untuk pemesanan tiket pesawat Citilink baik domestik maupun internasional dengan prosedur yang sangat mudah dan tidak rumit.

Dari maskapai ini, UINSA Travel disamping memperoleh keuntungan dari potongan harga tiket yang tertulis di sistem yang dikenal dengan *Nett to Agent* (NTA) yang harganya sama dengan agen-agen lain, juga memperoleh tambahan Rp. 10.000 per-penumpang yang dikenal dengan istilah *literary incentive* yang diberikan setiap 15 hari transaksi.

(3). *Sub Agent*

Setelah berpengalaman menjadi *sub-agent* dari 2 *travel agent* diantaranya Praktis Travel & Tour Pasuruan dan Araya Tour & Travel Surabaya yang biasanya hanya memperoleh Rp. 5.000 – 15.000 dari setiap transaksi yang dilakukan di samping itu UINSA Travel hanya bisa *booking Ticket*, dan tidak secara otomatis bisa *issued ticket*. Ketergantungan yang sedemikian rumit itulah yang kemudian menyemangati Pusat Pengembangan Bisnis untuk menjalin kerja sama operasional (KSO) dengan PT. Darmawisata Indonesia Tour & Travel.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Di UINSA Tour & Travel ini mahasiswa juga bisa memanfaatkannya untuk belajar pengelolaannya dengan ikut magang di dalamnya.

c. UINSA Press

Unit bisnis Penerbitan Sunan Ampel Press (SAP Press) yang kemudian diganti namanya dengan UINSA Press seiring dengan perubahan alih status dari IAIN menjadi UIN. UINSA Press hanya bergerak dibidang penerbitan buku ber-ISBN yang sudah menjadi anggota Ikatan Penerbit Indonesia (IKAPI) sejak tahun 2010 dan anggota Asosiasi Penerbit Perguruan Tinggi Indonesia (APPTI) sejak tahun 2011. Untuk mencetak buku-buku terbitan SAP Press bekerja sama dengan beberapa percetakan ternama di Surabaya, Malang dan Semarang yang dituangkan dalam pakta Kerja Sama Operasional (KSO) yang ditandangani Rektor dan pimpinan perusahaan percetakan.

Menurut Taufik Siraj[4], kepala Pusat Pengembangan Bisnis, di UINSA Press saat ini tenaga layouter sangat minim sehingga beliau sangat berharap pada mahasiswa yang mau mengembangkan bakatnya dengan ikut berpartisipasi dalam program pusat pengembangan bisnis, khususnya di UINSA Press, sekaligus sebagai pelatihan dalam memanfaatkan skil mereka dalam dunia layouter dan pemasaran hasil karyanya, misalnya di UINSA Press saat ini sedang booming

[4] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pembuatan kartu nama pegawai-pegawai dan dosen di UINSA yang kebanyakan itu memesannya ke UINSA Press.

d. Property Management dan Tarif

Bisnis pelayanan jasa property management ini merupakan usaha yang baru dirintis oleh Pusat Pengembangan Bisnis dalam rangka memanfaatkan dan mengelola lahan dan asset kampus secara professional dan transparan yang sebelumnya menjadi tanggung jawab langsung Bagian Umum Kantor Pusat UIN Sunan Ampel.

Property management yang dimaksud dalam hal ini adalah segala macam asset kampus baik berupa tanah lahan kosong, udara maupun bangunan beserta perabot rumah tangga yang ada di dalamnya, pengelolaannya menjadi hak Pusat Pengembangan Bisnis sedangkan pemeliharaannya menjadi tanggung jawab Bagian Umum sebagai pemilik asset.

2). Bisnis Barang;

a. UINSA Fresh

Penyediaan air mineral kemasan IAIN Sunan Ampel Fresh yang dikelola oleh Pusat Pengembangan Bisnis ini, proses produksinya bekerja sama dengan CV. Welirang Tirta Mandiri Pandaan Pasuruan Jawa Timur yang merupakan produsen air mineral Shafa. Di tahun 2014 produksi air mineral yang awalnya hanya produksi untuk kemasan gelas 240 ml kini ditambah dengan kemasan botol ukuran

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

600 ml, demikian itu sejalan dengan telah dioperasionalkannya GreenSA Inn & Training Centre yang kebutuhan air mineral kemasan botol tersebut sangat dibutuhkan untuk *complament* pelayanan kamar dan acara pertemuan dan *meeting* di *training centre*. Dan di tahun 2014 pula nama IAIN Sunan Ampel Fresh diganti dengan UINSA Fresh baik kemasan gelas dan botol tanpa mengurangi kuantitas terlebih kualitas air tersebut. Secara umum produk air mineral kemasan tersebut masih dipasarkan di sekitar kampus dan disediakan di gedung *Business Centre* (BC) untuk memenuhi kebutuhan kantor pusat, lembaga dan fakultas-fakultas di lingkungan UIN Sunan Ampel disamping juga sebagai ajang promosi dan pengenalan kampus ke masyarakat luas.

b. Merchandise & Gallery UINSA

Unit bisnis barang yang satu ini juga tersedia di gedung *Business Centre* (BC) yang khusus memproduksi dan menjual souvenir dan pernak-pernik khas UIN Sunan Ampel, mulai dari pin, kaos, jam, stiker, gantungan kunci, mug hingga alat tulis. Ketersediaan berbagai macam souvenir dan pernak-pernik kampus ini karena disupport dan bekerjasama dengan mahasiswa aktif maupun alumni baik untuk produksi barang maupun pemasarannya.

Dalam unit usaha ini peluang mahasiswa untuk belajar berentrepreneur sangat besar, sebab unit usaha ini mengandalkan skil individu dan kecakapan berbisnis baik itu marketing maupun

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pengelolaan wirausaha. Pada unit usaha ini pusat pengembangan bisnis membuka kesempatan selebar-lebarnya kepada mahasiswa UINSA baik yang masih aktif maupun yang sudah jadi alumni untuk berpartisipasi dalam menyuplai barang-barang yang akan di pasarkan yang semuanya berbau pernak-pernik tentang UINSA. Atau mahasiswa berinisiatif untuk memasarkan barang-barang kepunyaan unit usaha ini[5].

Mahasiswa Ekonomi Syariah yang pernah menjadi suplier ke unit usaha ini adalah Aan Nurhamzah, mahasiswa angkatan tahun 2011, dia pernah berprestasi mendapatkan modal dari Dinas Koperasi Jawa Timur sebesar 10 juta rupiah dalam kompetisi *businis plan*. Mengenai rincian kerja sama saat dikonfirmasi, mahasiswi yang sudah lulus pada Maret tahun 2015 tersebut mengungkapkan, awalnya pusat pengembangan bisnis memesan *souvenir* dan pernak-pernik UINSA dengan jumlah tertentu dan dengan kesepakatan harga bersama, kemudian barang dibuatkan dan dikirimkan, untuk rincian harga saat ditanya oleh peneliti terhadap informan, pihak informan tidak mau terbuka dengan mengatakan kalau rinciannya sudah lupa[6], demikian pula saat dikonfirmasi terhadap pihak pusat pengembangan bisnis, Taufik Siraj selaku kepala pusat pengembangan bisnis

[5] Ibid
[6] Aan Nurhamzah, *Wawancara*, Media Elektronik, 01 Juni 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mengungkapkan bahwa harga-harga dari mahasiswa ia ambil dengan standart harga pasar, namun ia tidak mau menjelaskan rinciannya.[7]

Selain Aan Nurhamzah, mahasiswa yang pernah jadi supplier pernak-pernik ke P2B adalah Zainal Mukhlis mahasiswa Tarbiyah, mahasiswa angkatan tahun 2000 ini menyuplai dompet UINSA, sandal UINSA, dan sepatu UINSA.

Selanjutnya atas nama Affan, juga mahasiswa Tarbiyah yang menyuplai kaos UINSA[8]. . Namun kedua mahasiswa tersebut tidak bisa dikonfirmasi oleh peneliti karena sudah jadi alumni dan tempatnya juga tidak diketahui dimana.

c. UINS@Mart

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Market yang disingkat dengan UINS@MART ini untuk sementara hanya berada di Jl. Raya Juanda menempati separoh ruangan *receptionis* di gedung *Training Centre GrennSA Inn* Sidoarjo. Yang membedakan UINS@MART dengan Toko Merchandise & Gallery yang terletak di kampus I adalah dari item barang yang dijual, jika di *merchandise* hanya menjual barang-barang yang bernuansa dan berlabel UINSA maka di UINS@MART ini menjual seluruh kebutuhan sehari-hari, buku, snack dan soft drink termasuk pernak-pernik kampus.

[7] Taufik Siraj, *Wawancara*, SAC, 04 Juni 2015.
[8] Taufik Siraj, *Wawancara*, SAC, 23 Juni 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berikut Tabel Unit Usaha Pusat Pengembangan Bisnis dan Program-program P2B yang bisa dimanfaatkan oleh mahasiswa Ekonomi Syariah

NO	NAMA UNIT USAHA	PELUANG MAHASISWA
1	GreenSA Inn	Pelatihan pengolahan usaha dengan magang di GreenSA Inn & memanfaatkan gedung Training centre untuk pelatihan kewirausahaan **PROSEDUR MAGANG** Mahasiswa mengajukan namanya ke kantor *Busines centre* di SAC lantai 2 **ALUR MAGANG** : Mahasiswa ⬇ *Busines Center* (SAC lantai 2) ⬇ Ketemu Nurul Qomar (Staf Informasi dan IT) ⬇ Bapak Imron pimpinan GreenSA Inn Note : Mahasiswa bisa magang setelah pengajuannya di ACC oleh bapak Taufik Siraj selaku kepala P2B
2	UINSA Tour & Travel	Pelatihan pengolahan usaha travel dengan magang di unit usaha ini.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

		PROSEDUR MAGANG Mahasiswa mengajukan namanya ke kantor *Busines centre* di SAC lantai 2 **ALUR MAGANG** : Mahasiswa ↓ *Busines Center* (SAC lantai 2) ↓ Ketemu Nailul Inayah (Staf koord UINSA Tour & Travel) Note : Mahasiswa bisa magang setelah pengajuannya di ACC oleh bapak Taufik Siraj selaku kepala P2B
3	UINSA Press	Pemanfaatan skil individu mahasiswa dari segi *layout* dan pendidikan wirausaha pemasaran hasil desain mahasiswa. Namun yang dibutuhkan unit usaha ini sangat minim, satu sampai dengan dua orang saja. Informasi terakhir P2B sudah mendapatkan tenaga *layouter* dari mahasiswa
4	UINSA Fresh	- - - -
5	Merchandise & Gallery	Menyuplai pernak-pernik tentang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

	UINSA	UINSA terhadap P2B yang akan dipasarkan oleh unit usahanya. atau Mahasiswa berinisiatif untuk memasarkan barang-barang milik unit usaha ini. Sistemnya, Pusat Pengembangan Bisnis memesan barang terhadap mahasiswa, kemudian barang dibuatkan oleh mahasiswa sesuai pesanan. Harga standar harga pasar. Atau mahasiswa mengambil barang dari P2B kemudian dipasarkan. **PROSEDUR KERJA SAMA :** A. Mahasiswa memperkenalkan hasil kerajinannya ke P2B, Kemudian jika di ACC pihak P2B, ada dua pilihan sitem kerja sama yang ditawarkan P2B : 1. Agen (P2B memesan ke mahasiswa dengan harga Grosir/kulakan). Dalam hal ini mahasiswa sebagai agen.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

		2. Konsinyasi (mahasiswa menaruh barangnya di Galeri P2B yang berada di dalam kampus dan di GreenSA Inn, kemudian setiap barang yang laku akan dibayar oleh P2B) **ALUR KERJA SAMA :** Mahasiswa ⬇ *Busines Centre* (SAC lantai 2) ⬇ Taufik Siraj (Kepala pusat P2B), seleksi. ⬇ Desi Wulan Sari (Staf Koord Merchandise & Gallery UINSA) B. Mahasiswa memasarkan barang-barang yang ada di galeri P2B dengan sistem *Profit Sharing* yaitu mahasiswa mengambil barang, kemudian untuk pembayaran bisa setelah barang laku. Untuk sistem ini mahasiswa harus menaruh kartu mahasiswa sebagai jaminan.
6	UINS@Mart	---

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3). Bisnis khusus penumbuh kembangan jiwa *entrepreneur* mahasiswa

Dalam unit usaha ini Pusat Pengembangan Bisnis UINSA membuat sebuah program bisnis yang diperuntukkan untuk mahasiswa UINSA belajar berentrepreneur, namanya *"every day market".* Unit kegiatan ini berlokasi di samping gedung Maqha di depan lokasi *Tour & Travel UINSA* dan diadakan setiap hari aktif mulai hari senin sampai dengan hari jumat.

Mahasiswa yang ingin berpartisipasi dalam bisnis ini diharuskan membuat surat permohonan memiliki *businis plane* dan terakhir harus membuat laporan harian terhadap pusat pengembangan bisnis. Syaratnya usaha yang diajukan harus berupa kreativitas mahasiswa sendiri bukan barang hasil buatan orang lain, disamping itu barang yang akan dijual antara satu stand dengan stand yang lainya harus berbeda. Untuk administrasi setiap stand mahasiswa dikenai biaya sebesar Rp.40.000,- dipotong 30%, yakni Rp.28.000,- perhari. Setiap mahasiswa mempunyai jatah untuk memanfaatkan stand tersebut selama lima hari permahasiswa, yaitu mulai hari senin sampai dengan hari jumat, namun jika setelah mencapai lima hari belum ada lagi mahasiswa lain yang memanfaatkan stand tersebut, maka mahasiswa yang pertama bisa memperpanjangnya[9].

[9] Nurul Qamar (Staf Informasi dan IT PusBis), *Wawancara*, SAC, 21 Mei 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Menurut Nurul Qamar[10] Staf Informasi dan IT Pusat Pengembangan Bisnis, di *every day market* disediakan 7 stand untuk dimanfaatkan mahasiswa, tetapi saat peneliti melakukan observasi lapangan ternyata hanya ada lima stand yang berdiri, itupun yang dimanfaatkan oleh mahasiswa UINSA hanya dua Stand, yaitu stand yang berada disebelah barat, sementara stand yang lainnya dimanfaatkan oleh non mahasiswa yakni orang luar kampus.

Nurvilla Aini mahasiswi Muamalah Fakultas Syariah dan Hukum yang merupakan salah satu mahasiswi yang memanfaatkan stand di *every day market* saat diwawancarai peneliti menuturkan bahwa selain bisa belajar berwirausaha, omset yang didapatkan pun lumayan besar bagi seorang pembisnis pemula sepertinya. Menurutnya omset bersih tiap harinya berkisar sekitar Rp.200 ribu rupiah[11]. Mahasiswi semester enam ini juga menuturkan bahwa setiap hari dia membayar registrasi sebesar Rp.28.000,-. Dia sudah sekitar 10 harian membuka stand di *every day market* ini.

Selain itu Indra[12] yang merupakan orang luar kampus yang memanfaatkan *every day market* untuk berjualan menuturkan bahwa untuk membuka stand ini dia membayar Rp. 5600.000 pertahunnya, jika di hitung perhari maka biaya pemanfaatan stand perharinya berkisar Rp.21.000,-. Dia merupakan salah satu non mahasiswa yang

[10] Ibid

[11] Nurvilla Aini, *Wawancara*, Lokasi *Every Day Market* UIN Sunan Ampel Surabaya, 21 Mei 2015.

[12] Indra, *Wawancara*, Lokasi *Every Day Market* UIN Sunan Ampel Surabaya, 21 Mei 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memanfaatkan stand berjualan di *every day market* ini. Namun saat ditanya mengenai omset, bapak yang berjualan teh poci ini tidak mau menjelaskan lebih detail.

Selanjutnya peneliti mencoba mengumpulkan data tentang *every day market* dengan melakukan wawancara terhadap 30 mahasiswa Ekonomi Syariah dari berbagai semester sebagai informan. Dari hasil wawancara tersebut diperoleh data bahwa rata-rata informan menilai positif dengan adanya *every day market* ini, mereka menilai bagus adanya kesempatan tersebut, meskipun dengan berbagai catatan negatif.

Perincian data wawancara tersebut sebagai berikut ; sebanyak 83% atau sebanyak 25 mahasiswa Ekonomi Syariah menolak memanfaatkan peluang tersebut dengan berbagai alasan. Alasan yang dominan adalah karena durasi waktu yang diberikan oleh pusat pengembangan bisnis terlalu singkat. Siful misalnya, dia menolak untuk mengambil kesempatan berwirausaha di *every day market*, karena menurutnya dalam dunia bisnis yang paling dibutuhkan adalah *kontinuitas* atau kebersinambungan[13]. Mahasiswa semester delapan ini berkomentar, "*Seharusnya program every day market dikemas lebih baik dari pada yang ada saat ini, mulai tata letak, stand yang belum permanent, dan durasi waktu yang diberikan.*". hal ini juga diamini

[13] Siful, *Wawancara*, Bank Sampah Syariah UINSA, 22 Mei 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

oleh Ute mahasiswa Ekonomi Syariah semester delapan[14] dan eka novalia mahasiswi ekonomi syariah semester enam[15] yang mengungkapkan jika waktu yang diberikan di *every day market* terlalu minim.

Namun ada juga yang bersedia memanfaatkan peluang tersebut meskipun dengan durasi yang begitu singkat tersebut, seperti Nurus Shabah dan Mia yang senada berkomentar, *"Bersedia, Karena bagi saya sebuah pengalaman itu sangat berharga meskipun hanya sebentar.*[16]*"* Demikian jawaban dua mahasiswi semester dua ini saat ditanya peneliti mengenai kesediaannya memanfaatkan peluang yang ditawarkan pusat penegembangan bisnis melalui *every day market.*

Selain itu kurangnya sosialisasi juga menjadi sorotan bagi mahasiswa-mahasiswa Ekonomi Syariah. Dari 30 informan sebanyak 86,7% atau sebanyak 26 mahasiswa menyatakan bahwa *every day market* kurang dari hal sosialisasi, hingga rata-rata mahasiswa Ekonomi Syariah tidak mengetahui adanya kegiatan ini. Rofiqi mahasiswa semester enam misalnya menyatakan kalau dia tidak pernah mengikuti kegiatan pusat pengembangan bisnis terutama *every day market* sebab dia tidak pernah mendapatkan sosialisasi mengenai kegiatan tersebut[17]. Senada dengan Rofiqi, Zuliana mahasiswi

[14] Ute Rustandi, *Wawancara,* Bank Sampah Syariah UINSA, 22 Mei 2015
[15] Eka Novalia, *Wawancara,* Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam, 22 Mei 2015
[16] Nurus Shabah & Mia Ulfatun Nadlifah, *Wawancara,* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 22 Mei 2015
[17] Rofiqi Romdani, *Wawancara,* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 21 Mei 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

semester empat berkomentar, *"Konsepnya sudah bagus, tetapi sosialisasi dari pusat pengembangan bisnis kurang."*[18]

Adanya kegiatan-kegiatan semacam *every day market* ini yang langsung bersentuhan dengan mahasiswa, khususnya dalam proses penumbuh kembangan jiwa *entrepreneur* pada civitas akademika kampus UIN Sunan Ampel khususnya Program Studi Ekonom Syariah sangat diperlukan sebagai sarana praktik lapangan dan penambahan pengalaman terhadap mahasiswa, selain itu pelatihan-pelatihan dibidang *entrepreneurship* perlu intensitasnya ditingkatkan agar nantinya lulusan UIN Sunan Ampel bisa menjadi *job creator* yang mampu menciptakan lowongan pekerjaan bagi dirinya sendiri maupun orang lain, dan tidak hanya menjadi lulusan yang mengandalkan dan menyandarkan hidup dari menjadi pelamar kerja (*job seeker*).

C. Profile, Visi dan Misi Program Studi Ekonomi Syariah

1. Profil Program Studi Ekonomi Syariah

Program Studi Ekonomi Syari'ah merupakan disiplin keilmuan baru yang dilaksanakan di Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel Surabaya pada awal mulanya. Kemudian pada tahun 2015 seiring perubahan status IAIN menjadi UIN, Prodi Ekonomi Syariah pindah ke Fakultas baru yaitu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI). Pada akhir tahun 2008 lalu Program Studi tersebut baru mendapatkan Izin Pembukaan Program Studi dari Departemen Agama lewat Keputusan

[18] Zuliana N, *Wawancara*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 21 Mei 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Direktur Jenderal Pendidikan Islam Nomor : Dj. I/306/208, tertanggal 04 September 2008, dan sejak Semester Ganjil Tahun Akademik 2009/2010, tepatnya tanggal 01 September 2009, Program Studi Ekonomi Syari'ah telah memulai perkuliahan perdananya[19]

Lahirnya Prodi Ekonomi Syariah ini bertujuan untuk mencetak sarjana Ekonomi Syari'ah yang tidak hanya menguasai ilmu pengetahuan dan keterampilan di bidang ilmu ekonomi syari'ah, tetapi juga memiliki kemandirian dan sikap ilmiah untuk menemukan, mengaktualisasikan dan mengembangkan pengetahuan dalam bidang ekonomi syari'ah yang diperkuat dengan keahlian mereka dalam bidang ushul fiqih dan mu'amalah. Sehingga prospek kerja lulusan sangatlah luas. Selain sebagai praktisi, konsultan di lembaga-lembaga keuangan dan bisnis syari'ah seperti Perbankan, Penggadaian, Asuransi/*takaful*, Leasing, Pasar Modal dan lain-lain, juga sebagai peneliti, pendidik, dan pakar di bidang ilmu ekonomi syari'ah yang berkualifikasi ulama Fiqih (khususnya bidang Mu'amalah).

Program Studi Ekonomi Syariah merupakan program studi yang dirancang untuk mempersiapkan tenaga profesional yang handal dibidang ekonomi, keuangan dan bisnis syariah. Program studi ini lahir dengan latar belakang kebutuhan akan pelaksana operasional perbankan syariah dan lembaga-lembaga keuangan syariah lainnya, seperti asuransi syariah, pegadaian syariah, koperasi syariah dan lembaga pengelola zakat, infaq,

[19] Profil Prodi Ekonomi Syariah, dokumen milik Kepala Prodi Ekonomi Syariah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sedekah dan wakaf (ZISWAF). Selain itu juga karena kebutuhan munculnya para *entrepreneurship*/wirausahawan yang akan menjalankan perekonomian syariah di sektor riil serta kebutuhan tenaga konsultan dan peneliti di bidang ekonomi Islam.

Untuk meningkatkan kualitas sumber daya alumni, Prodi ini menawarkan dua konsentrasi, yaitu akuntansi syari'ah dan perbankan syari'ah.

2. Visi Misi Program Studi Ekonomi Syariah

V i s i

"Menjadi pusat kajian dan pengembangan ekonomi islam yang unggul, mandiri dan berwawasan global pada tahun 2020"

M i s i

- Menyelenggarakan pendidikan dan pengajaran Ekonomi Islam secara baik dan benar.;
- Mengembangkan penelitian Ekonomi Islam yang relevan dengan kebutuhan masyarakat;
- Meningkatkan peran serta dalam perbaikan kesejahteraan masyarakat;
- Membangun dan memperkuat kerjasama dengan berbagai pihak, dalam dan luar negeri.

3. Tujuan Berdirinya Prodi Ekonomi Syariah

Berdasar visi dan misi tersebut, Program Studi menetapkan tujuan:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

- Menghasilkan sarjana yang menguasai ilmu Ekonomi Islam secara komprehensif.
- Menghasilkan sumber daya manusia yang memiliki karakter dan jiwa kewirausahaan.
- Mengembangkan metode pembelajaran aktif *learning* didukung dengan sarana dan prasarana yang memadai dan manajemen modern.
- Menghasilkan penelitian dalam bidang pengembangan teori, kebijakan, sistem, praktik ekonomi dan keuangan Islam.
- Sosialisasi dan edukasi Ekonomi Islam kepada masyarakat dan pihak-pihak terkait.
- Mengembangkan model ekonomi umat dalam bentuk Lembaga Keuangan Mikro Syariah untuk menumbuhkan bisnis berbasis syariah.
- Melakukan kerjasama dengan instansi pemerintah dan swasta dalam memperkuat pendidikan pengajaran, penelitian dan pengabdian pada masyarakat dalam bidang Ekonomi Islam.

4. Wawancara dengan Kepala Program Studi Ekonomi Syariah[20]

Peneliti melakukan wawancara dengan kepala Program Studi Ekonomi Syariah ibu Musfiqoh berkenaan dengan rencana dan program yang ingin dilaksanakan beliau selama kepengurusan beliau, selain itu

[20] Siti Musfiqoh, *Wawancara*, Lobi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 15 Mei 2015.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

juga berkenaan dengan sinergitas antara Prodi Ekonomi Syariah dengan Pusat Pengembangan Bisnis UIN Sunan Ampel.

Banyak hal yang ingin beliau perjuangkan untuk perkembangan Program Studi Ekonomi Syariah kedepannya, tetapi yang peneliti khususnya disini yang berkenaan dengan kewirausaah mahasiswa. Menurut beliau saat ini Prodi Ekonomi Syariah sedang mempersiapkan diri untuk membuat koperasi mahasiswa, hal tersebut di lakukan dengan mengadakan pelatihan-pelatihan terhadap mahasiswa tentang koperasi. Alasan kenapa koperasi yang diutamakan, karena menurut beliau saat ini jika bicara tentang Ekonomi Islam, maka koperasilah yang benar-benar bernafaskan semangat Islami.

Langkah pertama yang beliau lakukan adalah mengadakan kerja sama dengan Pusat Pengembangan Bisnis dan Dinas Koperasi Jawa Timur mengadakan pelatihan koperasi yang hal ini sudah terlaksana pada hari Sabtu 16 Mei 2015 bertempat di Jatim International Expo yang diikuti oleh 25 Mahasiswa Ekonomi Syariah semester dua dan empat. Langkah yang kedua adalah menyiapkan beberapa mahasiswa Ekonomi Syariah untuk studi banding ke IPB Bogor guna membuat koperasi mahasiswa Ekonomi Syariah.

Selain rencana pembuatan koperasi mahasiswa, Beliau juga berencana untuk membuat pojok bursa (laboratorium pasar bursa). Sebab menurut beliau selama ini pembelajaran tentang pasar modal kurang pas karena baru diberikan pada mahasiswa pada semester enam, dan untuk

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

praktik pun mahasiswa harus keluar dari kampus, sehingga hasilnya kurang maksimal. untuk kedepan beliau berencana untuk memberikan pembelajaran tentang pasar modal lebih dini lagi terhadap mahasiswa. Disamping itu beliau juga menginginkan agar mahasiswa bisa praktik tentang pasar bursa di Fakultas Sendiri dengan membuat pojok bursa tersebut.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id