Tugas Technopreneur Salma Hanifah (1811523010)

Kuliah Umum Kewirausahaan

Tema : Menjadi Pengusaha Sukses yang Berkarakter

Narasumber : H. Asril, S.H. (CEO PT. Kunango Jantan Group)

1. Susunan Acara
   1. Pembukaan oleh MC
   2. Kata sambutan dari kepala UPT Kewirausahaan oleh Bapak Asmi A., S.E., M.M.
   3. kata sambutan dari rektor UNAND yang diwakilkan oleh wakil rektor III, Bapak Ir. Insannul Kamil M.Eng, Ph.D. sekaligus membuka acara.
   4. penyerahan kenang-kenangan kepada narasumber oleh wakil rektor III
   5. Penyampaian materi kuliah umum oleh Bapak H.Asril, SH. Dengan moderator Bapak Asmi A.SE.,MM,
   6. Penyerahan doorprize kepada lima penanya terbaik
   7. Penyerahan piagam kepada narasumber
   8. Penutup oleh MC
   9. Foto bersama
2. Resume dari para Pejabat Terkait
   1. Sambutan dari Bapak Hasmi Abbas (UPT Kewirausahaan)

Setelah beliau mengucapkan salam pembuka, beliau lalu berterimakasih kepada semua hadirin yang telah datang baik itu dari pihak UPT Kewirausahaan yang merupakan pelaksana dari acara ini, dosen-dosen, para undangan maupun mahasiswa. Beliau berharap dengan kedatangan Bapak Asril ini, semua yang hadir mendapatkan banyak pelajaran karena ini merupakan kuiah umum perdana kewirausahaan di tahun 2020. Beliau juga mengatakan kuliah umum ini akan direncanakan oleh UPT Kewirausahaan delapan kali dalam setahun.

Beliau berkata kuliah umum ini merupakan upaya dari UPT kewirausahaan yang nantinya memotivasi mahasiswa agar nantinya mempunyai alternatif lainnya untuk mencari kerja dan juga untuk kewirausahaan. Lalu beliau berharap dari wirausaha kita bisa lebih sukses dari orang yang bekerja. Diakhir sambutan, beliau berharap kita yang hadir diacara ini bisa mengikuti jejak dari Pak Asril dan menjadi pengusaha yang sukses.

* 1. Sambutan dari Bapak Ir. Insannul Kamil M.Eng, Ph.D (Wakil Rektor III)

Beliau bercerita bahwa Pak Asril adalah seorang yang humble karena pak Asril telah bersedia untuk mewakafkan waktunya bersama pada hari ini untuk bertukar pikiran, memberi motivasi, dan inspirasi menjadi pengusaha itu seperti apa. Menurut beliau, seorang calon pengusaha itu harus duduk dikursi terdepan. Pertemuan kali ini merupakan persiapan bagi kita semua untuk menjadi bekal yang kita bawa ke akhirat nantinya. Beliau lalu mengucapkan selamat datang kepada Bapak Asril yang telah berada di gedung pertemuan terbagus di UNAND yaitu Convention Hall.

Beliau berterimakasih kepada Bapak Asril karena telah meluangkan waktunya untuk memberikan pengalaman dan pengetahuan bagaimana mejadi pengusaha yang berkarater. Beliau lalu bercerita bahwa Bapak Asril adalah seorang alumni Fakultas Hukum angkatan 82. Beliau lalu mengatakan bahwa orang-orang tidak tau bahwa Bapak Asril adalah seorang CEO karena sifatnya yang sederhana. Terkadang ketika beliau pergi bersama dengan Pak Asril, orang-orang lalu akan berpikir bahwa beliau adalah seorang bos, dan itu membuat beliau kesal sendiri.

Diakhir beliau berpesan bahwa semakin banyak orang yang merasakan keberadaan kita didunia seperti itulah ukuran keberhasilan kita didunia ini.

1. Resume dari Narasumber

Materi : Sejarah PT. Kunango Jantan Group

Beliau adalah seorang CEO PT. Kunango Jantan Group yang mana perusahaan ini memproduksi batang tiang listrik dan sebagainya. Perusahaan ini terletak di Pekanbaru. Perusahaan ini terdiri dari beberapa divisi seperti divisi beton dan divisi tower. Perusahaan ini telah mempunyai cabang yaitu PT. Karya Empat Pilar yang terletak di Padang Pariaman yang merupakan perusahaan beton satu-satunya di Sumatra Barat.

Pada kuliah umum ini, beliau bercerita tentang kehidupannya yang nantinya bisa diambil hikmah dan pelajarannya bagi kita. Pertama, beliau adalah seorang pemain sepak bola, beliau awalnya memilih sepak bola tersebut sebagai karirnya. Namun pada akhirnya beliau memilih untuk resign karena beliau tidak pernah menjadi pemain utama dan selalu menjadi pemain cadangan. Lalu beliau ke Jakarta di tahun 1988. Disini beliau mulai berpikir tentang bisnisnya dan mulai mencari modal selama 3 tahun merantau. Pada awal karir beliau, beliau membuat sebuah Panti Asuhan di Mata Air tapi lalu kemudian beliau sewakan gratis untuk kantor BNN selama 5 tahun. Lalu beliau melanjutkan bisnis nya namun perusahaannya bangkrut pada tahun 1988 karena krisis moneter. Pada tahun 2001, beliau membuat bengkel kecil untuk batang listrik PLN lalu terus berkembang.

Dengan segala keyakinan dan semangat besar beliau, pada tahun 2004, saat terjadi Tsunami di Aceh, karena memerlukan pembangunan ulang pada setiap asset ataupun fasilitas negara yang rusak, perusahaan beliau dilihat dan diajak bekerjasama sehingga beliau mampu bangkit dari kebangkrutannya itu. Beliau percaya setiap scenario yang telah ditentukan Allah adalah hal yang terbaik bagi beliau. Pada akhirnya beliau mampu melakukan investasi 50 milyar dari keuntungan. Lalu keuntungan tersebut ada yang diberikannya ke pelatihan karyawan ke luar negeri ataupun untuk umroh karyawan.

Beliau berpesan diakhir sebagai penutup yaitu selalu berniat baik terhadap apapun yang kita lakukan, jangan berharap perbuatan kita dibalas oleh manusia berharap biar Allah yang membalas. Jika tidak dibalas di dunia berarti akhirat balasan yang tepat untuk perbuatan kita.

1. Pertanyaan dari Peserta dan Jawaban dari Narasumber

1. Wakil Dekan III FMIPA (Bapak Asri) : Berapa persentase orang minang dan orang tidak minang yang bekerja di PT bapak? Lalu berapa persentase alumni UNAND dan yang tidak UNAND? Lalu orang miskin dengan orang biasa-biasa saja? Pertanyaan selanjutnya, mungkinkan ada tersedia beasiswa dari PT ini untuk orang-orang miskin selain beasiswa bidik misi yang dimiliki anak-anak ini? Karena anak-anak ini sebenarny mempunyai prestasi yang luar biasa.

Jawaban : Orang minang 80% dan yang tidak minang 20%, pada umumnya alumni UNAND, kami bisa memungkinkan adanya beasiswa untuk anak-anak berprestasi.

2. Putra (Ilmu Ekonomi’16) : Seandainya terjadi risiko, yaitu perusahaan BUMN memutuskan kontrak kerja dengan PT Bapak, bagaimana cara yang akan bapak lakukan dalam mengatasi hal tersebut?

Jawaban : memperkuat fasilitas, lalu marketing kita bergerak terus agar tetap eksis, membangun fasilitas seperti hotel, ruko, dan juga menyediakan bahan baku yang dibutuhkan perusahaan lain.

3.(Kimia’17) : Apa motivasi terbesar Bapak dalam mendirikan PT ini? Lalu apa langkah awal yang dilakukan dalam mulai usaha?

Jawaban : karena saya dulu adalah seorang pemain bola, saya memiliki semangat yang besar yang bisa mengalahkan kepintaran itu sendiri. Pemain bola itu semangat nya besar ya, karena cita-citanya adalah memasukkan bola ke gawang sebanyak-banyaknya bukan mau mengalahkan lawan. Sebenarnya kendala terbesar itu terletak pada diri kita. Saya berpikir dengan menjadi pengusaha, saya bisa berbuat baik membantu orang lain seperti membuat panti asuhan misalnya kan.

4. Dio Firmansyah (Sosial Pertanian) : Bagaimana mencapai suatu pencapaian bapak? Lalu bagaimana menjalin hubungan baik dengan orang banyak?

Jawaban : pencapaian dapat dilihat dari catatan keuangan ya nantinya, keuntungan itu akan diinvestasikan dan biasanya diberikan ke umroh pegawai kita. Cara menjalin hubungan baik itu dengan menjaga waktu dan harus disiplin. Karena sekali orang kecewa, orang akan pergi. Dalam membuka usaha itu nama sangat penting jadi kita harus berhubungan baik dengan orang selalu.

5. Ridho(FMIPA) : Pernahkan bapak diremehkan orang lain? Lalu pertanyaan kedua, bapak bilang tadi bapak pernah bankrut, lalu apa yang bapak lakukan ketika bankrut dan bangkit kembali?

Jawaban : menurut saya diremehkan itu adalah sudut pandang manusia saja dan itu bersifat relatif yaa, kita tetap percaya diri saja, karena percaya diri adalah segala-galanya.

6. Krisna (Fak.Pertanian) : Ketika melakukan usaha, saya suka bosan, menurut bapak, bagaimana seharusnya saya menghadapi pribadi saya yang seperti tu?

Jawaban: semua kendala seperti itu pasti akan terjadi dalam membangun usaha. Jadi kita harus punya mental yang kuat dan yakini apa bidang usaha kita tersebut. Saya pernah selama 20 tahun perusahaan saya terombang-ambing, maju tidak, mundur tidak, menurut saya disitu ketabahan saya sedang diuji.

7. Wahyudi(Fak. Ekonomi) : bagaimana cara bapak membaca peluang pasar? Bagaimana bapak memberikan nilai lebih terhadap produk Bapak?

Jawaban : mungkin kita unggul di lokasi, seperti contoh untuk jalan tol padang-pekanbaru, kami ikut serta disana, jadi kalaupun pabrik Jakarta ingin bersaing dengan kita, sepertinya akan susah. Untuk membaca peluang pasar, kami banyak mencari informasi dari Koran dan melihat perkembangan Negara. Misalnya Negara menjalankan proyek tol, kami pun langsung mempromosikan perusahaan kami. Lalu meningkatkan marketing dengan cara seperti seminar ini kan, seminar ini untuk memberitahu ke mahasiswa bahwa perusahaan kami seperti ini dan produk kami seperti ini , dan ini.

8. bagaimana cara bapak mendapatkan modal usaha?  
jawaban : kami dulu untuk mendapatkan modal dengan memanfaatkan link-link, teman-teman yang simpatik dengan perusahaan kami. Disini membutuhkan banyak kreatifitas dan kreatifitas itu membutuhkan waktu yang lama.

9. Neneng(FISIP) : bagaimana trik bapak untuk memulai usaha ini?

Jawaban : triknya adalah membaca peluang yang ada, pada saat itu, perusahaan kami satu-satunya adalah perusahaan industri beton. Pabrik dibangun dengan baik dengan menggunakan marketing yang baik pula. Jika kita memulai usaha, maka kita juga harus bisa dalam hal marketingnya.

10. Bagaimana cara mengatasi limbah pabrik yang membahayakan masyarakat?

Jawaban : tentunya kami menghasilkan limbah. Limbah itu lalu kami simpan dalam sebuah bak. Jika bak itu telah penuh, akan kami kirim ke Jakarta. Pengaturan limbah kami tersebut telah kami selesaikan dan bersihkan sesuai aturan undang-undang dan hukum berlaku.