

SEDS PROJECT ON BENCHMARKING: SHARING, LEARNING AND NETWORKING

Sulawesi Economic Development Strategy (SEDS) Project atau Proyek Strategi Pengembangan Ekonomi Sulawesi adalah sebuah proyek 5 tahun yang didanai oleh Pemerintah Kanada dan dilaksanakan oleh Humber College yang bekerjasama dengan 7 mitra Perguruan Tinggi di Sulawesi. Ketujuh Perguruan Tinggi yang menjadi mitra *SEDS* adalah Universitas Sam Ratulangi (UNSRAT), Universitas Manado (UNIMA), Universitas Klabat (UNKLAB), Universitas De La Salle (DE LA SALLE), Universitas Hasanuddin (UNHAS), Universitas Negeri Makassar (UNM) dan Universitas Muhammadiyah Makassar (UNISMUH).

Sejak dimulainya proyek *SEDS* tahun 2012, rangkaian kegiatan berupa *Workshop, Canadian Consolidation Capacity Activity* dan pengembangan kurikulum kewirausahaan terapan sudah dilakukan dan diujicobakan di tujuh perguruan tinggi yang menjadi mitranya. Kegiatan tersebut diharapkan dapat meningkatkan kapasitas Mitra *SEDS* untuk memperkuat pengembangan program kewirausahaan di Perguruan Tinggi, menumbuhkan wirausaha muda dari kampus serta mampu memberikan layanan manajemen dan menumbuhkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Sulawesi.

Untuk memperkuat kapasitas Mitra, *SEDS* juga melakukan kegiatan *Benchmarking* untuk memberikan kesempatan kepada Mitra mempelajari pengembangan Pusat Layanan Bisnis yang telah sukses and berhasil menumbuhkan wirausaha muda dari kampus dan UMKM di Jogjakarta dan Jawa Timur.

Benchmarking adalah suatu proses dalam manajemen dimana organisasi bisa mengukur perkembangannya dengan melihat langsung kinerja organisasi lain yang sejenis sehingga bisa mengidentifikasi praktik terbaik (*best practices*) atau praktik cerdas (*smart practices*) yang bisa diadopsi dan adaptasi untuk kemajuan organisasi atau Pusat Layanan Bisnis.

Ada 37 peserta (20 laki-laki dan 17 perempuan) dari Mitra *SEDS* mengikuti *Benchmarking* yang dibagi dalam 2 kelompok. Kelompok pertama dengan 23 peserta mengikuti

Benchmarking ke Entrepreneurship Club dan Gama Multi Group UGM, Mitra Mandiri 91, Solotechnopark dan Universitas Ciputra, sedangkan kelompok kedua dengan 14 peserta ke Universitas Ciputra, Universitas Brawijaya, Maksindo, Damarayu dan Universitas Muhammadiyah Malang.

Benchmarking kelompok pertama berlangsung tanggal 16-20 Agustus sedangkan kelompok kedua tanggal 31 Agustus - 4 September 2015. Tujuan *Benchmarking* adalah memberikan kesempatan Mitra *SEDS* mengamati, bertukar pengalaman, belajar dan membangun jejaring dengan Pusat Layanan Bisnis, UMKM dan Pengembangan Program Kewirausahaan yang lebih maju dan sukses di Jogjakarta, Surakarta, Surabaya dan Malang.

Untuk melaksanakan *Benchmarking* agar berlangsung baik dan bisa mencapai tujuan yang ditetapkan maka diperlukan tahapan proses yang harus dilakukan, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Penilaian Kebutuhan Mitra
2. Pemilihan Lokasi
3. Pemilihan Peserta
4. Pelaksanaan
5. Evaluasi
6. Rencana Tindak Lanjut
7. Adopsi dan Adaptasi *Best and Smart Practices*.

Penilaian kebutuhan Mitra pada dasarnya ditekankan pada bagaimana Pusat Layanan Bisnis yang sedang dibangun dan dikembangkan Mitra bisa lebih optimal operasionalnya setelah melihat *best and smart practices* serta menggali dan berinteraksi langsung dengan Pusat Layanan Bisnis yang akan di *benchmarked*.

Setelah mendapatkan inputs dari Mitra, langkah berikutnya adalah identifikasi Pusat Layanan Bisnis yang sukses dan berhasil di Indonesia dan analisis budget untuk kegiatan *Benchmarking*. Mitra diberikan kesempatan berdiskusi dalam pemilihan lokasi dengan memaparkan deskripsi dan informasi Pusat Layanan Bisnis yang akan dikunjungi. Hal tersebut akan memotivasi Mitra menyiapkan *check list* pertanyaan untuk menggali pengalaman dalam pengembangan Pusat Layanan Bisnis.



“Peserta menggali pengalaman dalam pengembangan Pusat Layanan Bisnis, Struktur Organisasi dan Perencanaan Strategi Bisnis dari Direktur Utama Gamamulti Group UGM”

Hasil dari diskusi dengan Mitra disepakati dan ditindaklanjuti dengan berkomunikasi kepada Pengelola Pusat Layanan Bisnis serta kunjungan langsung untuk memastikan fasilitas dan kinerja Pusat Layanan Bisnis sesuai dengan kebutuhan Mitra. Selain hal tersebut, kesepakatan waktu, jumlah peserta dan agenda kunjungan juga langsung ditetapkan ketika bertemu dengan Pengelola Pusat Layanan Bisnis.

Jumlah peserta kunjungan yang mewakili Mitra ditetapkan sesuai dengan budget *Benchmarking* sehingga dilakukan proses seleksi peserta untuk mendapatkan peserta yang punya komitmen dan kapasitas untuk mengembangkan Pusat Layanan Bisnis. Seleksi dilakukan oleh Koordinator Proyek dengan persetujuan *SEDS Project Field Manager*. Ada 28 peserta yang mewakili Mitra mendapatkan pendanaan dari *SEDS Project* sedangkan 17 peserta mendapatkan dana dari Universitas dan biaya sendiri.



“Peserta Benchmarking sedang mengikuti “sharing and learning session” dari mahasiswa Universitas Ciputra yang sukses mengembangkan bisnis kuliner.”

Pelaksanaan *Benchmarking* sesuai dengan jadwal dan agenda yang telah disepakati pengelola Pusat Layanan Bisnis. Selama pelaksanaan *Benchmarking*, peserta sangat bersemangat dan menikmati pembelajaran melalui *Benchmarking*. Pusat Layanan Bisnis yang dikunjungi sangat terbuka sehingga peserta bisa mendapatkan manfaat langsung dan bertambah semangatnya untuk mewujudkan secara optimal pengelolaan Pusat Layanan Bisnis yang sedang dan sudah dikembangkan di Sulawesi.



“Program Reboan di Universitas Ciputra sangat menarik karena memberikan kesempatan mahasiswa untuk mempromosikan produk kelompok antar fakultas. Mahasiswa belajar bisnis dilingkungan kampus sebelum ekspansi keluar kampus. Kami akan adopsi dan adaptasi program ini dengan membangun Food Court dan Mall di dalam Kampus Unismus, dengan memberikan ruang kepada mahasiswa sehingga mempunyai kesempatan belajar dan praktik bisnis secara langsung di Kampus Unismuh” (Pak Rachman, Proyek Koordinator SEDS - UNISMUH)



“Kunjungan ke Maksindo yang memproduksi peralatan pengolahan untuk bisnis UMKM sangat bermanfaat untuk membangun network pelaku usaha. Dosen kewirausahaan dan pengelola laboratorium bisa mendapatkan wawasan dan referensi tentang peralatan pengolahan yang dibutuhkan UMKM maupun mahasiswa yang ingin mengembangkan usahanya dalam bidang pengolahan pangan” (Ibu Diyahwati, dosen UNM)

Beberapa *best and smart practices* telah diidentifikasi oleh peserta yang bisa diadopsi dan adaptasi untuk pengembangan Pusat Layanan Bisnis, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Menjadikan mahasiswa sebagai motor penggerak kegiatan kewirausahaan sehingga menumbuhkan *entrepreneurial ecosystem* di kampus.
2. Menumbuhkan kreativitas mahasiswa dengan memberikan kesempatan untuk mengelola kegiatan PMW yang mendapatkan pendampingan intensif dari Pusat Layanan Bisnis
3. Pengelolaan Pusat Layanan Bisnis secara profesional dengan visi misi dan kinerja yang terukur serta rencana aksi yang bisa dimonitor perkembangannya setiap bulan.
4. Pengembangan kurikulum kewirausahaan terapan dengan tenaga pengajar kombinasi praktisi (pemilik usaha, profesional, dan pendiri perusahaan) dengan dosen kewirausahaan sehingga mahasiswa mendapatkan contoh nyata tentang dunia usaha.
5. Membangun kerjasama dengan pihak swasta, pemerintah dan lembaga swadaya masyarakat untuk program pengembangan kewirausahaan dan menumbuhkan wirausaha muda di kampus dan luar kampus.



“Program Reboan Universitas Ciputra memberikan kesempatan mahasiswa dari berbagai fakultas untuk belajar wirausaha dari praktisi dan dosen kewirausahaan setiap hari Rabu.”

Setelah pelaksanaan *Benchmarking*, peserta yang mewakili masing – masing Mitra melakukan *sharing* hasil *learning* ke staff pengajar atau dosen lainnya. Proses *sharing and learning* dengan dosen yang tidak ikut kegiatan ini bertujuan untuk menambah wawasan tentang Pusat Layanan Bisnis yang sukses berkembang dan memberikan kontribusi bagi *civitas academica* di Perguruan Tinggi dan komunitas di sekitarnya. Selain itu juga untuk meningkatkan motivasi dan komitmen dosen dalam pengembangan Pusat Layanan Bisnis dan kewirausahaan di lingkungan kampus.



“Benchmarking menambah wawasan bagi peserta atau dosen karena banyak program kewirausahaan di Perguruan Tinggi seperti di Universitas Ciputra dan Brawijaya telah melahirkan mahasiswa kreatif dan inovatif menjadi wirausaha muda yang berhasil dengan dukungan Pusat Layanan Bisnis di Kampus. Saya yakin Mitra SEDS bisa melakukan hal yang sama di Sulawesi.” (Ibu Mardiana, Proyek Koordinator SEDS - UNHAS)



“Plaza Agro business model UGM sangat menarik karena bisa mengakomodasi hasil program pendampingan UMKM, mahasiswa dan alumni. Produk yang dipasarkan di Plaza Agro berkualitas dan unique karena jarang dijumpai di mini market sekitarnya. DE LA SALLE bisa mengadopsi business model ini sehingga ada Mini Market di kampus yang dikelola mahasiswa dan bisa melayani kebutuhan civitas academica. Mini Market tersebut juga menjadi tempat promosi produk mahasiswa, alumni dan UMKM yang didampingi Entrepreneurship Center DE LA SALLE” (Gracia Kelana, dosen DE LA SALLE)

Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan setelah 4 bulan dari *Benchmarking*, mitra *SEDS* menindaklanjuti beberapa kegiatan yang diadopsi dan adaptasi dari *Benchmarking* diantaranya sebagai berikut:

- Tujuh Mitra (UNIMA, UNSRAT, UNKLAB, DE LA SALLE, UNHAS, UNM, dan UNISMUH) mengadakan *market place* yang melibatkan multipihak dan memberikan kesempatan lebih luas kepada mahasiswa untuk berkreasi dan mempromosikan inovasi produk dan layanan bisnis baik di dalam dan luar kampus.
- Mitra meninjau ulang *Strategic Planning* Pusat Layanan Bisnis dengan mengadopsi dan adaptasi struktur organisasi, tugas dan tanggung jawab pengelola serta model pengembangan organisasi yang dikelola profesional.
- Komunitas Wirausaha Universitas Sam Ratulangi (UNSRAT) mendapatkan tempat untuk berbisnis di kampus sejak bulan September 2015. Kegiatan usaha tersebut dikelola oleh mahasiswa UNSRAT sehingga mampu menumbuhkan *entrepreneurial ecosystem* di kampus.



“Komunitas Wirausaha UNSRAT terlibat langsung dalam pengembangan bisnis mahasiswa sehingga mendorong munculnya kreatifitas dan inovasi mahasiswa serta entrepreneurial ecosystem dengan dukungan dari Innovation and Entrepreneurship Center UNSRAT”

- Memperkuat jejaring mitra dengan menjadikan narasumber dari *Universitas Brawijaya, Universitas Gadjah Mada, Universitas Indonesia, Bank Mandiri* dan *Solotechnopark* sebagai fasilitator workshop. Workshop selama 5 hari yang dilaksanakan oleh Mitra telah memperkuat *Coaching* dan *Mentoring Skills* dosen serta manajemen Pusat Layanan Usaha dan Inkubator Bisnis yang sedang dibangun dan dikembangkan oleh Mitra.



“Mitra SEDS sedang *sharing, learning and networking* untuk mempercepat proses pengembangan Pusat Layanan Bisnis dengan Fasilitator yang berpengalaman dalam pengembangan pendidikan kewirausahaan dan mengintegrasikannya ke dalam *start up* dan inkubasi bisnis di Universitas Brawijaya”

- UNISMUH *Business Center* mengadakan Seminar Kewirausahaan berkerjasama dengan Kalla Group untuk mencetak 1,000 wirausaha muda UNISMUH di Makassar serta membangun *networking* dengan Jaringan Saudagar Muhammadiyah di Indonesia yang berlangsung 3 hari di Surabaya.
- Kegiatan *Benchmarking* telah diadopsi oleh UNIMA dan DE LA SALLE dengan mengajak mahasiswa untuk melihat langsung *best and smart practices* ke Perguruan Tinggi lain dan UMKM yang berhasil dan sukses. Hal tersebut memberikan inspirasi kepada mahasiswa untuk bisa mengadopsi dan adaptasi untuk bisnis mereka yang sedang berkembang dengan pendampingan dari dosen.

Berdasarkan evaluasi tersebut, hasil *Benchmarking* sangat terlihat nyata dimana Mitra telah melakukan identifikasi *best and smart practices*, mengadopsi dan adaptasinya untuk pengembangan Pusat Layanan Bisnis serta menumbuhkan minat mahasiswa berwirausaha dengan terbukanya kesempatan bisnis di kampus.

Percepatan pengembangan Pusat Layanan Bisnis oleh Mitra melalui *Benchmarking* sangat diperlukan untuk mendekati kesuksesan dan keberhasilan organisasi yang diadopsi dan adaptasi oleh Mitra. Dalam hal ini diperlukan komitmen dan kemauan Mitra untuk melakukan identifikasi, adopsi dan adaptasi *best and smart practices* dari hasil *Benchmarking*. Setelah adopsi dan adaptasi 3 – 4 bulan, diperlukan evaluasi secara berkala sehingga dapat diketahui adanya perbaikan yang berkelanjutan terhadap pengelolaan Pusat Layanan Bisnis yang sedang dikembangkan Mitra.

Benchmarking dapat memberikan dampak yang lebih besar lagi dengan melakukan *sharing, learning and networking* dengan multi pihak. Semakin banyak pihak yang mendapatkan pengalaman dan pengetahuan baru dari *sharing, learning and networking* diluar kampus bisa mempercepat proses pengembangan Pusat Layanan Bisnis yang dikembangkan oleh Mitra *SEDS* di Sulawesi

Penulis : Boedi Sardjana Julianto – SEDS Entrepreneurship Technical Advisor

Email: boedi.julianto@gmail.com - HP 0817383160