

## **PEMBINAAN USAHA MENENGAH, KECIL & MIKRO (UMKM) MELALUI PROGRAM KEMITRAAN & BINA LINGKUNGAN (PKBL) BUMN (PKBL PT JASA MARGA Persero Cab. Jagorawi 2014)**

Mudjiarto<sup>1</sup>, Amo Sugiharto<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Esa Unggul, Jakarta  
Jalan Arjuna Utara No 9 Kebun Jeruk 11510 Jakarta Barat  
mudjiarto@esaunggul.ac.id

### **Abstrak**

Pembinaan yang dilakukan merupakan Pengabdian Masyarakat pada Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM). Tujuan Pembinaan adalah untuk meningkatkan kinerja usaha UMKM, serta mempersiapkan dalam menghadapi persaingan usaha atas diberlakukannya perjanjian perdagangan bebas dengan sesama negara ASEAN dan CHINA, Perlakuan pembinaan yang diberikan merupakan kebijaksanaan pemerintah dalam menumbuh kembangkan usaha kecil dan koperasi. Bentuk pembinaan dalam bantuan modal, pembinaan manajemen usaha, pameran serta pendampingan lapangan (supervisi). Kegiatan pembinaan dilaksanakan melalui Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) dari Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Pelaksanaan pembinaan melalui dua tahap kegiatan yaitu, pelatihan manajemen usaha dan supervisi (Pembinaan lapangan). Sejauh mana pelaksanaan program mempunyai nilai kemanfaatan terhadap peserta, dilakukan monitoring dan evaluasi, melalui lima kegiatan manajemen usaha yaitu, sumberdaya manusia, manajemen produksi, administrasi keuangan, pemasaran serta motivasi dan rencana usaha. Monitoring dan evaluasi (monev) dilakukan terhadap 31 mitra UKM (peserta program), melalui kegiatan supervisi sebanyak tiga kali dalam kurun waktu tiga bulan. Manfaat pelatihan yang diberikan, ditunjukkan pada keberhasilan dan peningkatan lima bidang manajemen usaha yang diamati melalui kegiatan monev dan supervisi. Hasil pembinaan menunjukkan bahwa manfaat Program kemitraan bukan hanya terletak pada besarnya jumlah pinjaman yang diberikan serta pelatihan yang dilakukan. Tetapi bagaimana memberikan wawasan bisnis dan motivasi usaha yang disampaikan secara kontinyu melalui supervisi yang dilakukan. Supervisi pertama, dilaksanakan dua bulan setelah diberikan pelatihan dan pinjaman. Hasil yang ditunjukkan, tidak mengalami peningkatan yang diinginkan dari lima indikator yang diamati. Namun mulai supervisi ke dua sampai dengan ke tiga terlihat adanya kemajuan yang berarti dalam pengelolaan usaha dan wawasan bisnis.

**Kata kunci:** pembinaan, kinerja UMKM, pelatihan & supervisi

### **Abstract**

*The guidance that the Community Service on Small Medium and Micro Enterprises (SMEs). Coaching goal is to improve the business performance of SMEs, and prepare to face competition arising from the implementation of free trade agreements with ASEAN countries and CHINA, Treatment guidance given at the discretion of the government cultivate small businesses and cooperatives. Coaching in the form of capital assistance, business management coaching, exhibitions and field assistance (supervision). Development activities conducted through the Partnership Program and Community Development (CSR) from the State-Owned Enterprises (SOEs). Implementation guidance through two stages of activities, namely, business management training and supervision (coaching field). The extent to which the implementation of the program has a value of benefit to participants, conducted monitoring and evaluation, through five activities, namely business management, human resources, production management, financial administration, marketing and motivation and business plans. Monitoring and evaluation (monev) made to the 31 partners of SMEs (program participants), through the activity supervision three times within a period of three months. Benefits of the training provided, shown on the success and improvement of the five areas of business management observed through monitoring and evaluation activities and supervision.*

*Results showed that the benefits of coaching partnership program not only lies in the large number of loans granted as well as the training conducted. But how to provide business insight and motivation effort delivered continuously through the supervision carried out. The first supervision, carried out two months after being given training and loans. Results indicated, did not experience the desired improvement of the five indicators were observed. But starting supervision to two to three to look for significant advances in business management and business insight.*

**Keywords:** *coaching, SMEs performance, training and supervision*

## **Pendahuluan**

Keberadaan Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UKM) dalam perekonomian Indonesia mempunyai peran dan potensi yang besar dalam membangun perekonomian nasional maupun sektoral. Beberapa peran strategi usaha kecil menengah adalah, ikut serta dalam proses pemerataan pembangunan Ekonomi, menunjang peningkatan pertumbuhan ekonomi, menciptakan kesempatan berusaha serta menciptakan dan memperluas lapangan kerja sehingga mampu menyerap tenaga kerja yang banyak.

Data statistik kemenkop menunjukkan tahun 2009 golongan usaha besar terdapat 4.952 unit usaha, menengah (sedang) 44.280 unit usaha, kecil 602.195 unit usaha, sedangkan usaha kecil mikro menciptakan 54.559.000 unit usaha. Penyerapan tenaga kerja dari UMKM sebesar 107.65 juta atau sebesar 97.24% dari total tenaga kerja. Kemenkop "*Peran KUKM dalam perekonomian Indonesia*" *Harian Kompas*, 29 Agustus 2014.

Tetapi kenyataannya usaha kecil itu belum mampu mengembangkan potensi dan perannya secara optimal. Kondisi usaha kecil masih relatif lemah, sebagian masih terbatas pada usaha pemenuhan kebutuhan konsumsi lokal ataupun lingkungan dimana usaha tersebut berada.

Kondisi yang demikian, disebabkan karena adanya keterbatasan yang dimiliki oleh UMKM. Keterbatasan kemampuan pengelolaan usaha, modal kerja, serta kelangkaan akan sarana usaha yang dimiliki. (*Mudjiarto, 2013*).

Dengan keterbatasan diatas merupakan permasalahan yang penting bagi UMKM dalam mengembangkan usahanya. Permasalahan tersebut tidak mungkin dapat dipecahkan sendiri oleh UMKM. Dibutuhkan bantuan dari pemerintah dan strategi dalam pemecahan masalah, dan pengembangan potensi dengan pendekatan pembinaan. Dimulai dari memperkokoh moti-

vasi, mentalitas kewirausahaan serta kemandirian, meningkatkan kemampuan dan ketrampilan manajerial sampai pada penguasaan teknologi. (*Rojuaniah 2014*).

Dalam rangka membantu UMKM, Badan Usaha Milik Negara (BUMN) diberi tugas untuk melaksanakan pembinaan UMKM dilingkungan operasionalnya. Undang-Undang No. 40 tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (pasal 74), ataupun Undang-Undang No. 25 tahun 2007 tentang penanaman modal (pasal 17, 25, dan 34), mewajibkan perusahaan ataupun penanam modal untuk melakukan aktivitas tanggung jawab sosial perusahaan. Hal ini diperkuat dengan adanya kebijakan dan peraturan pemerintah tentang Program Kemitraan dan Bantuan Lingkungan (PKBL) bagi Badan Usaha Milik Negara (BUMN), yang mengharuskan BUMN menyisihkan laba bersihnya untuk membantu UMKM. Diberlakukan sejak tahun 2003 sebesar 1% (No: Kep-236/MBU/2003), dan berubah menjadi 2 % pada tahun 2007 (No: Per-05/MBU/2007).

Pendekatan pembinaan yang dilakukan BUMN terdiri dari, bantuan modal usaha, program pelatihan manajemen usaha, pembinaan lapangan (supervisi), dan pameran. Pelaksanaan kegiatan diharuskan melalui pihak ke tiga diutamakan dari kalangan Perguruan Tinggi. Untuk mencapai tepat sasaran serta peningkatan kualitas pembinaan dari hasil yang dicapai, diperlukan pedoman-pedoman yang disusun berdasarkan permasalahan-permasalahan yang ada serta masukan-masukan dari pelaksanaan program sebelumnya, dengan demikian kegiatan pembinaan pelatihan dan supervisi direncanakan dengan terintegrasi satu dengan

yang lain. Prinsip integrasi pembinaan yang dimaksud, dimulai dari persiapan pelatihan, pemberian pinjaman sampai dengan monitoring dan pameran harus terstruktur dan terintegrasi melalui 3 proses yaitu: Rekrutmen & seleksi calon mitra, pelatihan, monitoring dan evaluasi, (Mudjiarto, Haki 2014).

Dengan demikian materi pelatihan dan supervisi yang disusun dapat memenuhi kebutuhan untuk memecahkan permasalahan yang ada. Mulai dari indentifikasi penentuan kebutuhan pelatihan, penetapan tujuan pelatihan sampai evaluasi pelatihan hal ini menjadi suatu dasar dalam menentukan prinsip belajar yang ingin dicapai (Miner 2002). Prinsip belajar yang dikemukakan Miner tersebut terdiri dari 6 (enam) tahapan proses yaitu,

1. Penentuan kebutuhan

Kebutuhan pelatihan sangat perlu dianalisis dgn cermat & tepat. Analisis ini harus mampu mendiagnosis dua (2) hal yang harus diperhatikan,

- a. Peserta harus dapat memecahkan masalah-masalah usaha atau pekerjaan yg dihadapi
- b. Peserta dapat menghadapi tantangan masalah dimasa yang akan datang

2. Penentuan sasaran

Sasaran yg dicapai bisa bersifat :

- a. Teknikal
- b. Keperilakuan/motivasi
- c. Atau kedua-duanya

3. Sasaran berguna bagi penyelenggara untuk:

- a. Sebagai tolak ukur keberhasilan program

- b. Sebagai bahan utk menentukan program berikut (isi program)

4. Penentuan Isi Program

Penentuan isi Program berdasarkan sasaran dan tujuan yang ingin dicapai. Isi Program harus sejalan & seiring dengan sasaran & tujuannya

5. Identifikasi Prinsip Belajar

Prinsip belajar yg selalu hrs dianalisis & dievaluasi serta dipertimbangkan, ada 4 hal sebagai berikut:

- a. Partisipasi
- b. Repetisi
- c. Relevansi
- d. Pengalihan & umpan balik

6. Pelaksanaan Program

Pelaksanaan Program dilihat dari teknik-teknik pelatihan & pengembangan sebagai berikut:

- a. On the Job
  - o Instruksi kerja/usaha
  - o Rotasi Jabatan
  - o Pemberian Petunjuk
  - o Pemagangan di tempat kerja/usaha
- b. Of the job
  - o Teknik pemberian informasi keahlian pekerjaan dan usaha melalui Modul-modul, Presentasi Video, Kuliah dan lain lain
  - o Program perubahan perilaku, study kasus, laboratorium dan lain lain.

Dari enam (6) tahapan dapat digambarkan sebagai berikut:



Prinsip belajar yang dirancang dalam pembinaan UMKM, diharapkan luaran yang dihasilkan itu (*outcome*) berupa UMKM yang **mandiri dan tangguh**. Dengan menyandang predikat tersebut, UMKM mempunyai kemandirian

dalam pengelolaan usaha (manajemen) yang baik, juga mempunyai ketangguhan dalam usaha. Artinya ketangguhan ditunjukkan dalam pengelolaan keuangan yang baik. Rasio hutangnya kecil (*bad debt ratio*), rasio harta

lancar dan hutang lancar (*current ratio*) yang tinggi serta perolehan laba (*profit margin*) dan kontinuitas usaha yang baik dan tinggi (*Smith Skousen, 2010*).

Prinsip belajar juga mengantisipasi permasalahan dan tantangan yang akan datang, sehingga peserta ajar (UMKM) siap untuk menghadapi kondisi tersebut. Sebagaimana yang terjadi akhir-akhir ini, suatu tantangan yang menjadikan peluang usaha bagi UMKM yang telah siap menghadapinya. Diberlakukannya perdagangan bebas baik ACFTA (*Asean-China Free Trade Area*) dimulai tahun 2010, serta AFTA (*Asean Free Trade Area*) yang akan diberlakukan awal tahun 2016 ini. Pemberlakuan ACFTA menimbulkan dampak negative bagi UMKM yang belum siap, baik dari faktor internal usaha maupun faktor eksternal.

Dari hasil kajian yang dilakukan oleh *Kementrian UMKM & Koperasi Bidang Pengkajian Sumber Daya UKM & Koperasi* tahun 2010. Saat itu, sudah terlihat adanya indikasi yang menunjukkan bahwa, produk dalam negeri sebagian besar yang diusahakan UMKM mulai terpukul. Hal ini akibat masuknya barang-barang impor dari China. Harga lebih murah dan model lebih variatif (diferensiasi produk) dan fokus dalam pemasaran. Itu yang menjadi keunggulan daya saing mereka (China). *Michel Porter* (1985&1989) menekankan, strategi memungkinkan organisasi untuk memperoleh keunggulan kompetitif dari kepemimpinan biaya, diferensiasi dan fokus. Ketiga landasan inilah yang dinamakan Porter sebagai strategi generik (*Generic strategic*).

Beberapa komoditas yang secara berurutan mengalami penurunan adalah komoditas mainan, Tekstil dan Produk Tekstil (TPT), alas kaki dan tas, buah-buahan serta kosmetik dan aksesoris wanita. Hal ini disebabkan pasar domestik dikuasai oleh barang-barang China sehingga barang buatan dalam negeri tidak mampu bersaing.

Satu tahun ACFTA diberlakukan (2011), neraca perdagangan Indonesia defisit sebesar \$ 2.5 milyar terhadap China. Ekspor \$ 49,2 milyar dan impor \$ 52 milyar (*Kompas 11 April 2011, BPS*). Lebih rinci BPS melaporkan dalam harian kompas tersebut, produk-produk China yang di ekspor dan menguasai pasaran Indonesia adalah:

1. Mainan anak-anak meningkat 72%
2. Furnitur meningkat 54%
3. Elektronik meningkat 90%
4. Tekstil & turunannya meningkat 33,3%
5. Permesinan meningkat 22,2%
6. Logam meningkat 18%

Sedangkan produk-produk Indonesia yang diekspor ke China terdiri:

1. Batu bara meningkat 24,1 %
2. Karet olahan meningkat 6,5%
3. Produk kimia meningkat 15,5%
4. Kertas meningkat 14,6 %
5. Minyak Sawit meningkat 14%

Kalau diperhatikan data dan kondisi UMKM menunjukkan bahwa, Indonesia sebenarnya belum siap menghadapi ACFTA dan AFTA. Bagaimana impor barang dari China merupakan produk-produk yang sebagian besar menjadi andalan UMKM Indonesia. Sedangkan yang memperoleh manfaat sangat besar atas kerjasama ini justru usaha-usaha besar, hal ini dapat dilihat ekspor barang/produk Indonesia rata-rata diusahakan oleh perusahaan besar, atau konglomerat-konglomerat Indonesia yang bermain disitu?. Siapa yang mengusahakan batu bara, karet olahan, minyak kelapa sawit, produk kimia dan kertas ?. Semua diusahakan dengan padat modal (*Capital Intesive*) dari sebagian besar perusahaan-perusahaan konglomerat. Hal ini dapat diartikan bahwa jalannya perusahaan dioperasikan oleh mesin-mesin, investasi barang modal lebih besar dibandingkan dengan tenaga manusia.

Beberapa industri umumnya dianggap sebagai padat modal (*capital intensive*) termasuk produksi minyak dan penyulingan, telekomunikasi dan transportasi seperti kereta api dan penerbangan. (<http://www.investopedia.com/terms/c/capitalintensive.a>)

Banyak dampak dan permasalahan yang ditimbulkan oleh perjanjian ACFTA bagi usaha kecil menengah dan koperasi (UMKM), karena mau tidak mau siap atau tidak siap pengusaha kecil harus menghadapi hal tersebut. Untuk menghadapi dampak kerjasama ACFTA dan juga AFTA yang akan diberlakukan, maka diperlukan peningkatan kemampuan manajemen usaha, bantuan modal kerja dengan bunga rendah serta informasi pasar bagi pelaku bisnis UMKM. Dengan demikian diperlukan pembinaan dalam rangka membantu UMKM.

Badan Usaha Milik Negara (BUMN) diberi tugas untuk melaksanakan pembinaan UMKM dilingkungan operasionalnya. Atas dasar itu BUMN-BUMN perlu mempersiapkan program-program pembinaan didasarkan atas kondisi dan permasalahan yang ada pada UMKM. Prinsip belajar menjadi acuan pelaksanaan kegiatannya sesuai dengan kebutuhan dan permasalahan, sehingga tepat sasaran serta tidak sia-sia dalam pelaksanaan program.

### **Permasalahan**

Beberapa permasalahan yang menjadi penghambat dalam pelaksanaan kegiatan pembinaan UMKM di Kementerian BUMN dapat diidentifikasi. Identifikasi permasalahan menjadi satu acuan dalam metode pelaksanaan program yang akan disusun. Dari analisis situasi, indentifikasi masalah dapat dibagi dua (2) yaitu, *internal dan eksternal faktor*. Permasalahan *internal* berkaitan kemampuan UMKM sendiri dan pelaksana program di masing-masing BUMN. Sedangkan masalah *eksternal* berkaitan dengan persaingan usaha (*competitive advantage*) kaitannya dengan perdagangan bebas ACFTA dan AFTA.

### **Internal faktor**

1. Kemampuan manajemen usaha mitra.
  - a. Masih rendah kemampuan dan kesadaran untuk mengarsipkan dokumen dan
  - b. Mencatat transaksi usaha baik dari segi keuangan, pemasaran dan produksi
  - c. Masih rendah kesadaran akan kerjasama antar mitra dan arti pentingnya pembentukan jejaring (*net working*).
  - d. Masih rendah penguasaan teknologi informasi untuk usaha.
2. Pola Pembinaan UMKM tidak terintegrasi.
  - a. Pemberian pinjaman tidak dikaitkan dengan program pelatihan manajemen usaha, sehingga peserta pelatihan banyak yang diwakilkan
  - b. Supervisi yang dilakukan pihak ke 3 (Perguruan Tinggi), tidak sebagai pedoman dan acuan dalam monitoring yang dilakukan petugas lapangan PKBL
  - c. Adanya perbedaan pelaksanaan kegiatan di masing-masing BUMN, walaupun dengan peraturan dan perundang-undangan yang sama.

### **Eksternal Faktor**

1. Diberlakukan perdagangan bebas dengan China (ACFTA) dan ASEAN (AFTA), hal ini mengakibatkan penurunan omset penjualan dan adanya mitra UMKM beralih usaha dari produksi menjadi pedagang
2. Kurangnya informasi yang sampai ke UMKM melalui media masa masyarakat yang terjangkau, tentang program-program dalam menghadapi perdagangan bebas tersebut. (program peningkatan kompetensi) baik produk maupun manusianya, contoh; pentingnya pengurusan SNI dan HaKI serta kompetensi tenaga kerja.

### **Tujuan Program**

Tujuan secara umum dari pembinaan UMKM ini adalah, bagaimana meningkatkan

kemampuan mitra binaan dalam meningkatkan kinerja usahanya sehingga dapat bersaing dalam perdagangan bebas yang akan dihadapinya. Diharapkan juga dengan peningkatan kinerja dengan predikat **tangguh dan mandiri** secara otomatis diharapkan kelancaran pembayaran pinjaman akan terjaga.

Sedangkan tujuan secara khusus, merupakan langkah-langkah yang diambil untuk mencapai tujuan umum yang ditetapkan yaitu, peningkatan internal dan eksternal faktor berupa:

1. Peningkatan Kemampuan manajemen usaha melalui:
  - a. Pelatihan dan supervisi dalam peningkatan kemampuan dan kesadaran untuk mengarsipkan dokumen dan mencatat usaha baik dari segi keuangan, pemasaran dan produksi.
  - b. Pembentukan wadah kerjasama bisnis sehingga tercipta jejaring dalam mencapai kemajuan bersama.
  - c. Pelatihan dan supervisi untuk penguasaan teknologi informasi sehingga mitra dapat memasarkan produk melalui *e marketing*.
2. Tercipta Pola pembinaan UMKM yang terintegrasi melalui:
  - a. Pemberian pinjaman harus dikaitkan dengan program pelatihan yang dilaksanakan.
  - b. Supervisi yang dilakukan oleh lembaga Pelatihan sebagai pedoman dalam pelaksanaan monitoring yang dilakukan petugas PKBKL.

### **Metode Pelaksanaan**

Metode pelaksanaan harus dengan “Prinsip integrasi pembinaan”. Dimulai dari pemberian pinjaman sampai dengan monitoring dan pameran harus terstruktur dan terintegrasi sebagai berikut (*Mudjiarto, HaKi 2014*):

#### **Proses 1:**

Dalam program pendampingan. **Proses 1**, rekrutmen dan seleksi calon mitra binaan melalui keterlibatan petugas PKBL BUMN dan Lembaga Perguruan Tinggi kegiatan yang dirancang sebagai berikut:

1. Rekrutmen dan seleksi dengan menggunakan pedoman yang telah disusun.
2. Penyaluran pinjaman sesuai dengan hasil seleksi, dilakukan pada saat pelatihan Manajemen Bisnis.
3. Melakukan regrestrasi pelatihan Manajemen Bisnis

#### **Proses 2:**

Pelaksanaan pembinaan proses ke 2, masih dilakukan oleh petugas PKBL dan Perguruan Tinggi dengan kegiatan sebagai berikut:

1. Paling lama 2 minggu setelah proses 1, pelatihan Manajemen Bisnis bagi mitra baru diselenggarakan.
2. Satu bulan setelah pelatihan, maka diadakan supervisi, dengan melakukan kunjungan di tempat mitra berusaha yang dilakukan oleh petugas PKBL BUMN dan Lembaga P. Tinggi.

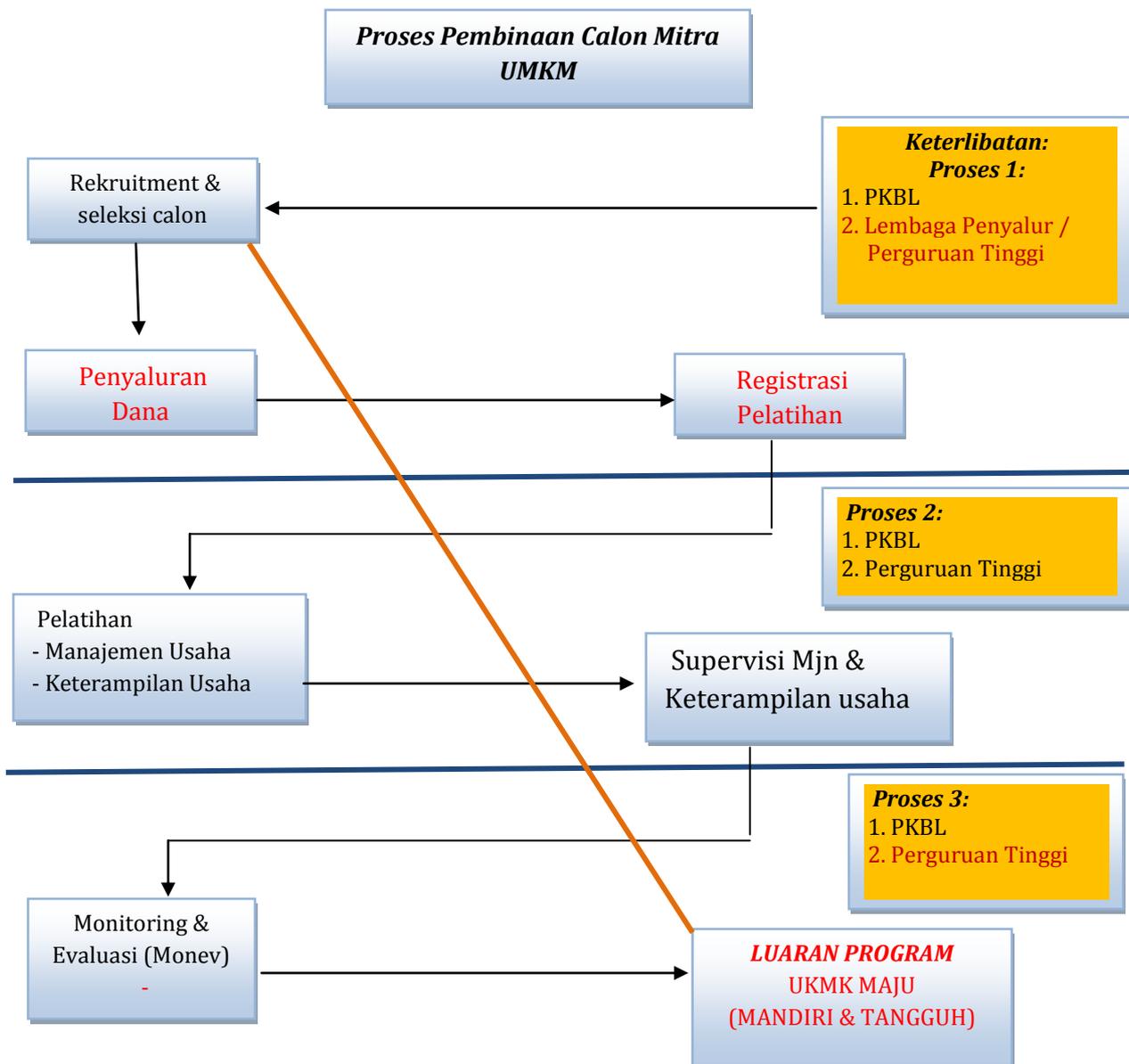
#### **Proses 3:**

Pelaksanaan proses ke 3, yaitu monitoring dan seleksi untuk pameran. Dilakukan oleh petugas PKBL, dimana pekerjaan monitoring adalah kelanjutan dari pekerjaan supervisi yaitu:

1. Monitoring & evaluasi
2. Predikat UKM Mandiri dan Tangguh

Dengan demikian pelaksanaan program pembinaan kemitraan terdapat adanya **kesinambungan kegiatan** yang ditunjukkan dalam bagan 1 berikut ini:

**Bagan 1:**



### Luaran Program

Luaran program merupakan *outcome* berupa UMKM yang **mandiri dan tangguh**. Luaran yang dihasilkan dinilai melalui kunjungan lapangan (supervisi & monev) sebanyak 3 kali selama 4 bulan. Secara spesifik mandiri dan tangguh diuraikan sebagai berikut:

1. **Mandiri:** Kemandirian dalam pengelolaan usaha, yang ditunjukkan dalam peningkatan 5 indikator variabel mandiri yaitu; Pengelolaan sumberdaya manusia, keuangan, pemasaran, produksi dan motivasi wirausaha.
2. **Tangguh:** Ketangguhan dalam pengelolaan usaha, yang ditunjukkan dalam peningkatan 3 indikator variabel tangguh yaitu; Perolehan laba dibandingkan dengan penjualan (*profit margin*), perolehan laba dibandingkan dengan kewajiban (hutang), lamanya usaha dengan usaha yang sejenis (pengalaman usaha).

### Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pembinaan UMKM disesuaikan dengan metode pelaksanaan yang telah disusun dan disepakati oleh pemberi kerja (PT. Jasa Marga Cab. Jagorawi). Beberapa kegiatan dalam *proses ke 1*, sepenuhnya menjadi tanggung jawab PT. Jasa Marga, dalam hal ini petugas PKBL. Pada proses ke 2 yaitu, pelaksanaan kegiatan pelatihan dan supervisi sepenuhnya menjadi tanggung jawab perguruan tinggi

melalui kesepakatan kerja. Kegiatan proses ke 3, pembinaan dilanjutkan oleh petugas PKBL PT. Jasa Marga.

Dengan demikian, hasil yang disampaikan dalam jurnal ini, sebatas apa yang sudah dikerjakan dan dilaksanakan berupa kegiatan pelatihan dan supervisi. Kegiatan tersebut dilaksanakan selama kurun waktu 5 bulan. Hasil yang dicapai (luaran) berupa penilaian kemandirian melalui kegiatan 3 kali supervisi selama 4 bulan. Sedangkan untuk melihat tingkat keberhasilan Mandiri dan Tangguh, diperlukan penelitian lebih lanjut melalui hibah bersaing, dan luaran yang akan disampaikan dalam jurnal penelitian.

### **Kegiatan Pelatihan dan supervisi**

Pelaksanaan kegiatan pelatihan, diawali dengan indentifikasi penentuan kebutuhan. Kebutuhan yang diperlukan UMKM saat ini, disamping permodalan hal yang penting juga peningkatan kemampuan dibidang pemasaran untuk *e marketing*, disain produk serta perhitungan harga pokok. Tiga materi pelatihan pokok tersebut, diberikan dalam rangka menghadapi persaingan perdagangan AFCTA dan AFTA. Atas dasar itu ditetapkan pelaksanaan pelatihan dan supervisi dengan menggunakan metode *of the job* dan *on the job*. (Gibson 2008).

### **Pelatihan**

#### **1. Kegiatan program pelatihan didasarkan kesepakatan meliputi:**

Pendidikan dan Pelatihan (*of the job*)

- a. Mengadakan pelatihan In Class (teori dan praktek) Etika dan Aplikasi Bisnis UKM dan Koperasi bagi mitra binaan.
- b. Menyusun rencana pengembangan bisnis dan pola pikir dengan simulasi studi kasus atau praktek pada setiap materi.

#### **2. Materi Pelatihan**

Materi pelatihan diberikan selama 3 hari 2 malam dengan 20 (sesi), dengan rincian sebagai berikut:

- |                                      |            |
|--------------------------------------|------------|
| a. Aspek Hukum dalam Bisnis          | : 2,0 sesi |
| b. Ice breaking & Outbound           | : 3,5 sesi |
| c. Perhitungan Harga Pokok Penjualan | : 4.0 sesi |
| d. Mengenal Pasar Produk UKM         | : 2.5 sesi |
| e. <i>E- Commerce</i>                | : 2,0 sesi |
| f. Proposal Rencana Pemasaran        | : 2,0 sesi |
| g. Temu Bisnis                       | : 2,0 sesi |
| h. Diskusi & Presentasi Kelompok     | : 4,0 sesi |

**Total : 20 sesi / @ 60 menit**

### **3. Peserta Pelatihan**

Mitra binaan PT. Jasa Marga Cabang Jagorawi yang telah mendapat pinjaman modal kerja. Jumlah 31 peserta dari 32 peserta yang terdaftar, terdiri dari usaha sebagai berikut,

- a. Kelompok bidang Jasa sebanyak 11 orang meliputi :
  - Simpan Pinjam
  - Salon
  - Sewa Alat Pesta
  - Service AC
  - Electro Plating
  - Rental Alat Musik
- b. Kelompok bidang Dagang sebanyak 12 orang meliputi :
  - Dagang Pakaian
  - Dagang Alat Menjahit
  - Dagang Sarana Pertanian
  - Dagang Sembako
  - Dagang Pulsa HP
  - Dagang Perlengkapan Alat Pancing
- c. Kelompok bidang Produksi sebanyak 8 orang meliputi :
  - Konveksi kaos
  - Konveksi Kerudung
  - Bambu Hoki
  - Furniture
  - Teh Rosela

#### 4. Mekanisme Pelatihan

Pelatihan dilakukan melalui prinsip belajar yang telah disusun. Mekanisme pelaksanaannya melalui;

- a. Penyampaian materi berupa modul, simulasi studi kasus dan diskusi kelompok
- b. Penilaian pelatihan meliputi 2 sasaran yaitu, peserta dan lembaga pelaksana.
  - *Penilaian peserta.* Peserta dinilai melalui 4 kegiatan yaitu, *pre and post-test* setiap materi, kehadiran, aktifitas dan presentasi kelompok. Hasil penilaian berupa Indek Prestasi kumulatif (IPK), yang diserahkan pada saat penutupan pelatihan. Data IPK ini sebagai dasar dalam penelitian yang merupakan *variable pelatihan*. Dengan rentang nilai dan bobotnya sebagai berikut: (*lampiran 1*, hasil IPK peserta)

Kategori Rentang Nilai Bobot

Nilai A (Baik)	80 - 100	4
Nilai B (Sedang)	60 - 79	3
Nilai C (Cukup)	40 - 59	2
Nilai K (Kurang)	0 - 39	1

- *Penilaian Lembaga Penyelenggara.* Penilaian dilakukan oleh peserta pelatihan, melalui daftar pertanyaan yang disusun (*Quesioner*). Penilaian ini untuk melihat respon peserta atas penyelenggaraan pelatihan berupa penilaian, materi pelatihan, penyampaian materi oleh instruktur dan akomodasi. (*lampiran 2 kusioner penilaian*)

#### Supervisi/Pembinaan Lapangan

Supervisi dilakukan sebanyak 3 kali dengan rentang waktu 4 bulan. Pelaksanaan supervisi ke 1, dilakukan paling lambat 2 bulan setelah pelatihan, supervisi berikutnya rentang waktu 1 bulan dan seterusnya. Materi yang di supervisi sebagian besar yang sudah disampaikan dalam pelatihan. Teknis pelaksanaan melalui *on the job*, yaitu memberikan instruksi,

memberikan petunjuk dan contoh serta melakukan evaluasi bersama. hasil yang di dapat dalam supervisi 1 sampai 3 sebagai berikut:

##### 1. Materi supervisi.

Materi supervisi di fokuskan pada permasalahan-permasalahan usaha yang dihadapi oleh mitra binaan. Permasalahan-permasalahan tersebut dipecahkan dan didiskusikan serta dicatat pada Lembar Hasil Konsultasi dan Lembar Bukti Kunjungan Supervisi. Konsultasi yang dilakukan pada kunjungan supervisi diarahkan kepada:

- Administrasi Keuangan (Perhitungan harga pokok)
- Pemasaran (*e marketing*)
- Produksi (disain)
- Sumber Daya Manusia dan Legalitas usaha
- Motivasi Usaha / Kewirausahaan

Indikator atau kriteria keberhasilan manajerial dari mitra binaan diukur sesuai dengan prinsip belajar yang sudah disepakati oleh PT. Jasa Marga (Persero) yaitu sebagai berikut:

Indikator Sumber Daya Manusia

1. Ada tugas yang jelas
2. Ada penambahan tenaga kerja
3. Adanya penggajian dan kompensasi
4. Adanya hak cuti
5. Adanya waktu kerja dan istirahat
6. Adanya peningkatan pendidikan dan ketrampilan
7. Ada tunjangan kesehatan / asuransi
8. Ada jenjang karier yang jelas

Indikator Produksi

1. Merancang model
2. Memilih bahan
3. Menentukan mutu
4. Target produksi
5. Proses produksi
6. Memilih peralatan dan teknologi yang dipakai

7. Menentukan tata letak

8. Menentukan jumlah persediaan

Indikator Administrasi dan Keuangan

1. Adanya pencatatan transaksi
2. Adanya pengelompokan pencatatan
3. Adanya buku pencatatan
4. Adanya laporan rugi laba
5. Adanya neraca
6. Adanya arus kas
7. Pencatatan rencana keuangan
8. Ada pencatatan rencana investasi

Indikator Pemasaran

1. Lokasi usaha
2. Minimal mempromosikan usahanya
3. Memberikan kebijakan harga
4. Memanfaatkan saluran distribusi
5. Memperluas hubungan dan kerjasama
6. Memanfaatkan team pemasaran
7. Ada rencana penjualan yang dicatat
8. Ada laporan survey pasar yang tercatat

Indikator Motivasi

1. Taat membayar angsuran
2. Percaya diri kuat, jujur dan seterusnya
3. Berorientasi tugas dan hasil kerja
4. Berani mengambil resiko usaha
5. Keorisinilan bidang usaha
6. Berorientasi ke masa depan
7. Jujur, bersedia minta nasehat

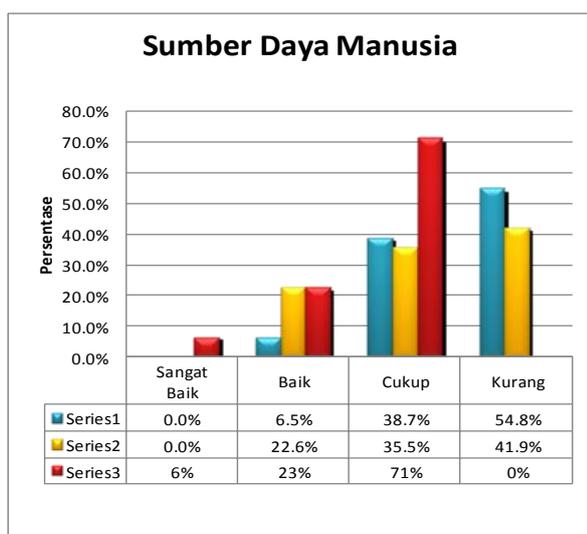
8. Human relationship yang baik

Indikator atau Kriteria keberhasilan yang dimaksud, merupakan ukuran dalam menilai keberhasilan pelaksanaan kegiatan manajerial mitra binaan. Ukuran keberhasilan ditetapkan kedalam 4 (empat) katagori sebagai berikut:

1. Mitra Binaan dikatakan Sangat Baik, apabila telah melaksanakan 7 – 8 unsur kriteria.
2. Mitra Binaan dikatakan Baik, apabila telah melaksanakan 5 – 6 unsur kriteria.
3. Mitra Binaan dikatakan Cukup, apabila telah melaksanakan 3 – 4 unsur kriteria.
4. Mitra Binaan dikatakan Kurang, apabila telah melaksanakan 1 – 2 unsur kriteria.
5. Penilaian keberhasilan dari mitra binaan ditunjukkan pada tabel 5 berikut ini:

### Hasil Penilaian

Hasil penilaian supervisi 1, 2 dan 3 melalui indikator yang sudah ditetapkan diatas, merupakan luaran dari variabel Mandiri yang terdiri dari 5 sub variabel. Sumberdaya manusia, produksi, administrasi keuangan, pemasaran, motivasi usaha/kewirausahaan. Hal ini dapat ditunjukkan dalam grafik-grafik dan dianalisis berikut ini:



**Grafik 1**

**Hubungan Kriteria Penilaian Sumber Daya Manusia Pada Usaha Mitra Binaan (dalam persentase)**



**Gambar 1**

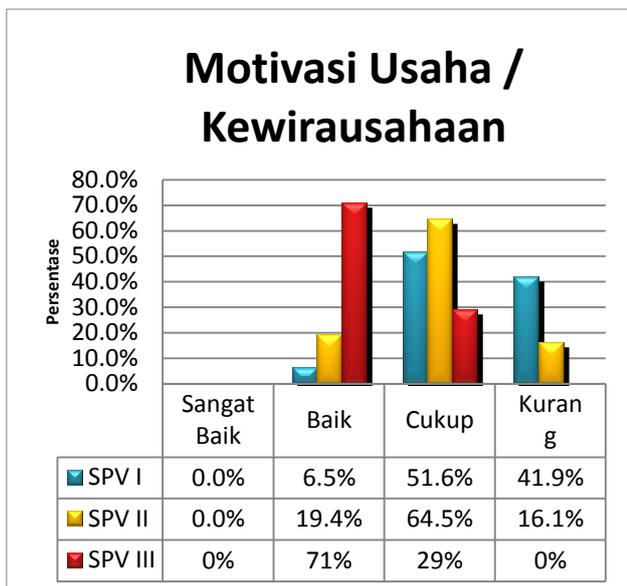
**Kunjungan ke Lokasi Usaha Mitra Binaan Berkaitan Penjelasan Tentang Pemilihan SDM yang Baik, Efisien dan Efektiv**

**Grafik 1**, menunjukkan untuk pengelolaan sumber daya manusia dari 31 orang mitra binaan diperoleh hasil sebagai berikut:

- Supervisi pertama (ke 1).** Pada saat kunjungan pertama +/- 2 bulan setelah pelatihan, penilaian sangat baik tidak ada atau sebesar 0%, penilaian baik hanya sebesar 6,5%, penilaian cukup sebesar 38,7% sedangkan penilaian kurang sebanyak 54,8%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat pelatihan untuk pengelolaan sdm masih kurang diperhatikan. Untuk itu diberikan arahan bagaimana memotivasi karyawan dengan keseimbangan pemberian penghargaan dan pemberian hukuman.
- Supervisi kedua (ke 2).** Pada saat kunjungan kedua, 1 bulan setelah supervisi ke 1. Penilaian sangat baik tidak ada atau sebesar 0%, penilaian baik terdapat peningkatan dari supervisi ke 1 yaitu sebesar 6,5% menjadi 22,6%, penilaian cukup sebesar 35,5%

sedangkan penilaian kurang menurun menjadi sebesar 41,9%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat pelatihan dan pengarahan pada saat kunjungan ke 1, mulai disadari oleh sebagian mitra UMKM akan pentingnya pengelolaan SDM yang merupakan bagian penting harta (asset) perusahaan.

- Supervisi ketiga (ke 3).** Pada saat kunjungan ketiga, 1 bulan setelah supervisi ke 2. Penilaian sangat baik adanya peningkatan yang tadinya 0% meningkat menjadi sebesar 6%, penilaian baik terdapat peningkatan dari supervisi ke 2 yaitu sebesar 22,6% menjadi 23%, penilaian cukup sebesar 71%, sedangkan penilaian kurang menurun drastis yang tadinya sebesar 41,9% menjadi 0%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat pelatihan dan pengarahan pada saat kunjungan ke 1 dan ke 2, sangat dirasakan besar manfaatnya.



**Grafik 2**  
**Hubungan Kriteria Penilaian Produksi pada Usaha Mitra Binaan (dalam persentase)**



**Gambar 2**  
**Kunjungan ke Lokasi Usaha Mitra Binaan Cabang Jagorawi – Supervisi dalam aspek Proses Produksi**

**Grafik 2**, menunjukkan untuk pengelolaan produksi terdiri dari 8 orang mitra binaan, diperoleh hasil sebagai berikut:

- Supervisi pertama (ke 1).** Pada saat kunjungan pertama +/- 2 bulan setelah pelatihan, penilaian sangat baik tidak ada atau sebesar 0%, penilaian baik hanya sebesar 9,1%, penilaian cukup sebesar 63,6%, sedangkan penilaian kurang sebanyak 27,3%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat pelatihan untuk

pengelolaan produksi masih kurang diperhatikan. Sebagian besar mitra UMKM kurang memahami dalam proses produksi untuk perhitungan harga pokok produksi. Pada kunjungan pertama ini banyak menjelaskan dan simulasi perhitungan harga pokok produksi.

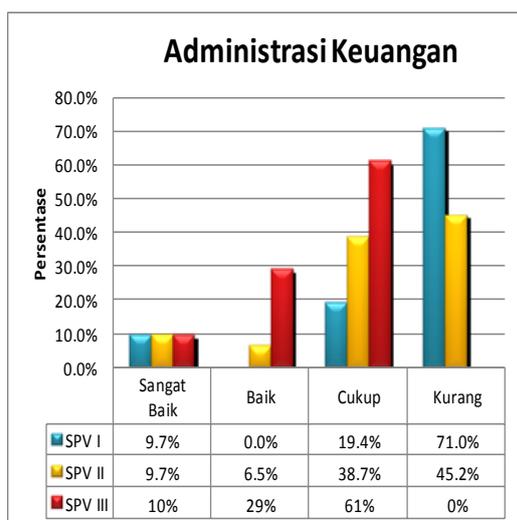
2. **Supervisi kedua (ke 2).** Pada saat kunjungan kedua, 1 bulan setelah supervisi ke 1. Penilaian sangat baik tidak ada atau sebesar 0%, penilaian baik terdapat peningkatan dari supervisi ke 1 yaitu sebesar 9,1% menjadi 18,2%, penilaian cukup sebesar 81,8% sedangkan penilaian kurang menurun sangat berarti dari 27,3% menjadi 0%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat pelatihan dan pengarahan pada saat kunjungan ke 1, mulai disadari oleh sebagian mitra UMKM akan pentingnya pengelolaan produksi yang efisien dan berkualitas.
3. **Supervisi ketiga (ke 3).** Pada saat kunjungan ketiga, 1 bulan setelah supervisi ke 2. Penilaian sangat baik tidak ada peningkatan, TETAP 0%. Penilaian baik terdapat peningkatan yang sangat berarti sebesar 100%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat pelatihan dan pengarahan pada saat kunjungan ke 1 dan ke 2, sangat dirasakan besar manfaatnya.



**Gambar 3**  
**Kunjungan ke lokasi usaha Mitra Binaan Tim Supervisi sedang menjelaskan tatacara administrasi keuangan yang baik sesuai standar**

*Grafik 3*, menunjukkan pengelolaan administrasi keuangan terdiri dari 31 orang mitra binaan yang di pantau dalam supervisi, diperoleh hasil sebagai berikut:

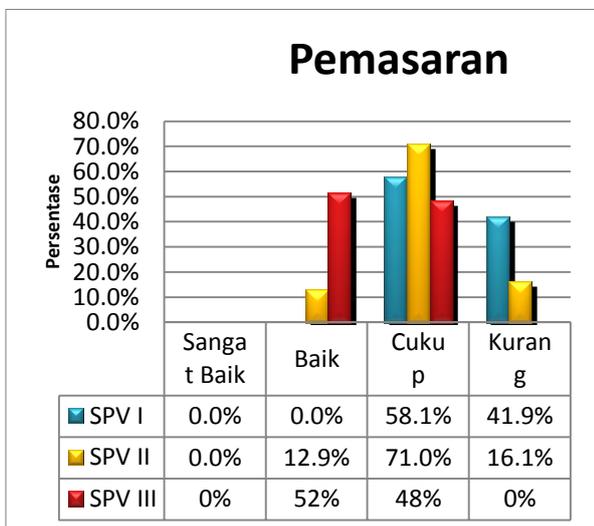
1. **Supervisi pertama (ke 1).** Pada saat kunjungan pertama +/- 2 bulan setelah pelatihan, penilaian sangat baik sebesar 9,7%, penilaian baik tidak ada 0%, penilaian cukup sebesar 19,4%, sedangkan penilaian kurang sebanyak 71,0%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat pelatihan untuk pengelolaan pencatatan keuangan masih kurang diperhatikan. Sebagian besar mitra UMKM kurang memahami arti pentingnya pencatatan akuntansi dalam keputusan usaha. Pelatihan yang diberikan belum diterapkan/dikerjakan pada saat tim supervisi kunjungan pertama, dengan alasan tidak mempunyai waktu untuk mencatatnya. Untuk itu tim secara langsung memberikan arahan dan simulasi pencatatan akuntansi kepada mitra dan pegawai atau keluarganya.
2. **Supervisi kedua (ke 2).** Pada saat kunjungan kedua, 1 bulan setelah supervisi ke 1. Penilaian sangat baik tidak ada atau sebesar 9,7%, penilaian baik terdapat peningkatan dari supervisi ke 1 yaitu sebesar 0% menjadi 6,5%, penilaian cukup sebesar 38,7% sedangkan penilaian kurang menurun sangat berarti dari 71% menjadi 45,2%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat pelatihan dan



**Grafik 3**  
**Hubungan Kriteria Penilaian Administrasi Keuangan pada Usaha Mitra Binaan (dalam persentase)**

pengarahan pada saat kunjungan ke 1, mulai disadari oleh sebagian mitra UMKM akan pentingnya pencatatan akuntansi untuk keberlanjutan usaha.

- 3. Supervisi ketiga (ke 3).** Pada saat kunjungan ketiga, 1 bulan setelah supervis ke 2. Penilaian sangat baik meningkat sebesar 10%. Penilaian baik terdapat peningkatan yang sangat berarti sebesar 38,7%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat pelatihan dan pengarahan pada saat kunjungan ke 1 dan ke 2, sangat dirasakan besar manfaatnya akan pentingnya pencatatan akuntansi terhadap keputusan usaha.



**Grafik4**

**Hubungan Kriteria Penilaian Pemasaran pada Usaha Mitra Binaan (dalam persentase)**

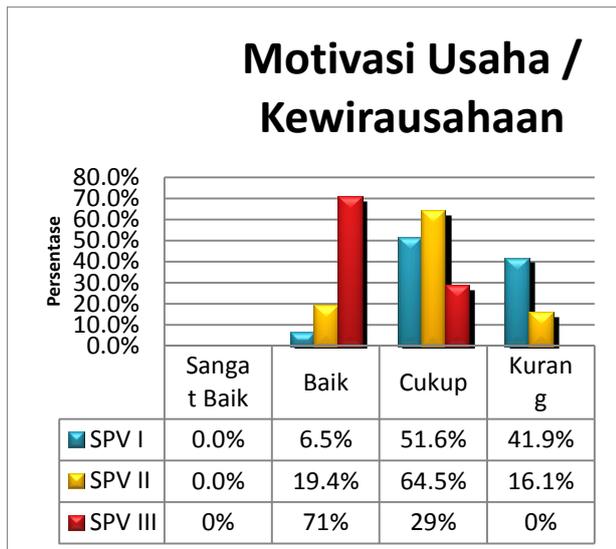


**Gambar 4**

**Kunjungan ke lokasi usaha mitra binaan Tim Supervisi menjelaskan metode pemasaran kepada mitra**

**Grafik 4**, menunjukkan untuk pengelolaan pemasaran terdiri dari 31 orang mitra binaan, diperoleh hasil sebagai berikut :

- 1. Supervisi pertama (ke 1).** Kunjungan pertama dilakukan +/- 2 bulan setelah pelatihan, penilaian sangat baik tidak ada atau sebesar 0%, penilaian baik juga sebesar 0%, penilaian cukup sebesar 58,1%, sedangkan penilaian kurang sebanyak 41,9%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat pelatihan untuk pengelolaan pasar dan pengetahuan lingkungan pasar masih kurang diperhatikan. Memperluas hubungan kerjasama dan membentuk networking kurang dipahami. Pada kunjungan pertama ini banyak menjelaskan simulasi membentuk net working dalam jejaring bisnis melalui internet sesama Mitra UKM.
- 2. Supervisi kedua (ke 2).** Pada saat kunjungan kedua (ke 2), 1 bulan setelah supervisi ke 1. Penilaian sangat baik tidak ada atau sebesar 0%, penilaian baik terdapat peningkatan dari supervisi ke 1 yaitu sebesar 0% menjadi 12,9%, penilaian cukup sebesar 71,0% sedangkan penilaian kurang menurun dari 41,9 % menjadi 16,1%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat pelatihan dan pengarahan pada saat kunjungan ke 1, mulai disadari oleh sebagian mitra UMKM akan pentingnya pengelolaan pasar dan arti pentingnya jejaring bisnis (*networking*) untuk kemajuan usaha.
- 3. Supervisi ketiga (ke 3).** Pada saat kunjungan ketiga, 1 bulan setelah supervis ke 2. Penilaian sangat baik tidak ada peningkatan, tetap sebesar 0%. Penilaian baik terdapat peningkatan sebesar 12,9%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat pelatihan dan pengarahan pada saat kunjungan ke 1 dan ke 2, sangat dirasakan manfaatnya.



**Grafik 5**  
**Hubungan Kriteria Penilaian Motivasi Usaha / Kewirausahaan pada Usaha Mitra Binaan (dalam persentase)**



**Gambar 5**  
**Kunjungan ke lokasi usaha mitra binaan Tim Supervisi sedang memotivasi Mitra Binaan**

*Grafik 5*, menunjukkan untuk pemantauan motivasi dan perencanaan usaha yang dipantau sebanyak 31 orang mitra binaan, diperoleh hasil sebagai berikut:

**1. Supervisi pertama (ke 1).** Pada saat kunjungan pertama +/- 2 bulan setelah pelatihan, penilaian sangat baik tidak ada atau sebesar 0%, penilaian baik hanya sebesar 6,5%, penilaian cukup sebesar 51,6%, sedangkan penilaian kurang sebanyak 41,9%. Hal ini menunjukkan bahwa motivasi usaha dan jiwa wirausaha masih rendah.

**2. Supervisi kedua (ke 2).** Pada saat kunjungan kedua, 1 bulan setelah supervisi ke 1. Penilaian sangat baik tidak ada atau sebesar 0%, penilaian baik terdapat peningkatan dari supervisi ke 1 yaitu sebesar 6,5% menjadi 19,4%, penilaian cukup sebesar 64,5% sedangkan penilaian kurang menurun sangat berarti dari 41,9% menjadi 16,1%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat pembinaan lapangan masalah motivasi usaha mulai disadari oleh sebagian mitra UMKM akan pentingnya jiwa wirausaha perlu dikembangkan

**3. Supervisi ketiga (ke 3).** Pada saat kunjungan ketiga, 1 bulan setelah supervisi ke 2. Penilaian sangat baik tidak ada peningkatan, TETAP 0%. Penilaian baik terdapat peningkatan yang sangat berarti sebesar 71%. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat pelatihan dan pengarahan pada saat kunjungan ke 1 dan ke 2, sangat dirasakan besar manfaatnya.

## Kesimpulan

Beberapa kesimpulan dari pelaksanaan pembinaan UKM mitra binaan dapat diketahui bahwa

1. Pendekatan pembinaan yang dilakukan BUMN terdiri dari, bantuan modal usaha, program pelatihan manajemen usaha, pembinaan lapangan (supervisi), dan pameran. Pelaksanaan kegiatan diharuskan melalui pihak ke tiga diutamakan dari kalangan Perguruan Tinggi. Untuk mencapai tepat sasaran serta peningkatan kualitas pembinaan dari hasil yang dicapai, diperlukan pedoman-pedoman yang disusun berdasarkan permasalahan-permasalahan yang ada serta masukan-masukan dari pelaksanaan program sebelumnya, dengan demikian kegiatan pembinaan pelatihan dan supervisi direncanakan dengan terintegrasi satu dengan yang lain. Prinsip integrasi pembinaan yang dimaksud, dimulai dari persiapan pelatihan, pemberian pinjaman sampai dengan monitoring dan pameran harus terstruktur dan terintegrasi melalui 3 proses yaitu: Re-

kruitmen & seleksi calon mitra, pelatihan, monitoring dan evaluasi.

2. Hasil pembinaan menunjukkan bahwa manfaat Program kemitraan bukan hanya terletak pada besarnya jumlah pinjaman yang diberikan serta pelatihan yang dilakukan. Tetapi bagaimana memberikan wawasan bisnis dan motivasi usaha yang disampaikan secara kontinyu melalui supervisi yang dilakukan. Supervisi pertama, dilaksanakan dua bulan setelah diberikan pelatihan dan pinjaman. Hasil yang ditunjukkan, tidak mengalami peningkatan yang diinginkan dari lima indikator yang diamati. Namun mulai supervisi ke dua sampai dengan ke tiga terlihat adanya kemajuan yang berarti dalam pengelolaan usaha dan wawasan bisnis.
3. Luaran program merupakan *outcome* berupa UMKM yang **mandiri dan tangguh**. Luaran yang dihasilkan dinilai melalui kunjungan lapangan (supervisi & monev) sebanyak 3 kali selama 4 bulan. Secara spesifik mandiri dan tangguh diuraikan sebagai berikut:
  - a. **Mandiri:** Kemandirian dalam pengelolaan usaha, yang ditunjukkan dalam peningkatan 5 indikator variabel mandiri yaitu; Pengelolaan sumberdaya manusia, keuangan, pemasaran, produksi dan motivasi wirausaha.
  - b. **Tangguh:** Ketangguhan dalam pengelolaan usaha, yang ditunjukkan dalam peningkatan 3 indikator variabel tangguh yaitu; Perolehan laba dibandingkan dengan penjualan (*profit margin*), perolehan laba dibandingkan dengan kewajiban (hutang), lamanya usaha dengan usaha yang sejenis (pengalaman usaha).

## Daftar Pustaka

- David K. Eiteman, Arthur I. Stonehill, Michael H. Moffet, “*Multinational Business Finance, Eleventh Edition*”, Pearson Education Inc, 2007
- Earl K. Stice, James D. Stice, K. Fred Skousen, “*Intermediate Accounting 15<sup>th</sup> Edition*”, South-Western of Thomson Learning, Singapore, 2004
- Fred R. David, “*Strategic Management, 12<sup>th</sup> ed*”, Pearson Education Inc, 2009
- Mudjiarto, Aliaras Wahid, “Kewirausahaan Motivasi dan Prestasi dalam Karier Wirausaha”, Penerbit UIEU University Press, Jakarta, 2008
- Suharsimi Arikunto, “Manajemen Penelitian”, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta, 2009

Lampiran 1. IPK Peserta

 <div style="text-align: center;"> <b>INDEKS PRESTASI KUMULATIF</b>  <b>PROGRAM PELATIHAN MANAJEMEN BISNIS (TAHUN 2010)</b>  <b>BAGI MITRA BINAAN PT. JASA MARGA (Persero) Cabang JAGORAWI</b> </div> 																	
Nama		: <b>X</b>															
No. Urut		: <b>30</b>															
Jenis Usaha		: <b>Penggemukan Kambing</b>															
NO	MATERI	BOBOT 30%				BOBOT 30%		BOBOT 20%		BOBOT 20%		NILAI AKHIR		INDEKS PRESTASI			
		PENILAIAN KEMAJUAN			NILAI ANGKA	PARTISIPASI		KEHADIRAN		TUGAS DLL							
		Pre	Post	Peningkatan		ANGKA DASAR	NILAI	ANGKA DASAR	NILAI	ANGKA DASAR	NILAI	ANGKA	HURUF	INDEKS	SESI	NILAI PRESTASI	
1	Motivasi & Etika Bisnis	7	7	0	%	21,0	70	21	100	20	80	16	78,0	B	3	2,5	7,5
2	Pencatatan Akuntansi UKM	6	7	10	%	21,0	70	21	100	20	80	16	78,0	B	3	3,5	10,5
3	Strategi Pemasaran UKM	8	7	0	%	21,0	70	21	100	20	80	16	78,0	B	3	2,5	7,5
4	Rencana Bisnis	8	6	0	%	18,0	70	21	100	20	80	16	75,0	B	3	2,5	7,5
Indeks Prestasi Kumulatif (IPK)		= $\Sigma$ Indeks		X Sesi		=		33									
Rata-rata Indeks Prestasi		= IPK / total Sesi				=		3,00									
Rata-rata Pemahaman Materi						=		20,25									
										Jakarta, 15 Mei 2015 Ketua Pusat Studi Kewirausahaan dan UKM Universitas Esa Unggul							
Keterangan :		Rentang Nilai															
A = 4		80 - 100															
B = 3		60 - 79															
C = 2		40 - 59															
K = 1		0 - 39															
( Drs. Mudjiarto, M.Si )																	

Lampiran 2. Lembar Hasil Penilaian

LEMBAR HASIL PENGAMATAN / KONSULTASI					
Nama :		Mitra Binaan :			
Alamat :		Nomor Telepon :			
Bidang usaha :		Lama Usaha :			
Jumlah Pinjaman :		Besarnya Angsuran :			
NO	KRITERIA PENILAIAN	Supervisi			KETERANGAN
		1	2	3	
<b>I Manajemen &amp; SDM</b>					
1	Ada tugas yang jelas				Supervisi 1 = 0
2	Ada penambahan karyawan				
3	Ada Penggajian dan kompensasi				Supervisi 2 = 0
4	Ada Hak Cuti				
5	Ada Waktu kerja dan Istirahat				Supervisi 3 = 0
6	Ada Peningkatan pendidikan dan keterampilan				
7	Ada Tunjangan Kesehatan/Asuransi				
8	Ada jenjang karier yang jelas				
<b>II Produksi</b>					
1	Merancang Model				Supervisi 1 =
2	Memilih Bahan Baku				
3	Menentukan Mutu				Supervisi 2 =
4	Target Produksi				
5	Proses Produksi				Supervisi 3 =
6	Memilih Peralatan dan Teknologi yang tepat				
7	Menentukan Tata Letak Mesin/Barang				
8	Menentukan Jumlah Persediaan				
<b>III Keuangan</b>					
1	Ada Pencatatan Transaksi				Supervisi 1 = 0
2	Ada Pengelompokan Pencatatan				
3	Ada Buku Pencatatan				Supervisi 2 = 0
4	Ada Neraca				
5	Ada Laporan Rugi Laba				Supervisi 3 = 0
6	Ada Arus kas				
7	Pencatatan Rencana Keuangan				
8	Ada Pencatatan Rencana Investasi				
<b>IV Pemasaran</b>					
1	Lokasi Usaha				Supervisi 1 = 0
2	Minimal Mempromosikan Usaha				
3	Memberikan kebijakan Harga				Supervisi 2 = 0
4	Memanfaatkan saluran Distribusi				
5	Memperluas Hubungan Dan Kerjasama				Supervisi 3 = 0
6	Memanfaatkan Tim Pemasaran				
7	Ada Rencana Penjualan Yang Dicatat				
8	Ada Laporan Survey Pasar Yang Tercatat				
<b>V Motivasi</b>					
1	Taat Membayar Angsuran				Supervisi 1 = 0
2	Percaya Diri, Kuat, Jujur dan Seterusnya				
3	Berorientasi Tugas dan Hasil kerja				Supervisi 2 = 0
4	Berani mengambil resiko Usaha				
5	Keorsinilan Bidang Usaha				Supervisi 3 = 0
6	Berorientasi Kemasa depan				
7	Jujur, Bersedia Minta Nasehat				
8	Human Relationship yang baik				
<b>VI Temu Bisnis</b>					
1	Adanya Pertemuan Awal Bisnis				Supervisi 1 = 0
2	Adanya Surat Menyurat bertransaksi				
3	Adanya Kesepakatan Produk & Barang				Supervisi 2 = 0
	Untuk Kuantitas dan Kualitas				
4	Adanya Tawar Menawar kesepakatan harga				Supervisi 3 = 0
5	Adanya Kesepakatan Pengiriman Barang / Produk				
6	Adanya bukti Transaksi Pembelian & Penjualan Barang				
7	Adanya Bukti Term Pembayaran Kredit				
8	Adanya Bukti Pembayaran Tunai Barang				
Paraf					
Ket :					Ketua Tim
1 - 2 = K; 3 - 4 = C; 5 - 6 = B ; 7 - 8 = A					
Jumlah		0	0	0	
rata-rata		0,00	0,00	0,00	
					( )