

Jaringan Alumni-Entrepreneur dan Pelestarian Perannya terhadap Pengembangan Almamater

F. Syaoqi ¹, W. Wijiharta*²

¹²STEI Hamfara Yogyakarta
mwijiw@gmail.com*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji jaringan alumni-entrepreneur dan pelestarian perannya bagi perguruan tinggi almamater. Studi literatur ini mengkaji 85 artikel hasil runutan menggunakan aplikasi Publish or Perish 7 dan google scholar. Simpulan dari 57 artikel yang terseleksi menghasilkan simpulan bahwa alumni-entrepreneur perguruan tinggi, terlebih yang plus pesantren mempunyai dorongan kemandirian yang tinggi. Jaringan alumni-entrepreneur bisa memberikan berbagai kontribusi kepada almamater, diantaranya promosi, feedback, evaluasi, proses pembelajaran, kerjasama, dukungan dana, hingga kesuksesan perhelatan kampus. Peran alumni-entrepreneur pada proses pembelajaran perguruan tinggi diantaranya memberi motivasi, menjadi role model, forum sharing dan dukungan jejaring bagi mahasiswa dan alumni muda. Jaringan alumni juga berperan sebagai mitra perguruan tinggi, dukungan kesuksesan acara perhelatan perguruan tinggi, serta donasi sebagai amal jariyah. Peran penting alumni meniscayakan perguruan tinggi untuk mempertahankan hubungan alumni melalui implementasi konsep- CRM sehingga kontribusi jaringan alumni kepada perguruan tinggi almamater, seperti diantaranya promosi, feedback, evaluasi, proses pembelajaran, kerjasama, dukungan dana, hingga kesuksesan perhelatan kampus akan terfasilitasi dan lebih mudah untuk ditindaklanjuti

Kata kunci: jaringan alumni, alumni-entrepreneur, kontribusi alumni, CRM alumni

Abstract

This research aims to examine the alumni-entrepreneur network and its role preservation for alma mater universities. This literature study examined 85 articles from the results of the sequence using the Publish or Perish 7 application and Google Scholar. The conclusion of the 57 selected articles resulted in the conclusion that alumni-entrepreneur university, especially those plus pesantren has a high independence drive. The alumni-entrepreneur network can make various contributions to the almamater, including promotion, feedback, evaluation, learning process, cooperation, financial support, to the success of campus events. The role of alumni-entrepreneurs in the college learning process includes motivating, being a role model, sharing forum and networking support for students and young alumni. The alumni network also acts as a partner of the college, supporting the success of college events, and donations as jariyah charity. The important role of alumni entrusts universities to maintain alumni relations through the implementation of the e-CRM concept so that the contribution of alumni networks to alma mater universities, such as promotion, feedback, evaluation, learning processes, cooperation, financial support, to the success of campus events will be facilitated and easier to follow up.

Keywords: alumni network, alumni-entrepreneur, alumni contribution, alumni CRM

recieved: Maret 2023

reviewed: Maret 2023

accepted: April 2023

PENDAHULUAN

Perguruan tinggi berperan mencetak entrepreneur muda (Dalyono & Suparman, 2019; Susilowati, 2015). Entrepreneurship diharapkan menjadi solusi untuk menciptakan lapangan kerja (Meiriyanti & Santoso, 2017). Upaya perguruan tinggi untuk mewujudkan alumni entrepreneur diantaranya melalui penyelenggaraan pendidikan dengan kurikulum berbasis entrepreneurship (Meiriyanti & Santoso, 2017; Nugraha et al., 2021) didukung dengan program pelatihan, pendampingan dan konsultasi lanjutan (Fahana et al., 2021).

Perguruan tinggi, melalui kegiatan pengabdian dosen juga bisa melakukan pendampingan usaha alumni (Kurniawan et al., 2021; Poltak et al., 2021). Sebagai duta almamaternya, alumni memiliki arti penting bagi perguruan tinggi (Obeng-ofori & Kwarteng, 2021; Rahayu, 2018). Maka perguruan tinggi juga melakukan pemantauan terhadap alumni untuk melihat pencapaian keberhasilan lulusan dan untuk mendapatkan feedback terkait dengan pelaksanaan proses pembelajaran, relevansi kurikulum dan kompetensi lulusan dengan kebutuhan dunia kerja (Jaelani et al., 2019).

Secara umum perhatian dan penelitian terkait dengan customer relation management (CRM), asosiasi alumni dan feed back alumni masih perlu didukung peningkatannya (Rohaeni & Wijiharta, 2020). Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji jaringan alumni-entrepreneur dan pelestarian perannya bagi perguruan tinggi almamater.

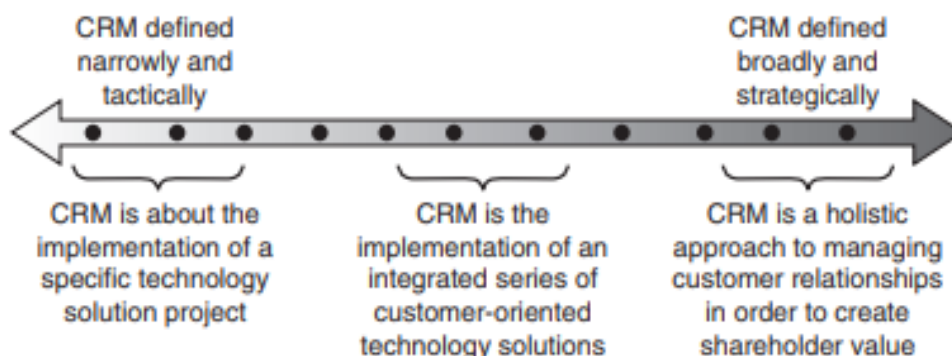
KAJIAN TEORI

CRM

CRM (*Customer Relationship Management*) adalah pendekatan strategis yang berkaitan dengan penciptaan nilai pemegang saham yang lebih baik melalui pengembangan hubungan yang sesuai dengan pelanggan utama dan segmen pelanggan (Baran & Galka, 2017). Pendekatan strategis lintas fungsi CRM berkaitan dengan penciptaan nilai pemegang saham yang lebih baik melalui pengembangan hubungan yang sesuai dengan pelanggan utama dan segmen pelanggan (Payne & Frow, 2013). Bisa dikatakan bahwa CRM Strategis merupakan strategi bisnis inti pelanggan-sentris yang bertujuan untuk memenangkan dan mempertahankan pelanggan yang menguntungkan (Buttle & Maklan, 2019).

Adapun dari sudut pandang proses, CRM merupakan proses strategis untuk memilih pelanggan yang dapat dilayani oleh perusahaan dengan cara yang paling menguntungkan dan membentuk interaksi antara perusahaan dan pelanggan tersebut (Kumar & Reinartz, 2018). CRM adalah proses yang memaksimalkan nilai pelanggan melalui aktivitas pemasaran berkelanjutan yang didirikan pada pengetahuan pelanggan yang intim yang dibangun melalui pengumpulan, pengelolaan, dan pemanfaatan informasi pelanggan dan riwayat kontak (Baran & Galka, 2017).

Gambar 1. Pandangan taktis – strategis CRM



(Payne & Frow, 2013)

CRM bisa diposisikan dalam konteks taktis hingga strategis (Payne & Frow, 2013) sebagaimana Gambar 1. CRM juga bisa dipandang dari tiga tipe: strategis, operasional, dan analitis. CRM Strategis adalah strategi bisnis customer-centric yang bertujuan memenangkan,

mengembangkan, dan mempertahankan pelanggan yang menguntungkan. CRM Operasional berfokus pada integrasi dan otomatisasi proses yang dihadapi pelanggan seperti penjualan, pemasaran, dan layanan pelanggan. CRM Analitik adalah proses di mana organisasi mengubah data terkait pelanggan menjadi wawasan yang dapat ditindaklanjuti untuk digunakan dalam CRM strategis atau operasional (Buttle & Maklan, 2019).

CRM bisa menjadi alat untuk diferensiasi (Baran & Galka, 2017), dengan mendasarkan pada data terkait pelanggan berkualitas tinggi dengan bantuan teknologi informasi (Buttle & Maklan, 2019). CRM memungkinkan perusahaan untuk mengurangi biaya upaya pemasaran massal yang mahal dan meningkatkan hasil dari upaya komunikasi (Baran & Galka, 2017).

Alumni

Alumni merupakan lulusan atau produk yang telah melewati proses pembelajaran (Susanti & Samani, 2017). Alumni merupakan salah satu tolak ukur tingkat keberhasilan pendidikan pada suatu perguruan tinggi (Meo & Igon, 2018). Keberadaan alumni saat ini merupakan salah satu komponen penilaian akreditasi suatu lembaga Pendidikan (Fitriani et al., 2021). Alumni merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dalam sebuah siklus Pendidikan (Meo & Igon, 2018).

Relasi kampus dan jaringan alumni

Alumni merupakan aset penting yang harus dirangkul dan dikembangkan sedini mungkin (Kirana & Wahdaniyah, 2018). Hubungan alumni merupakan aset penting bagi setiap lembaga pendidikan yang ingin menonjol dari kompetisi domestik dan internasional (Appau, 2022). Keterlibatan alumni sangat penting untuk pertumbuhan dan kelangsungan perguruan tinggi (Onukwuba, 2018). Hubungan alumni yang baik membawa banyak manfaat bagi institusi, mahasiswa dan alumni (Appau, 2022).

METODE

Penelitian deskriptif ini menggunakan pendekatan kualitatif. Kajian literatur ini menggunakan data dokumen berupa artikel jurnal (Satori & Komariah, 2014). Penelusuran artikel yang terkait tema alumni pengusaha dan peran asosiasi alumni menggunakan alat bantu *google scholar* dan aplikasi Publish or Perish 7. Perlakuan kajian terhadap hasil koleksi artikel meliputi reduksi, penyajian data dan konklusi (Sugiyono, 2018).

HASIL KAJIAN

Hasil kajian penelusuran artikel melalui *google scholar* dan Publish or Perish 7 menghasilkan 82 artikel yang berkaitan dengan alumni pengusaha dan peran asosiasi alumni. Analisis konten terhadap artikel-artikel tersebut menyisakan sejumlah 57 artikel. Hasil kajian disajikan menurut urutan sebagai berikut:

Motivasi alumni pengusaha

Alumni perguruan tinggi Islam menjadi seorang entrepreneur muslim terdorong motif untuk memenuhi kebutuhan ekonomi, sosial dan agama (Huda, 2016). Jiwa entrepreneurship alumni perguruan Islam nampak pada aspek aspek, ketakwaan, zikir, dan syukur, bangun subuh dan bekerja, toleransi, zakat dan infak, serta sangat menonjol aspek jujur (Harahap & Winario, 2019)

Jejaring alumni pengusaha

Jaringan alumni menjadi andalan perguruan Islam dalam mengembangkan bisnis (Jannah et al., 2022). Kuatnya jaringan alumni menjadi kekuatan perguruan Islam dalam menggerakkan roda perekonomian (Muttaqin & Agustiawan, 2012). Jejaring alumni pengusaha mendukung

pengembangan usaha (Purnomo & Maulida, 2017). Sehingga semakin banyak jejaring yang dimiliki alumni pengusaha semakin mendukung kesuksesan mereka (Nann et al., 2012)

Peran jaringan alumni pengusaha di perguruan

Alumni merupakan aset bagi perguruan tinggi yang keterlibatan dan kontribusinya mendukung peningkatan reputasi perguruan tinggi secara nasional dan global (Obeng-ofori & Kwarteng, 2021). Jaringan alumni memiliki berbagai peran penting diantaranya:

1. Peran dalam promosi
Alumni berfungsi sebagai media yang menyampaikan visi dunia kepada kampus (Meo & Igon, 2018). Alumni sebagai pendukung paling setia institusi yang menghasilkan promosi dari mulut ke mulut yang berharga di antara jaringan sosial dan profesional mereka (Deva et al., 2019), yang akan berdampak terhadap penerimaan mahasiswa baru (Obeng-ofori & Kwarteng, 2021).
2. Peran feedback untuk kemajuan perguruan tinggi
Alumni merupakan informan tentang kebutuhan industri (Susanti & Samani, 2017). Alumni dapat mendukung pengembangan perguruan tinggi alamater melalui pertukaran informasi dan feedback (Rahayu, 2018), berupa masukan, dan gagasan baru (Kirana & Wahdaniyah, 2018)
3. Peran evaluasi untuk kemajuan perguruan tinggi
Alumni berkontribusi pada evaluasi universitas (Rubens et al., 2011) dan kritik yang membangun (Susanti & Samani, 2017).
4. Peran pada proses pembelajaran perguruan tinggi
Perguruan tinggi harus melibatkan alumni pengusaha secara aktif untuk mendorong kewirausahaan mahasiswa (Tang et al., 2020).
 - a. Memberi motivasi kepada mahasiswa
Jaringan alumni memainkan peran penting dalam menyadarkan mahasiswa tentang peluang yang tersedia di pasar kerja (Obeng-ofori & Kwarteng, 2021). Alumni bisa dilibatkan berpartisipasi aktif dalam pelaksanaan pembelajaran praktik kewirausahaan untuk memberikan motivasi, pendampingan berkelanjutan, serta membuka pemikiran demi menumbuhkan kesadaran dan kepercayaan diri mahasiswa (Lita et al., 2021).
 - b. Menjadi role model
Alumni bisa berposisi sebagai panutan (Deva et al., 2019) yang memberikan inspirasi, mentor, memberikan keahlian, peluang untuk mengakses pengembangan profesional (Obeng-ofori, 2021).
 - c. Memberi forum sharing
Jaringan alumni mendukung alumni muda dan baru serta menyediakan forum yang meningkatkan persahabatan dan hubungan bisnis baru dengan orang-orang dengan latar belakang dan minat yang sama (Obeng-ofori & Kwarteng, 2021).
 - d. Memberi dukungan
Alumni juga bisa menawarkan dukungan kepada mahasiswa yang tertarik merintis karir / usaha sebagaimana mereka (Deva et al., 2019)
5. Peran kerjasama
Jaringan alumni juga bisa berperan sebagai mitra kerjasama (Susanti & Samani, 2017).
6. Peran pada dukungan perhelatan kampus
Asosiasi memberikan dukungan kepada Universitas dan menyelenggarakan acara alumni, termasuk reuni dan acara regional (Obeng-ofori & Kwarteng, 2021)
7. Peran dukungan dana

Jaringan alumni memelopori proyek filantropi, menyelenggarakan acara sosial, mengumpulkan dana untuk Universitas, dan membantu siswa yang sedang belajar dengan berbagai acara (Obeng-ofori & Kwarteng, 2021).

Peran jaringan alumni di masyarakat

Jaringan alumni berperan sebagai mitra perguruan tinggi (Susanti & Samani, 2017). Jaringan alumni berfungsi merangsang wacana intelektual, pengabdian masyarakat, dan acara sosial (Obeng-ofori, 2021).

Jaringan alumni juga terlibat dalam hubungan dengan masyarakat (Kyaw et al., 2021). Peranan alumni di masyarakat akan sangat membantu perguruan tinggi dalam mengembangkan berbagai hal baik di bidang akademik maupun kerjasama (Saleh & Safriadi, 2012). Jaringan alumni secara tidak langsung dapat berperan dalam memperkuat model triple helix sebagai bagian dari universitas yang mengaitkan lingkaran industri dan pemerintah (Muis et al., 2017).

Perawatan jejaring alumni berbasis IT

Perguruan tinggi memiliki tanggung jawab yang lebih besar untuk mempromosikan dan memfasilitasi kerja ikatan alumni untuk mendapatkan manfaat bersama yang maksimal (Obeng-ofori, 2021). Mempertahankan hubungan alumni yang positif dalam jangka panjang sangat penting bagi perguruan tinggi (Frisby et al., 2019).

Institusi harus berupaya agar para lulusan tetap terlibat dan mendapat informasi tentang kemajuan institusi (Appau, 2022). Pada sisi lain jaringan alumni juga terus memberi informasi terbaru yang akan terecord di kantor alumni perguruan tinggi (Obeng-ofori & Kwarteng, 2021). Maka perguruan tinggi perlu mengembangkan aplikasi berbasis mobile yang diperuntukkan kepada alumni untuk menyebarkan informasi dari perguruan tinggi maupun mengumpulkan informasi dari alumni (Sasongko et al., 2021). Kualitas, kontribusi dan peran alumni sangat penting untuk diketahui, dilacak dan didata (Fitriani et al., 2021). Ada berbagai macam perangkat lunak yang tersedia untuk mengelola data alumni sebagai perangkat lunak manajemen alumni (Barman, 2019).

PEMBAHASAN

Alumni perguruan tinggi, terlebih yang plus pesantren mempunyai dorongan kemandirian yang tinggi. Ajaran agama menjadi salah satu pendorong alumni untuk usaha mandiri sebagai seorang entrepreneur, disamping dorongan ekonomi dan sosial (Huda, 2016). Motivasi spiritual mempengaruhi pemikiran dan tindakan seseorang dalam kegiatan entrepreneurship (Mubarak et al., 2017). Dorongan untuk menetapi ajaran agama ini nampak dari indicator – indicator seperti aktivitas bangun shubuh, bekerja dan berzikir, sikap jujur dan syukur, serta melaksanakan zakat dan infaq (Harahap & Winario, 2019).

Jaringan alumni sebagai asset penting memberikan berbagai kontribusi kepada alamamater, diantaranya promosi, feedback, evaluasi, proses pembelajaran, kerjasama, dukungan dana, hingga kesuksesan perhelatan kampus. Keterlibatan jaringan alumni dalam promosi kampus selaras dengan tujuan pemberdayaan alumni (Madihah, 2020). Sistem CRM membantu perguruan tinggi mempromosikan produk dan layanan pendidikan (Bocharov et al., 2022). Metode e-CRM yang melibatkan jaringan alumni dalam penjangkaran mahasiswa baru memberikan dukungan yang sangat berarti bagi keberlangsungan operasional perguruan tinggi swasta (Syahputra & Sembiring, 2020).

Feedback dari jaringan alumni berupa informan tentang kebutuhan industri (Susanti & Samani, 2017), pertukaran informasi (Rahayu, 2018), masukan dan gagasan baru (Kirana & Wahdaniyah, 2018) serta evaluasi (Rubens et al., 2011) dan kritik yang membangun (Susanti & Samani, 2017) menjadi sesuatu yang berharga untuk perubahan dan kemajuan perguruan tinggi. Implementasi secara praktis diantaranya melalui kuesioner survei yang dikirim ke alumni, dan umpan balik digunakan untuk perbaikan program yang relevan (Deros et al., 2012).

Adapun peran pada proses pembelajaran perguruan tinggi diantaranya memberi motivasi, menjadi role model, forum sharing dan dukungan jejaring bagi mahasiswa dan alumni muda. Jaringan alumni dan komunitas yang berkembang di lingkungan perguruan tinggi berperan mempengaruhi minat karir mahasiswa (Perwitasari & Sutrisnanto, 2015). Dukungan mentor alumni juga diperlukan mahasiswa untuk merintis usaha (Johan et al., 2022).

Jaringan alumni juga berperan sebagai mitra perguruan tinggi. Kolaborasi mitra strategis dapat dilakukan antara perguruan tinggi dengan pemerintah, penyokong dana, lembaga keuangan, masyarakat, alumni dan pengguna lulusan (Jaelani et al., 2019). Kolaborasi perguruan tinggi dengan mitra memiliki berbagai dimensi manfaat, yaitu pengabdian, penelitian, pendidikan (pembelajaran akademis, pengembangan softskill), penyaluran lulusan (Wijiharta et al., 2021).

Jaringan alumni berperan pada kesuksesan acara perhelatan perguruan tinggi. Identifikasi alumni terhadap almamater meningkatkan keterikatan alumni dan dukungan alumni terhadap almamater (Angraini & Kustijana, 2015). Jaringan alumni juga berperan pada donasi. Pada dasarnya pendidikan, terlebih pada pesantren membutuhkan dana besar (Abdillah, 2022) sehingga donasi alumni membantu keberlangsungan perguruan. Pada sisi lain berbisnis bagi alumni entrepreneur adalah agama (Huda, 2016) dan perguruan tinggi juga sebagai wahana pengembangan dan penyebaran ilmu atau amal jariyah (Rahim et al., 2020), sehingga donasi pada perguruan tinggi juga terkategori sebagai amal jariyah.

Jaringan alumni juga terlibat dalam hubungan dengan masyarakat. Peran alumni entrepreneur di masyarakat bisa berperan langsung dalam "triple helix ABG" (Academia, Business, Government) (Perwitasari & Sutrisnanto, 2015). Pada sisi lain alumni juga tidak bisa dilepaskan dari posisi sebagai produk perguruan tinggi yang akan lebih menguatkan posisi perguruan tinggi dalam kolaborasi triple helix tersebut (Muis et al., 2017), baik melalui pengabdian masyarakat (Obeng-ofori, 2021), akademik maupun kerjasama (Saleh & Safriadi, 2012).

Peran penting alumni meniscayakan perguruan tinggi untuk mempertahankan hubungan alumni yang positif dalam jangka panjang (Frisby et al., 2019). Konsep CRM bisa diimplementasikan oleh perguruan tinggi untuk menjaga hubungan dengan alumni (Buttle & Maklan, 2019). Implementasi CRM menjadikan perhatian bukan sebatas mahasiswa sebagai customer akan tetapi mencakup lebih banyak konstituen seperti alumni dan relasi strategis lainnya (Baran & Galka, 2017).

Dukungan aplikasi berbasis mobile bisa digunakan untuk menyebarkan informasi dari perguruan tinggi maupun mengumpulkan informasi dari alumni (Sasongko et al., 2021). Secara praktis implementasi aplikasi e-CRM dapat membantu pelaksanaan tracer alumni dan pemetaan penyebaran alumni (Erinovanto, 2017). Dengan demikian kontribusi jaringan alumni kepada perguruan tinggi almamater, seperti diantaranya promosi, feedback, evaluasi, proses pembelajaran, kerjasama, dukungan dana, hingga kesuksesan perhelatan kampus akan terfasilitasi dan lebih mudah untuk ditindaklanjuti.

KESIMPULAN

Alumni-entrepreneur perguruan tinggi, terlebih yang plus pesantren mempunyai dorongan kemandirian yang tinggi. Jaringan alumni-entrepreneur bisa memberikan berbagai kontribusi kepada almamater, diantaranya promosi, feedback, evaluasi, proses pembelajaran, kerjasama, dukungan dana, hingga kesuksesan perhelatan kampus. Peran alumni-entrepreneur pada proses pembelajaran perguruan tinggi diantaranya memberi motivasi, menjadi role model, forum sharing dan dukungan jejaring bagi mahasiswa dan alumni muda. Jaringan alumni juga berperan sebagai mitra perguruan tinggi, dukungan kesuksesan acara perhelatan perguruan tinggi, serta donasi sebagai amal jariyah. Peran penting alumni meniscayakan perguruan tinggi untuk mempertahankan hubungan alumni melalui implementasi konsep e-CRM sehingga kontribusi jaringan alumni kepada perguruan tinggi almamater, seperti diantaranya promosi, feedback, evaluasi, proses pembelajaran, kerjasama, dukungan dana, hingga kesuksesan perhelatan kampus akan terfasilitasi dan lebih mudah untuk ditindaklanjuti.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, J. (2022). Peran Alumni Pondok Pesantren al-imam an-Nawawi al-Islami Terhadap Pembiayaan Pendidikan Santri Gratis. *JIT: Jurnal Ilmu Tarbiyah*, 1(2), 79–91.
- Anggraini, R. R., & Kustijana, D. H. (2015). Keterkaitan Antara Faktor-faktor Organisasional, Identifikasi Organisasi, Keterikatan Alumni, dan Dukungan Alumni Pada Almamater. *Fokus Manajerial 2015*, 13(1), 73–90.
- Appau, O.-B. (2022). An Appraisal of the Benefits of Vibrant Alumni Relations at the University of Education, Winneba, Ghana. *The International Journal Of Business & Management*, 10(5), 124–128.
- Baltzopoulos, A., & Broström, A. (2013). Attractors of Entrepreneurial Activity: Universities, Regions and Alumni Entrepreneurs. *Regional Studies Association*, 47(6), 934–949. <https://doi.org/10.1080/00343404.2011.602335>
- Baran, R. J., & Galka, R. J. (2017). *Customer Relationship Management: The Foundation of Contemporary Marketing Strategy*. Taylor and Francis.
- Barman, B. (2019). Learning Alumni Management from the Top Ten Ranking Universities in NIRF-2019 and its Application in Developing a Custom Social Network for Management of Alumni of a Department of Library and Information Science. *Library Philosophy and Practice (e-Journal)*, 2019(3831), 1–3. <https://digitalcommons.unl.edu/libphilprac/3831/>
- Bocharov, A. V., Grushevsky, S. P., Shelekhova, L. V., & Bocharova-Leskina, A. L. (2022). The role of CRM systems in promotion of educational products of the university. *International Best Practises Of Pedagogical Activity : Experience, Risks, Prospects*, 202–210.
- Buttle, F., & Maklan, S. (2019). *Customer Relationship Management : Concepts and Technologies*. Routledge.
- Dalyono, B., & Suparman, S. (2019). Potensi Entrepreneur Mahasiswa Alumni Universitas Terbuka. *SEUNEUBOK LADA: Jurnal Ilmu-Ilmu Sejarah, Sosial, Budaya Dan Kependidikan*, 6(1), 21–31. <https://www.ejurnalunsam.id/index.php/jsnbl/article/view/1194>
- Deros, B., Mohamed, A., & Mohamed, N. (2012). A Study of Alumni Feedback on Outcome Based Education in the Faculty of Engineering & Built Environment , Universiti Kebangsaan Malaysia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 60, 313–317. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.385>
- Deva, R., Pakhare, P., Naikar, G., Wathore, A., Arul, A., Pinto, O., Reji, R., Gaikwad, S., Malap, S., & Atif, M. (2019). An Exploratory Study to Assess the View and Progress of Alumni of Selected School and College of Nursing in Mumbai. *International Journal of Nursing and Medical Investigation*, 4(2), 36–42. <https://doi.org/10.31690/ijnmi/49>
- Diah, M., & Patria, A. (2015). Desain Perencanaan Dan Pengembangan Usaha Bagi Mahasiswa Dan Alumni Sebagai Solusi Mengatasi Pengangguran Intelektual. *Lentera*, 15(16), 6–12.
- Erinovanto, R. (2017). Sistem Customer Relationship Management (Crm) Alumni Pada Universitas Jenderal Achmad Yani. *Teknik Informatika*, 4, 413–419.
- Fahana, J., Ma'ruf, F., Fitriani, S., & Khairi, A. N. (2021). Pemberdayaan Usaha Mahasiswa Dan Alumni Fti Uad Melalui Digital Marketing Untuk Meningkatkan Nilai Bisnis. *Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat*, 2147–2151. <https://doi.org/10.18196/ppm.311.257>
- Fitriani, N., Ransi, N., Basyarah, A. N., Tenriawaru, A., & Saidi, L. O. (2021). Sistem Informasi Alumni Program Studi Ilmu Komputer FMIPA Universitas Halu Oleo dengan API Berbasis Web. *Jurnal Sains Terapan Teknologi Informasi*, 13(1), 1–11.
- Frisby, B. N., Sidelinger, R. J., Tatum, N. T., Frisby, B. N., Sidelinger, R. J., Tatum, N. T., Frisby, B. N., Sidelinger, R. J., & Tatum, N. T. (2019). Alumni Recollections of Interactions with Instructors and Current Organizational Identification , Commitment , and Support of the Alumni Recollections of Interactions with Instructors and Current Organizational Identification , Commitment , and Support of the University. *Communication Reports*, 0(0), 1–12. <https://doi.org/10.1080/08934215.2019.1636107>
- Harahap, I. M., & Winario, M. (2019). Pengaruh Pengelolaan Usaha Pondok Pesantren Jabal Nur

- Kandis Terhadap Jiwa Kewirausahaan Alumni Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Al-Amwal*, 8(1), 1–15. <https://doi.org/10.1134/s0320972519100129>
- Hasyim, F., & Wijaya, A. (2019). Peningkatan Mutu Akreditasi Perguruan Tinggi Menggunakan Sistem Manajemen Dokumen Elektronik (Electronic Document Management System). *NJCA (Nusantara Journal of Computers and Its Applications)*, 4(2), 79. <https://doi.org/10.36564/njca.v4i2.127>
- Huda, C. (2016). Etos Kerja Pengusaha Muslim (Studi Kasus pada Pengusaha Muslim Alumni UIN Walisongo Semarang). *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 7(2), 79–107. <https://doi.org/10.21580/economica.2016.7.2.1156>
- Jaelani, I., Irmayanti, D., Kaniawulan, I., & ... (2019). Kolaborasi Layanan Perguruan Tinggi dengan Mitra Stategis untuk Lulusan (Studi Kasus: Sistem Informasi Pusat Karir STT Wastukencana). *Jurnal Teknologi*, 9(2). <http://jurnal.stt-wastukencana.ac.id/index.php/teknologi/article/view/28>
- Jannah, M., Kholifah, N., & Supandi, A. F. (2022). Strategi Pembudayaan Entrepreneurship Dalam Membangun Usaha Bisnis Pesantren Berbasis Alumni Network Forum (Studi Kasus Pondok Pesantren Darul Ulum Banyuanyar Pamekasan). *Lan Tabur: Jurnal Ekonomi Syari'Ah*, 4(1), 119–130.
- Johan, S., Victoria, E., & Fallen, C. (2022). Pelatihan Memulai Usaha Rintisan Untuk Mahasiswa pada Masa Pandemi Covid-19. *Vivabio Jurnal Pengabdian Multidisiplin*, 4(2), 63–69.
- Kirana, C., & Wahdaniyah, R. (2018). Implementasi Aplikasi Alumni Berbasis Mobile Application. *Jurnal Edukasi Dan Penelitian Informatika (JEPIN)*, 4(2), 179. <https://doi.org/10.26418/jp.v4i2.25752>
- Kumar, V., & Reinartz, W. (2018). *Customer Relationship Management Concept, Strategy, and Tools*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-55381-7_16
- Kurniawan, A., Akuakultur, J., & Belitung, U. B. (2021). Pendampingan Entrepreneurship Budidaya dan Pemasaran Ikan Cupang (Betta sp .) oleh Alumni Jurusan Akuakultur , Universitas Bangka Belitung. *Abdimasku*, 4(1), 14–19.
- Kusuma, A. S., & Aryati, K. S. (2019). Sistem Pengarsipan Dokumen Akreditasi Berbasis Web. *Jurnal Teknologi Informasi Dan Komputer*, 5(1), 139–147. <https://doi.org/10.36002/jutik.v5i1.647>
- Kyaw, S., Khalein, K., & Preudhikulpradab, S. (2021). Leveraging Leadership , Collaboration , and Decision-Making to Improve Team Effectiveness : A Case of Education Gathering Group (EGG) Alumni Network in Kayin State , Myanmar. *AU-GSB e-Journal*, 14(1), 37–44.
- Lita, H. D. M., Maisyaroh, M., & Juharyanto, J. (2021). Peran Kepala Sekolah, Guru, dan Alumni dalam Pengembangan Jiwa dan Kemampuan Kewirausahaan Siswa. *Jurnal Pembelajaran, Bimbingan, Dan Pengelolaan Pendidikan*, 1(6), 485–494. <https://doi.org/10.17977/um065v1i62021p485-494>
- Madiah, H. (2020). Promotion Of Development Campus (Study Of Islamic University Alumni Kalimantan Muhammad Al-Banjari Arsyad Banjarmasin). *Proceeding of SHEPO 2020*, 311–315.
- Meiriyanti, R., & Santoso, A. (2017). Entrepreneurship Based Curriculum Implemantation to Create Generation of Entrepreneurs in Dealing Bonus Demography. *Fokus Ekonomi*, 12(2), 1–21.
- Meo, M. O., & Igon, S. S. (2018). Tracer Study Alumni Stikom Uyelindo Kupang Berbasis E-Community. *Jurnal Teknologi Terpadu*, 4(2), 56–62.
- Mubarak, M. Z., Hayas, K., & Ismail, M. (2017). Pengaruh Ciri-ciri Kerohanian Terhadap Motivasi Usahawan The Influence of Spiritual Characteristics on Entrepreneurs Motivation. *Journal of Human Development and Communication*, 6, 141–150.
- Muis, A., Faisal, & Taufik, M. (2017). Peran Alumni Dalam Pengembangan Model Triple Helix (Studi Kasus Di Program Studi Teknik Alat Berat Politeknik Negeri Samarinda) The Role Of Alumni In The Development Of Triple Helix Model (Case Study In The Heavy Equipment Technical Study Program At Polit. *SNITT- Politeknik Negeri Balikpapan 2017 HelixModel*, 45–52.
- Muttaqin, Z., & Agustiawan, Y. (2012). Rancang Bangun Sistem Informasi Bursa Usaha Santri Dan

- Alumni Pesantren Berbasis Web. *Seminas Competitive Advantage II*, 1(2).
- Nann, S., Krauss, J. S., Schober, M., Gloor, P. A., Fischbach, K., & Führes, H. (2012). The Power of Alumni Networks - Success of Startup Companies Correlates with Online Social Network Structure of its Founders. In *SSRN Electronic Journal*.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.1534699>
- Nugraha, D., Irawati, R., Karlina, D. A., & Gandana, G. (2021). Entrepreneurship Corner : Implementasi Program Kreativitas Mahasiswa Bidang Kewirausahaan (PKM-K). *Dedikasi: Community Service Report*, 3(1), 35–44.
- Obeng-ofori, D., & Kwarteng, H. O. (2021). Enhancing The Role Of Alumni In The Growth Of Higher Education Institutions. *International Journal of Multidisciplinary Studies and Innovative Research*, 4(January), 40–48. <https://doi.org/10.21681/IJMSIR-1.3.831.049173-20201>
- Onukwuba, H. O. (2018). *Alumni Leadership and University Excellence in Africa*. Springer International Publishing.
- Payne, A., & Frow, P. (2013). Strategic Customer Management : Integrating Relationship Marketing and CRM. In *Cambridge*. Cambridge,.
- Perwitasari, I., & Sutrisnanto, A. (2015). Pengaruh Litbang, Industri Dan Perguruan Tinggi Terhadap Minat Generasi Muda Bekerja Di Sektor Keantariksaan Dengan Pendekatan Triple Helix Network. *Warta KIML*, 13(1), 25–37.
- Poltak, H., Prakoso, G. H., Gunaisah, E., Ulat, M. A., Mustasim, Latif, M. Z., Sayuti, M., Sururi, M., Muhfizar, & Winarno, B. (2021). Pendampingan kelompok kewirausahaan muda bagi pemula bidang kelautan dan perikanan di politeknik kelautan dan perikanan sorong. *Selaparang. Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 4(April), 96–103.
- Purnomo, A., & Maulida, A. Z. (2017). Implementasi Islamic Financial Planning Dalam Perencanaan Keuangan Keluarga Muslim Alumni Gontor Yogyakarta. *Nuansa*, 14(1).
- Rahayu, S. (2018). Perancangan Sistem Informasi Geografis Pemetaan Sebaran Alumni. *Jurnal Algoritma Sekolah Tinggi Teknologi Garut Bersama*, 15(2), 113–119.
- Rahim, A., Malik, A., Hastuti, D. R. D., Syam, U., & Sabar, W. (2020). Pelatihan Teknik Penulisan Artikel Ilmiah Internasional Bereputasi dan Nasional Terakreditasi Mahasiswa Program Pascasarjana Universitas Negeri Makassar. *Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, April 2022, 9–15. <https://ojs.unm.ac.id/semnaslpm/article/view/15807>
- Rohaeni, A., & Wijiharta. (2020). Review Penelitian tentang Alumni dan Perguruan Tinggi Almamater. *Youth & Islamic Economic Journal*, 1(1), 12–19.
- Rosadi, M. E., & Wathani, M. R. (2019). Perancangan Electronic Document Management System Berbasis Web Untuk Perguruan Tinggi (Studi Pada Universitas Islam Kalimantan). *Technologia: Jurnal Ilmiah*, 10(4), 244. <https://doi.org/10.31602/tji.v10i4.2565>
- Rubens, N., Russell, M., Perez, R., Huhtamaki, J., Still, K., Kaplan, D., & Okamoto, T. (2011). Alumni Network Analysis. *2011 IEEE Global Engineering Education Conference, EDUCON*, 606–611. <https://doi.org/10.1109/EDUCON.2011.5773200>
- Saleh, M., & Safriadi, N. (2012). Tracer Study Alumni Fakultas Teknik Universitas Tanjungpura Dengan Sistem Informasi Berbasis Web. *Jurnal ELKHA*, 4(1), 38–44.
<http://jurnal.untan.ac.id/index.php/Elkha/article/view/353>
- Sasongko, A., Mustopa, A., & Risdiansyah, D. (2021). Perancangan Prototipe Aplikasi Mobile Ikatan Alumni (Studi Kasus Universitas Bina Sarana Informatika). *Jurnal Sistem Dan Teknologi Informasi (Justin)*, 9(3), 307. <https://doi.org/10.26418/justin.v9i3.47096>
- Satori, D., & Komariah, A. (2014). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). *Metodologi Penelitian*. Alfabeta.
- Susanti, N. A., & Samani, M. (2017). Peran Alumni Sebagai Public Private Partnership Dunia Pendidikan. *Seminar Nasional Pendidikan Vokasi Ke 2*, 2, 49–55.
- Susilo, R. T., & Jaya, S. (2019). Implementasi Web Mining dengan Metode Clustering pada Dokumen Akreditasi Program Studi. *Prosiding Semnastek*, 1–7.
<https://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnastek/article/view/5246%0Ahttps://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnastek/article/download/5246/3524>
- Susilowati, I. (2015). Peran STAIN Ponorogo dalam Memotivasi Sarjana Menjadi Wirausaha

- Muda Mandiri. *Justicia Islamica*, 12(2), 169–196.
- Syahputra, E. R., & Sembiring, B. O. (2020). Promotion System Design With e-CRM at Univeristas Harapan Medan. *Al'adzkiya International of Computer Science and Information Technology (AloCSIT) Journal*, 1(2), 75–83.
- Tang, M., Yang, C., Baskaran, A., & Tan, J. (2020). Engaging alumni entrepreneurs in the student entrepreneurship development process: A social network perspective. *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, 12(5), 619–629.
<https://doi.org/10.1080/20421338.2020.1769252>
- Wijiharta, Hadi, S. N., Murtiyani, S., & Muhajirin. (2021). Review Kolaborasi Perguruan Tinggi Untuk Meningkatkan Peran Mitra Strategis. *JalinMas: Jurnal Kolaborasi Dan Pengabdian Masyarakat*, 01(02), 1–7.