

PROPOSAL  
INTERNET SERVICE PROVIDER  
RT-RW NET

Tugas Cyberpreneur

Disusun Oleh:

Taryana Suryana  
NPM:2006210007



CV.KHARISMA LINTAS INDO KOMPUTAMA  
Jl.Gegerkalong Hilir No. 72 Bandung 40559  
Telp. (022)-2003948

## 1. EXECUTIVE SUMMARY

Kami adalah sebuah team yang bekerja lepas, dan biasanya mendapatkan order untuk mengerjakan projek-projek kecil pembuatan Sistem Informasi baik dari kalangan akademik seperti sekolah-sekolah dan perguruan tinggi, ataupun dari lembaga dan instansi pemerintah.

Seiring dengan berjalanya waktu dan pengalaman kami yang terus berkembang serta permintaan dari klien yang semakin banyak, maka kami sepakat dengan teman-teman team tersebut untuk membuat sebuah perusahaan yang memiliki badan hukum, agar kami tidak lagi meminjam bendera (ijin perusahaan lain) dalam mengerjakan projek-projek nanti.

Pada tanggal 20 Januari 2007 berbekal uang sisa projek sebesar Rp.1.500.000,- yang sengaja kami sisihkan sebagian untuk keperluan lain-lain, maka kami gunakan untuk mendirikan sebuah badan usaha yang diberi nama “CV Kharisma Lintas Indo Komputama” yang bergerak dalam bidang Jasa, Penjualan, Pengadaan, Perbaikan dan usaha lainnya yang berhubungan dengan komputer.

Kami adalah team yang terdiri dari beberapa dosen yang mengajar di sebuah lembaga pendidikan terkemuka di Bandung, Ketika pertama kami berdiri team kami terdiri dari 5 orang, 3 Orang Dosen dan 2 Orang Programmer, yang memiliki pekerjaan tetap diberbagai instansi, tidak memiliki kantor tetap, tetapi kami mempunyai kantor maya di Internet yang biasanya dijadikan tempat kami berkumpul dan menerima tamu, tetapi jika ada klien yang ingin bertemu kami akan senang hati menerimanya di sebuah tempat yang telah kami janjikan, misalnya di café, restoran atau tempat-tempat yang nyaman untuk berbicara mengenai bisnis.

Pada Awal tahun 2007 ini kami berencana mengembangkan usaha kami dalam bidang Jasa Internet, dikarenakan modal kami yang belum besar maka untuk sementara ini kami berencana membangun Internet Service Provider yang melayani area terbatas misalnya satu komplek perumahan, satu kelurahan atau satu wilayah yang terbatas dan ini biasanya terkenal dengan nama RT-RW Net.

Membangun RT-RW Net adalah sebuah pilihan utama, dimana hal ini akan sangat berguna bagi pembangunan komunitas yang lebih besar. Kenapa ?, karena dengan

mempunyai jaringan komunikasi tanpa batas ini, kami dapat mensosialisasikan berbagai hal, baik pada komunitas sendiri (setempat) maupun komunitas dunia.

Bulan Maret 2007, dengan modal 55 juta rupiah, kami mulai dengan memilih lokasi dulu, untuk sementara lokasi berada di garasi rumah saya agar mempermudah proses instalasi dan pengawasan disamping itu agar ongkos kontrak rumah nantinya dapat dialihkan dulu untuk hal lainnya., membangun tower 25 meter, membeli peralatan seperti antena Grid, Omni, beberapa buah access point, kabel UTP, konektor, bahan membuat beberapa antena kaleng dari aluminium dan tembaga, membuat kotak pelindung access point. Disamping itu kita membeli perlengkapan kantor lainnya. Pada tahap awal, kita menggunakan jasa sebuah ISP untuk mendapatkan akses ke Internet dengan menggunakan media wireless connection.

Pembangunan berjalan cukup cepat, karena pengalaman kami yang sudah sering mengerjakan proyek serupa untuk instansi lain, dalam satu bulan semua persiapan dan perijinan telah selesai, dan kami mulai dengan demo gratis internet selama beberapa hari untuk yang ingin menggunakan RT-RW Net ini.

## **2. VISI**

- **Membangun provider RT-RW NET yang dapat Memberikan kesempatan kepada masyarakat luas untuk mendapatkan akses Internet yang murah dengan cara swadaya**

## **3. MISI**

- ❖ **Membangun infrastruktur jaringan secara swadaya**
- ❖ **Membangun aplikasi di lingkungan RT-RW yang bersangkutan**
- ❖ **Merawat dan mengembangkan jaringan yang sudah ada**

#### **4. NAMA USAHA**

Usaha yang dikembangkan diberi nama "BREANET" dengan badan usaha berbentuk CV yang didaftarkan ke notaris sehingga memiliki badan hukum yang tetap.

#### **5. RENCANA LOKASI USAHA**

Rencana lokasi operasional usaha akan ditempatkan didaerah yang memenuhi syarat sebagai berikut :

- Lokasi dekat dengan kawasan perumahan modern,
- Lokasi dekat dengan wilayah pendidikan baik itu perguruan tinggi, Sekolah Menengah Umum dan Sekolah Menengah Pertama.
- Lokasi berada di daerah tinggi.
- Lokasi berada didaerah atau kawasan kos-an mahasiswa.

Lokasi yang kami prioritaskan adalah di Jalan Gegerkalong Hilir 72 Ciwaruga dengan pertimbangan :

- Dilokasi belum ada ISP atau RT-RW dalam radius 3 KM.
- Ada beberapa Warnet yang sudah buka dan mereka mengambil akses ke daerah yang cukup jauh, misalnya ke Cimahi ( $\pm 6$  Km)
- Lokasi dekat dengan beberapa perguruan tinggi yaitu POLBAN, POLTEK POS, UPI, UNPAS, NHI, STMB.
- Lokasi berada ditengah kawasan kos-an mahasiswa dan dekat dengan perumahan-perumahan elite, Setiabudi Regence, Pondok Hijau Indah, Parahyangan Rumah Vila, dan Setra Duta..
- Lokasi berada pada perumahan penduduk.

#### **6. TARGET PELANGGAN**

Target pelanggan RT-RW Net ini adalah :

1. Masyarakat yang tinggal di derah Gegerkalong dan sekitarnya pada radius  $\pm 5$  Km<sup>2</sup>.
2. Pemilik Hotel dan Kantor-kantor
3. Pemilik Tempat Kost Mahasiswa/Mahasiswi

4. Pemilik Warnet
5. pelajar dan mahasiswa disekitarnya. Mereka adalah menggunakan internet untuk hiburan semata yang frekwensinya cukup tinggi. Umumnya mereka hanya membuka program chatting dan situs [www.friendster.com](http://www.friendster.com)

## **7.JENIS USAHA**

Jenis usaha yang direncanakan sesuai dengan Sumber Daya Manusia (SDM) yang dimiliki adalah :

1. Provider RT-RW Net (konsentrasi di bulan pertama)
2. Warung Internet (bulan ke dua)
3. Alat tulis kantor, Printer, Scanner, Voucher Telepon Seluler (bulan ketiga)
4. Pelatihan IT
5. Konsultan IT

Target kami adalah setiap bulan minimal ada 10 orang pelanggan baru yang ikut dalam program RT-RW Net.

## **8. KEUNGGULAN KAMI**

Kami memiliki keunggulan antara lain :

1. Semua instalasi software, jaringan LAN, router dan proxy server dapat kami lakukan sendiri, dengan demikian tidak perlu menganggarkan dana untuk jasa dari pihak ketiga.
2. Kami sudah berpengalaman memberikan bantuan jasa konsultasi dan pekerjaan teknis untuk pemasangan Internet di beberapa Instansi.
3. Kami juga sudah banyak mengerjakan projek-projek yang berhubungan dengan pengembangan Sistem Informasi
4. Pengalaman dalam memberikan pelatihan-pelatihan IT baik yang dilakukan oleh kalangan kami sendiri atau gabungan dengan instansi lain.

## 9. PERANGKAT KERAS DAN LUNAK

Kebutuhan Peralatan baik itu perangkat keras maupun perangkat lunak yang akan digunakan adalah sebagai berikut:

1. Tower Triangle 25 Meter
2. Akses Point
3. Router
4. Kabel UTP
5. Antena dan Kabel Coax
6. Beberapa Unit Komputer
7. Koneksi internet menggunakan Wireless 256 kbps dengan rasio 1:10
8. Sistem operasi dan aplikasi yang akan digunakan berbasis Linux atau yang sejenis.

## 10. DANA & LABAMODAL & KEUNTUNGAN

Modal yang kami butuhkan untuk mendirikan RT-RW Net ini adalah sebagai berikut:

Biaya Bulan Pertama (Belum Operasional)

NO	NAMA	JUMLAH	HARGA	TOTAL
		UNIT	SATUAN	
1	Tower Triangle	1	2500000	2500000
2	Akses Point	2	1500000	3000000
3	Router	1	1200000	1200000
4	Switch 24 Port	1	1000000	1000000
5	Antena Grid 24 db	1	750000	750000
6	Antena Omni	1	500000	500000
7	Kabel UTP	1	450000	450000
8	Toolkit (obeng,tang, pemotong)	1	500000	500000
9	Komputer + Meja	10	2500000	25000000
10	Kabel Coak	1	1000000	1000000
11	Sewa Ruangan	1	5000000	5000000
12	Listrik	1	500000	500000
13	Alat-Alat Listrik	1	500000	500000
14	Bayar Tukang	1	300000	300000
15	Meja	1	300000	300000

16	Kursi Lipat	10	75000	750000
17	Rak/Lemari Server	1	500000	500000
18	Bandwidth	1	750000	750000
	Sub Total			44500000
19	Lain-Lain		20%	8900000
	Total			53400000

Total Biaya yang harus dikeluarkan di bulan pertama adalah sebesar:

<b>Biaya pembelian Hardware Software dan ongkos Ongkos lainya dibulan pertama : Rp. 53.400.000,-</b>	
<b>Biaya Perijinan</b>	<b>Rp. 1.500.000,-</b>
<b>Total</b>	<b>Rp. 54.900.000,-</b>

Biaya Operasional bulan kedua dan seterusnya /pengeluaran

NO	NAMA	JUMLAH	HARGA	TOTAL
		UNIT	SATUAN	
1	Pegawai	2	800000	1600000
2	Alat Tulis	1	100000	100000
3	Bandwidth	1	750000	750000
4	Listrik	1	500000	500000
	Total			2950000

Pemasukan bulan kedua

NO	NAMA	JUMLAH	HARGA	SUB TOTAL
		UNIT	SATUAN	
1	Registrasi	5	100000	500000
2	Biaya Langganan	5	250000	1250000
3	Printer		200000	200000
				1950000
4	Warnet/Game Center	10	25000	250000 *
				30
				7500000
	Total			9450000

Dengan asumsi pemasukan minimal seperti diatas maka akan didapatkan laba bersih perbulan sebesar:

<p><b>Laba Bersih = Total Pemasukan - Biaya Operasional</b>  <b>= 9450000 - 2950000</b>  <b>= 6500000,-</b></p>
---

Berdasarkan laba bersih yang kami dapatkan perbulan maka kami optimis dapat mengembalikan modal dibulan ke 13, dengan asumsi bahwa bulan pertama masih belum ada penghasilan dan keuntungan bersih akan dipergunakan sebesar 40% untuk membyar hutang dan 60% untuk keuntungan pengelola dan pemodal, dengan ketentuan 60% pengelola dan 40% pemodal.

Berikut adalah gambaran rencana pemasukan dan pengeluaran.

Pencana Pemasukan		BULAN												Total Penghasilan
Nb	Nama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Jumlah User	0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	
2	Registrasi	0	500000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	
3	Biaya Langganan	0	1230000	2300000	3750000	5000000	6250000	7500000	8750000	10000000	11250000	12500000	13750000	
4	Warner/Game Center	0	7500000	7500000	7500000	7500000	7500000	7500000	7500000	7500000	7500000	7500000	7500000	
5	Printer/Scanner	0	200000	200000	200000	200000	200000	200000	200000	200000	200000	200000	200000	
	<b>Total</b>		9450000	10700000	11950000	13200000	14450000	15700000	16950000	18200000	19450000	20700000	21950000	
Pencana Pengeluaran														
1	Pegawai	0	1600000	1600000	1600000	1600000	1600000	1600000	1600000	1600000	1600000	1600000	1600000	
2	Aktif Tulis	0	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000	
3	Listrik	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	
4	Bandwidth	7500000	7500000	7500000	10000000	15000000	20000000	25000000	30000000	35000000	40000000	45000000	50000000	
	<b>Total</b>	12500000	29500000	29500000	32000000	37000000	42000000	47000000	52000000	57000000	62000000	67000000	72000000	
	<b>Keuntungan</b>	-12500000	6500000	7750000	8750000	9500000	10250000	11000000	11750000	12500000	13250000	14000000	14750000	
	<b>Skema Pembayaran Hutang</b>													
	Keuntungan 60 %	-7500000	3900000	4650000	5250000	5700000	6150000	6600000	7050000	7500000	7950000	8400000	8850000	
	Bayar Utang 40 %	-5000000	2600000	3100000	3500000	3800000	4100000	4400000	4700000	5000000	5300000	5600000	5900000	
	Keuntungan 60 % dibagi hasil	-7500000	3900000	4650000	5250000	5700000	6150000	6600000	7050000	7500000	7950000	8400000	8850000	
	Pengelola 60 %	-4500000	2340000	2790000	3150000	3420000	3690000	3960000	4230000	4500000	4770000	5040000	5310000	
	Pemodal 40 %	-3000000	1560000	1860000	2100000	2280000	2460000	2640000	2820000	3000000	3180000	3360000	3540000	



## **11. BAGI HASIL**

Prosentase bagi hasil yang kami tawarkan adalah 40% untuk pemodal dan 60% untuk pengelola, dengan demikian pemodal diperkirakan akan mendapatkan keuntungan sedikitnya Rp 936000 dibulan kedua dan Rp. 2.1240000 dibulan ke 12. Dengan demikian diperkirakan pemodal akan balik modal paling lama 13 bulan.

Dengan demikian usaha ini akan Break Even Point pada bulan ke 13 (tiga belas). Selanjutnya setelah hutang lunas maka keuntungan akan dibagi dua sebesar 60% pengelola dan 40% Pemodal atau rata-rata pemodal dan pengelola akan mendapat keuntungan lebih dari Rp. 3000.000,- perbulan..

## **12. BIAYA PENYUSUTAN**

Pada prinsipnya jumlah aset pemodal adalah sama baik pada saat pendirian usaha maupun pada tahun ke 1, ke2 , dst, Karena kami menganggarkan biaya penyusutan sebesar 2,5% perbulan dari semua aset milik pemodal, dana penyusutan ini tetap menjadi milik pemodal sehingga total aset pemodal tetap walaupun nilai barang menjadi susut atau rusak.

## **13. SURAT PERJANJIAN**

Demi keamanan investasi, kami menawarkan surat perjanjian yang ditandatangani oleh pemodal dan pengelola dan dibubui materai secukupnya agar mempunyai kekuatan hukum. Ketentuan dasar surat perjanjian kami sertakan dalam lampiran.

## **14. STRATEGI PROMOSI**

Strategi yang akan kami jalankan pada perusahaan ini antara lain :

1. Bekerja sama dengan para pemilik Warnet agar melakukan koneksi ke ISP RT-RW Net Kami
2. Bekerja sama dengan Pengurus RT atau RW dilingkungan setempat apabila ada warganya yang ingin memiliki koneksi ke Internet.
3. Bekerja sama dengan para pemilik tempat kost dengan system persentasi

4. Bekerjasama dengan lembaga-lembaga pendidikan atau lembaga lainnya yang ada dilingkungan kami untuk melakukan pelatihan atau training mengenai Internet ditempat kami.
5. Membuat famlet-famlet, memasang iklan dikoran, radio dan di website Perusahaan.

## **15. PENUTUP**

Demikian proposal yang kami buat, semoga langkah ini dapat turut andil dalam mencerdaskan bangsa dan memberikan lapangan pekerjaan dan memajukan ekonomi Indonesia. Terimakasih

## **KETENTUAN UMUM USAHA RT-RW-NET**

Istilah dalam ketentuan ini harus disepakati oleh pemodal dan pengelola, atau bahkan bila perlu dilampirkan dalam surat perjanjian.

### 1. Pengertian

- a. Pemodal adalah seseorang atau beberapa orang atau lembaga yang berkewajiban memberikan modal kepada pengelola. Pemodal merupakan pemilik perusahaan. Pemodal mendapatkan bagi hasil sebesar 40% dari laba bersih.
- b. Pengelola adalah seseorang atau beberapa orang yang berkewajiban mengelola usaha ini. Pengelola berhak mendapatkan bagi hasil 60% dari laba bersih. Tugas pengelola adalah melaksanakan pekerjaan manajerial
- c. Karyawan adalah seseorang atau beberapa orang yang berkewajiban melaksanakan pekerjaan teknis. Karyawan berhak mendapatkan gaji tetap perbulan.
- d. Free Lancer adalah orang yang direkrut untuk melaksanakan pekerjaan tertentu. Freelancer dibayar berdasarkan prosentase dari pendapatan atas pekerjaannya.
- e. OutSourcing adalah pelimpahan pekerjaan kepada pihak ketiga.
- f. Laba bersih adalah omzet setelah dikurangi dengan biaya operasional, biaya defisit dan angsuran sewa ruko.
- g. Biaya operasional adalah biaya yang dikeluarkan untuk operasional perusahaan rutin, antara lain :
  - Gaji karyawan
  - Rekening PAM, PLN. Telepon, akses internet, iuran rutin
  - Biaya service segala peralatan yang rusak
  - Operasional administrasi
  - Biaya promosi

- Dan semua biaya lain untuk kepentingan perusahaan selain biaya defisit, angsuran sewa ruko, dan pembelian alat.
- h. Defisit adalah nilai barang yang berkurang dalam waktu tertentu, biasanya disebut dengan penyusutan
- i. Biaya defisit adalah dana yang harus dikeluarkan setiap bulan untuk mengganti nilai barang yang berkurang.
- j. Apabila ada kerusakan aset maka diperlukan biaya untuk memperbaikinya yang terdiri dari :
- Biaya spare part yaitu biaya pembelian alat baru, biaya ini diambil dari dana deficit
  - Biaya service yaitu biaya jasa perbaikan, biaya ini diambil dari dana pendapatan kotor pada bulan berjalan dan dalam laporan keuangan masuk sebagai biaya operasional
- k. Pekerjaan dibagi menjadi 2 macam :
- Pekerjaan manajerial yaitu pekerjaan membuat rancangan strategi perusahaan dan mengatur pekerjaan karyawan.
  - Pekerjaan teknis yaitu pekerjaan yang melaksanakan pekerjaan teknis rutin.

**Ketentuan khusus :**

- a. Dalam melaksanakan pekerjaan rutin usaha, pengelola berhak mengambil 2 orang karyawan yang digaji perbulan, 1 orang diambil pada saat mulai pendirian perusahaan dan 1 orang lagi setelah 2 bulan berjalan.
- b. Apabila pengelola harus mengerjakan pekerjaan yang bersifat teknis selain dari usaha RT-RW Net dan Rental Internet, maka pengelola berhak mendapatkan bagi hasil langsung dari pekerjaan tsb, misalnya sebagai trainer, pembuatan software, dan service komputer.

**Keterangan :**

Semua aset perusahaan sebelum BEP adalah milik pemodal, dan nilai aset pada saat didirikan harus diusahakan sama nilainya dengan nilai aset setiap bulannya atau setiap tahunnya dengan asumsi tidak ada penambahan modal.

Setelah BEP maka semua aset menjadi milik perusahaan

Misalnya aset perusahaan saat pertama kali didirikan berjumlah Rp 100juta, maka pada bulan ke-12 aset perusahaan juga tetap harus 100 juta dengan asumsi tidak ada penambahan modal.

Bila ada 1 set komputer yang nilai awalnya Rp 2 juta, maka pada pada bulan ke-12 nilai komputer tidak mungkin tetap Rp 2 juta, maka diperlukan biaya penyusutan atau defisit untuk mengganti nilai komputer yang berkurang yang diambil dari pendapatan kotor setiap bulannya sebesar 2,5% dari harga barang. Biaya defisit ini tetap dikelola oleh pengelola.

## **ANALISIS SWOT**

### **Strenght :**

1. Telah berpengalaman dalam bidang Internet dan Instalasinya
2. Mengetahui seluk beluk pasar dan konsumen di daerah gegerkalong dan sekitarnya.
3. Memahami seluk beluk komputer dan internet.
4. Memiliki strategi sistem pemasaran dan publikasi yang terstruktur terhadap konsumen.
5. Mampu menyediakan pelatihan-pelatihan dasar baik komputer, software, hardware dan internet.
6. Mampu menyediakan usaha-usaha lain di bidang komputer, seperti percetakan, rental, on line games, dll.

### **Weakness :**

Tidak mempunyai tempat atau gedung sendiri untuk usaha.

### **Opportunity :**

1. Belum ada ISP RT-RW Net didaerah Gegerkalong pada Radius 3 Km<sup>2</sup>
2. Warnet saingan sangat lambat dan sangat mahal (Rp 3500 / jam).

3. Lokasi adalah pusat kos-aan mahasiswa, dan terdapat perguruan tinggi negeri dan swasta yang ada di daerah gegerkalong.
4. Konsumen Perumahan Elit yang belum terjamah sebagai target konsumen potensial.

**Threat :**

1. Mahasiswa yang kos akan pulang kampung pada saat liburan.
2. Konsumen umum (selain mahasiswa dan pelajar) belum masih banyak yang belum mengenal komputer dan internet.
3. Telah ada warnet di sekilar lokasi.

## BIODATA PENGELOLA

### Data Pribadi

- Nama Lengkap : Taryana Suryana
- Tempat Lahir : Bandung, 16 Desember 1969
- Pendidikan : Sarjana Teknik Informatika
- Telepon : (022) 2003948 - (022)-2016998 - HP. 081-8426975
- E-Mail : [frozen@unikom.ac.id](mailto:frozen@unikom.ac.id)

### Pengalaman Mengerjakan Projek:

- Penerapan Artificial Intelligence (AI) dalam Sistem Perbaikan Mobil, 1992. Honda Motor Jakarta
- Sistem Informasi Akuntansi PT. Kerta Karkim (Karet Kimia), Bandung, 1994
- Sistem Informasi Anggota ORARI Jawa Barat, 2000
- Sistem Informasi Perpustakaan dan Perpustakaan Online UNIKOM, 2001
- Sistem Informasi Kartu Tanda Penduduk Online 2001
- Sistem Informasi Data Industri dan Usaha Kecil Menengah (IKM/UKM) Departement Perindustrian 2001
- Sistem Informasi Data Penduduk, Kantor Catatan Sipil Kotamadya Bandung 2001
- Sistem Informasi Penerimaan Mahasiswa Baru UNIKOM 2001
- Sistem Informasi Registrasi Online, UNIKOM 2001
- Sistem Informasi Nilai Online, UNIKOM 2001
- Sistem Informasi Keuangan Mahasiswa Online, UNIKOM 2001
- Sistem Informasi Berbasis WAP, UNIKOM 2002
- Game English For Fun, TVRI Jakarta, 2002
- Sistem Absensi Sidik Jari, UNIKOM 2003
- Sistem Informasi Nilai Via SMS, UNIKOM 2003
- Sistem Informasi Akademik Fikom Unpad, 2004
- Telkom Smart School, 2005
- Sistem Informasi Akademik, Fakultas Ekonomi Universitas Palangkaraya, 2006
- Sistem Informasi Akademik, STBA Bandung, 2006
- Portal/Website STBA Bandung, 2006
- Anjungan Nilai Mandiri, STBA Bandung, 2007
- Sistem Informasi Pelaporan Dana Role Sharing, Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Barat, 2007
- Sistem Evaluasi Berbasis Evaluasi Diri, STBA Bandung 2007

### Pekerjaan:

- Presenter IT, Multimedia & Networking
- Pengajar Lepas di beberapa lembaga pendidikan di Kota Bandung

- System Engineering PRIANGAN.COM
- Direktur Sistem Informasi Kharisma Lintas Indo Komputama (KLIK) Bandung
- Software & Hardware Developer

### **Jabatan**

- 2001 sampai sekarang Kepala UNIKOM CENTER, Universitas Komputer Indonesia,
- 1999-2000, Ketua Jurusan Teknik Komputer (STMIK-IGI) Sekolah Tinggi Manajemen Informatika Komputer IGI Bandung
- 1998-1999, Kepala Laboratorium dan Sistem Jaringan Terpadu "IGI-Net", IGI-LPKIG