

KONSULTASI BISNIS DAN PENEMPATAN KERJA DL UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG

Ahsanul In'am¹⁾, Agus Krisno Budianto²⁾, Jabal Tank Ibrahimi³⁾, Rohmad Widodo⁴⁾

Ringkasan

Dari tahun ke tahun lulusan perguruan tinggi semakin bertambah banyak, namun daya serap bagi lulusan perguruan tinggi sangat terbatas, hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain: 1) para lulusan mempunyai kemampuan yang kurang relevan dengan lingkungan dunia kerja, 2) banyak perusahaan memperkejakan tenaga kerja praktisi bukan sarjana dengan ditambah beberapa keterampilan yang dibutuhkan perusahaan.

Berdasar kenyataan tersebut, Tim konsultasi bisnis dan penempatan kerja Universitas Muhammadiyah Malang memberikan pelayanan jasa konsultasi bisnis kepada para lulusan dan para pengusaha yang memerlukan bimbingan dan binaan berkaitan dengan bisnis yang digelutinya serta perlu menjembatani untuk memperoleh tambahan modal dari lembaga keuangan.

Adapun tujuan yang diharapkan dapat dicapai dari kegiatan ini adalah : a). Mengatasi pengangguran lulusan perguruan tinggi dengan memberikan alternatif bisnis atau mencari kerja melalui proses konsultasi, b). Mengatasi permasalahan dan kendala yang dihadapi pengusaha kecil melalui proses konsultasi secara kontinyu dan berkelanjutan.

Sedangkan target luarannya adalah terciptanya pengusaha kecil dan menengah serta lulusan perguruan tinggi yang dapat : a). mengidentifikasi masalah bisnis yang dihadapi, b) memecahkan permasalahan bisnis yang dihadapi, c). membuat rencana usaha, d). membuat proposal pengajuan kredit, e). menumbuhkan jiwa kewirausahaan serta f). menciptakan lowongan kerja baru bagi lulusan perguruan tinggi.

Pelaksanaan kegiatan KBPK pada tahun pertama dilakukan menjadi 3 tahap , yakni 1) penyusunan data base, 2) pelatihan kewirausahaan. 3) pendampingan.

Dari ketiga tahap kegiatan tersebut dapat disimpulkan ada beberapa hal yang seringkali dihadapi oleh peserta kegiatan, yaitu:

1. *Modal*, sehingga harapannya dengan mengikuti pelatihan ini dapat dimediasi untuk memperoleh tambahan modal. Di UMM memang telah bekerja sama dengan Bank Jatim untuk menyalurkan pinjaman Pundi Kencana, untuk itu peserta yang belum menerima bantuan modal akan diusahakan untuk memperoleh pinjaman melalui PEMASEKA.
2. *Kualitas produk*. Faktor yang menjadi penyebab kualitas produk rendah antara lain adalah a) bahan baku mempunyai kualitas rendah, b) keterampilan tenaga kerja perlu ditingkatkan, c) alat produksi masih sederhana. Untuk itu ketiga faktor penyebab kualitas produksi diupayakan untuk ditingkatkan.

3. Pemasaran. Usaha Kecil Menengah biasanya mempunyai kendala pemasaran, hal ini disebabkan oleh a) kurangnya jaringan kerja sama, b) show room untuk memajang hasil produksi kurang memadai bahkan tidak ada, c) sarana transportasi juga menjadi kendala. Dalam kegiatan KBPK ini permasalahan pemasaran dikupas untuk dicari pemecahannya. Tahap ketiga adalah pendampingan, dalam kegiatan ini Tim KBPK melakukan pendampingan kepada pengusaha kecil dalam melaksanakan kegiatannya, dan membantu mencari solusi jika terjadi permasalahan. Dalam pendampingan hendaknya perlu dilakukan secara intensif, karena kegiatan ini memperoleh kendala dalam pelaksanaannya, disebabkan sebagian pengusaha belum melaksanakan pencatatan berbagai aktivitas yang dilakukan sehingga permasalahan yang mungkin timbul pada saat pendampingan belum mendatangi dapat dicatat yang kemudian dikonsultasikan.

A. Pendahuluan

Dari tahun ke tahun lulusan perguruan tinggi semakin bertambah banyak, namun daya serap bagi lulusan perguruan tinggi sangat terbatas, hal ini disebabkan oleh beberapa faktor yang antara lain adalah, 1) mereka para lulusan mempunyai kemampuan yang kurang relevan dengan lingkungan dunia kerja, 2) tiada sedikit perusahaan yang memerlukan tenaga kerja praktisi yang dapat diperoleh dan para lulusan yang bukan sarjana dengan ditambah beberapa keterampilan yang dibutuhkan perusahaan.

Kondisi sebagaimana tersebut bemuara pada terciptanya pengangguran intelektual yang jumlahnya setiap tahun dengan sendirinya selalu bertambah, hal ini dengan sendirinya dapat menimbulkan berbagai masalah sosial yang perlu penanganan serius.

Mereka para sarjana yang disebut sebagai kaum intelektual memerlukan tempat untuk mengaktualisasikan keilmuannya, namun dengan adanya keterbatasan lapangan pekerjaan hal ini akan kembali menjadi permasalahan bersama, terutama bagi perguruan tinggi sebagai pencetak kaum intelektual.

Kondisi tersebut sesungguhnya

merupakan suatu tantangan bagi perguruan tinggi untuk dijadikan peluang yang sangat potensial bagi pengembangan Perguruan Tinggi. Pemanfaatan peluang tersebut terbuka lebar bagi dosen dan mahasiswa yang mempunyai potensi untuk dikembangkan dengan cara melakukan usaha mandiri sebagai langkah untuk menciptakan lapangan kerja bagi diri mahasiswa.

Dalam upaya melaksanakan wirausaha dengan sendirinya para lulusan memerlukan berbagai cara dan strategi dalam melaksanakan usaha mandiri, demikian juga dalam hal penempatan kerja, untuk itu diperlukan adanya konsultasi yang berkaitan dengan proses yang hendak dilaksanakan untuk membuka usaha mandiri.

Selain itu tidak sedikit para pengusaha kecil yang statis dalam usahanya, dikarenakan berbagai kendala dan kurangnya kemampuan bisnis, sehingga mereka para pengusaha memerlukan konsultasi bisnis.

Berdasar kenyataan tersebut, Tim konsultasi bisnis dan penempatan kerja

Universitas Muhammadiyah Malang memberikan pelayanan jasa konsultasi bisnis kepada para lulusan dan para pengusaha yang memerlukan bimbingan dan binaan berkaitan dengan bisnis yang digelutinya serta perlu menjembatani untuk memperoleh tambahan modal dari lembaga keuangan.

Kampus Universitas Muhammadiyah Malang berdiri megah di antara puluhan perguruan tinggi lain di kota Malang. Dengan suhu berkisar 21 sd 25 C, kota Malang menjadi tujuan wisata utama di wilayah Jawa Timur. Kondisi alam yang demikian asri sangat cocok untuk tempat belajar, sehingga tidak salah jika kota Malang dikenal sebagai Kota Pendidikan. Sebagai kota pendidikan, biaya hidup relative murah, sarana transportasi mudah, serta banyak tersedia sarana dan prasarana yang menunjang proses belajar.

Kampus UMM berlokasi sangat strategis, kampus I sebagai tempat perkuliahan Program Pasca Sarjana terletak di Jl. Bandung No. I, kampus II sebagai tempat perkuliahan Akademi Keperawatan dan Fakultas Kedokteran terletak di Jl. Bandungan Sutami 188A.

Sedangkan fakultas yang lain yakni Fak. Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Fak. Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Fak. Teknik, Fak. Psikologi, Fak. Pertanian, Fak. Hukum, Fak. Psikologi, Fak. Peternakan, Fak. Agama dan Fak. Ekonomi menempati kampus III sebagai kampus terpadu berada di Jl Raya Tlogomas No. 246 Malang. Kampus III diproyeksikan sebagai kampus terpadu, dengan tata letak bangunan alami disesuaikan dengan topografi tanah yang berbukit dan dipercantik dengan kolam ikan yang luas ditengah-tengah kampus, taman satwa serta dihijaukan dengan aneka macam pepohonan

langka, asri, sejuk dan nyaman. Kampus UMM sebagai kampus yang bernuansa Islami dilengkapi dengan masjid AR Fachrudin berlantai 5 yang merupakan masjid kampus terbesar di Asia Tenggara.

Universitas Muhammadiyah Malang hingga tahun akademik 2004/2005 telah memiliki 10 fakultas, 30 jurusan, 6 program magister dan akademi keperawatan. Sedangkan jumlah mahasiswanya pada tahun akademik ini lebih dari 22 ribu mahasiswa yang berasal dan seluruh pelosok tanah air dan luar negeri.

Berdirinya kampus UMM membuat nuansa perekonomian juga menjadi hidup, berbagai usaha kecil dan menengah bermunculan bersamaan dengan keberadaan kampus UMM, seperti foto copy, kantin, toko keperluan sehari-hari, minimarket, percetakan, selain itu juga terdapat kawasan kerajinan keramik, kerajinan gift, gerabah, yang sudah ada terlebih dahulu yakni di daerah Dinoyo.

Sebagai langkah awal kegiatan KBPK, Universitas Muhammadiyah Malang telah melaksanakan pembinaan terhadap pengusaha kecil yang ada di sekitar kampus. Selain melaksanakan pembinaan, UMM juga telah membantu menjembatani para pengusaha kecil untuk memperoleh dana tambahan modal.

Pada tahun 2003 UMM bekerja sama dengan Yayasan Damandiri telah merealisasi Kredit Pundi Kencana atas kerja sama Yayasan Damandiri, UMM dan Bank Jatim yang terdiri dari 24 pengusaha, dengan bunga sangat ringan sebesar 8% per tahun. Adapun nama-nama dan besarnya pinjaman masing-masing pengusaha dapat dilihat pada lampiran.

Peserta Konsultasi Bisnis dan

Penempatan Kerja (KBPK) sebagai klien terbagi menjadi dua unsur, pertama pengusaha kecil menengah yang membutuhkan bantuan konsultasi, kedua lulusan perguruan tinggi yang perlu dibantu penempatan kerja (memperoleh pekerjaan).

B. Tujuan, Target Luaran serta Indikator Keberhasilan Kegiatan

Penopang kondisi perekonomian di sebagian besar masyarakat Indonesia terletak pada Usaha Kecil Menengah, hal ini disebabkan kondisi penduduk sebagian besar masyarakat Indonesia ada di pedesaan dan usaha yang memungkinkan adalah usaha yang bertumpu pada kondisi sekitar mereka berada. Untuk itu perlu ada upaya secara maksimal dan terus menerus untuk ikut membantu meningkatkan kondisi perekonomian mereka dan diperlukan langkah positif dalam memberdayakan masyarakat.

Untuk itu kegiatan Konsultasi Bisnis dan Penempatan Kerja di Universitas Muhammadiyah Malang sebagai salah satu upaya yang dilakukan untuk memberdayakan usaha kecil menengah yang ada di sekitar kampus.

Adapun tujuan, target serta indikator keberhasilan kegiatan ini sebagaimana terpapar di bawah ini.

1. Tujuan Kegiatan

Dalam kegiatan KBPK ini tujuan yang diharapkan dapat dicapai adalah :

- a. Mengatasi pengangguran lulusan perguruan tinggi dengan memberikan alternatif bisnis atau mencari kerja melalui proses konsultasi.
- b. Mengatasi permasalahan dan kendala

yang dihadapi pengusaha kecil melalui proses konsultasi secara kontinyu dan berkelanjutan.

2. Target Luaran Kegiatan

Sedangkan target luaran KBPK adalah terciptanya pengusaha kecil dan menengah serta lulusan perguruan tinggi yang dapat :

- a. Mengidentifikasi masalah bisnis yang dihadapi
- b. Memecahkan permasalahan bisnis yang dihadapi
- c. Membuat rencana usaha
- d. Membuat proposal pengajuan kredit
- e. Menumbuhkan jiwa kewirausahaan
- f. Menciptakan lowongan kerja baru bagi lulusan perguruan tinggi.

3. Indikator Keberhasilan Kegiatan

Keberhasilan suatu kegiatan memerlukan indicator keberhasilan. Untuk itu dalam kegiatan Konsultasi Bisnis dan Penempatan Kerja di Universitas Muhammadiyah Malang indikator keberhasilan kegiatan dapat dikemukakan sebagai berikut:

1. Tersusunnya data base peserta KBPK baik untuk UKM maupun alumni, dalam bentuk prangkat keras maupun perangkat lunak.
2. Terciptanya lapangan kerja baru, hal ini berlaku bagi alumni dengan menyusun rencana usaha dengan dibina dan diarahkan oleh tim KBPK.
3. Terbentuknya jaringan kerja sama antara peserta sehingga dapat terjadi prinsip simbiosis mutualisme. Misalnya dari para peserta ada yang membutuhkan jasa percetakan dapat dikerjakan oleh peserta yang mempunyai usaha percetakan.
4. Pengembangan usaha peserta dapat dilakukan, karena sebagian besar peserta

memperoleh kredit melalui mediator PEMASEKA (Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Sekitar Kampus) Universitas Muhammadiyah Malang dan sebagian masih dalam proses pengajuan.

5. Adanya pemahaman tentang perlunya inovasi pemasaran, contohnya, ada peserta dari kerajinan keramik, dengan bantuan KBPK. dibuat VCD tentang usaha keramik sebagai ajang promosi, salah satunya lewat event pameran.

C. Analisis Situasi Peserta

Keberhasilan sebuah program ditentukan oleh beberapa faktor dan salah satu penentunya adalah adanya informasi yang mendalam berkaitan dengan anggota yang menjadi peserta sebuah kegiatan. Program KBPK di Universitas Muhammadiyah Malang diikuti oleh dua kelompok peserta, yakni alumni yang membutuhkan informasi dan kemungkinan peluang kerja yang diperoleh serta UKM sekitar kampus yang membutuhkan binaan terkait dengan usaha yang sedang dilakukan baik mengenai manajemen usaha, proses produksi, pemasaran serta penambahan modal yang mungkin dapat diperoleh melalui kegiatan ini.

Untuk memperoleh gambaran yang mendalam mengenai kelompok peserta tersebut dibawah ini dikemukakan kondisi keduanya.

1. Profil Alumni

Dari data yang diperoleh sebaran jurusan asal alumni peserta KBPK dapat dikatakan bahwa sebagian besar peserta adalah alumni FKIP. Hal ini terjadi karena untuk mahasiswa FKIP dalam perkuliahannya tidak menerima materi kewirausahaan, sedangkan fakultas lain

dalam kurikulumnya juga di ajarkan materi kewirausahaan. Inilah yang mendorong alumni FKIP banyak yang tertarik untuk mengikuti kegiatan ini. Dari para peserta hampir semua menginginkan untuk dapat berwirausaha mandiri tanpa mengikuti atau menjadi karyawan suatu perusahaan. Inilah salah satu fenomena yang menarik, bahwa tidak semua alumni berkeinginan untuk menjadi karyawan suatu perusahaan, atau mungkin karena mereka baru lulus maka idealisme masih tegak tanpa ada penyangga, sehingga mereka berkeinginan untuk mendirikan usaha mandiri.

2. Profil Usaha Kecil Menengah

Dari hasil survey yang dilakukan oleh Tim KBPK terhadap UKM sekitar kampus Universitas Muhammadiyah Malang, dapat dikemukakan beberapa informasi berkaitan dengan profil UKM peserta KBPK, yang antara lain adalah jenis usaha, jenis kepemilikan, pendidikan terakhir pengusaha, jumlah anak yang menjadi tanggungan serta jumlah tanggungan keluarga selain anak, pengeluaran keluarga berkaitan dengan usaha yang dilakukan, status tempat usaha, modal awal yang dibutuhkan dalam kegiatan berwirausaha, jumlah tenaga kerja serta pendidikan yang pernah ditempuh, daerah pemasaran serta berbagai hambatan yang timbul berkaitan dengan pemasaran dan beberapa data pendukung untuk mengetahui secara mendalam UKM yang menjadi binaan.

Dengan mengetahui secara mendalam kondisi UKM binaan diharapkan tim Konsultasi Bisnis dan Penempatan Kerja dapat membuat diagnosis permasalahan yang mungkin dialami oleh pengusaha serta berbagai perencanaan yang sedang dan akan

dilakukan. Langkah berikutnya adalah membuat berbagai alternatif solusi dari permasalahan yang mungkin timbul atau berbagai alternatif untuk membawa pengusaha menjadi lebih baik dari kondisi yang ada.

Adapun kondisi masing-masing bagian dari pengusaha yang menjadi klien KBPK dapat dikemukakan sebagai berikut :

TABLE 1

No	Jenis usaha	jumlah
1	Keramik	12
2	Gerabah	10
3	Minimarket	3
4	Wartel	3
5	Rokok	2
6	Jamu Tradisional	1
7	Warung	0
8	Foto Copy	1
9	Tahu	1
10	Penggilingan padi	1
11	Percetakan	4
12	Sayur dan Buah	1
13	Penggorengan krupuk	1
14	Toko Kelontong	1
15	Swasta	9
	Jumlah	50

Dari data diatas dapat dikatakan bahwa sebagian besar dari klien KBPK adalah pengusaha keramik dan gerabah, dan yang lainnya relatif sama jumlahnya. Untuk itu ada beberapa penekanan yang mungkin dapat dilakukan dalam melaksanakan pembinaan.

a. Tingkat Pendidikan

Ditinjau dari pendidikan yang ditempuh mayoritas pengusaha telah menempuh program sarjana S-1, sedangkan dibawahnya mereka hanya menempuh pendidikan SD. Hal ini terjadi bagi pengusaha yang usianya sudah diatas 50 tahun, karena pada saat itu pendidikan sangat susah bagi mereka yang kondisi ekonominya kurang beruntung. Namun untuk pendidikan tingkat SMP dan

SLTA cukup banyak dan yang paling sedikit adalah pendidikan Diploma D-1 hingga D-3. Memperhatikan kondisi pendidikan sebagaimana di atas, dapat dikatakan bahwa pemberdayaan pengusaha kecil seputar kampus UMM relatif dapat dilakukan secara baik karena sumberdaya manusianya relatif berpendidikan.

b. Usia Pengusaha

Sebagian besar usia mereka berada pada usia produktif yakni antara 35 sd 39 tahun sebanyak 34 %/o sedangkan untuk interval usia 40 sd 44 dan 45 sd 49 mempunyai prosentasi masing-masing 16%. Memperhatikan kondisi tersebut dapat dikemukakan bahwa pemberdayaan yang dilakukan akan sangat membantu untuk meningkatkan potensi usaha yang ditekuninya, karena usia mereka sebagian besar berada pada usia produktif.

c. Pengeluaran Keluarga

Untuk mengetahui seberapa besar perputaran keuangan yang dikelola oleh sebuah keluarga, salah satu kriteria yang dilakukan adalah dengan mengetahui seberapa besar pengeluaran keuangan yang dilakukan oleh keluarga. Hal ini sebagai salah satu tolok ukur untuk memberikan bantuan modal yang mungkin dapat disalurkan, karena angsuran pinjaman modal salah satu kriterianya adalah sepertiga dan pendapatan kotor .

Pengeluaran yang dilakukan oleh pengusaha kecil terbagi menjadi 5 interval sebagaimana diagram diatas. Jika dibandingkan dari kelima interval tersebut, pengeluaran para pengusaha mayoritas berada pada interval 1 juta hingga 1,5 juta.

Informasi ini sangat bermanfaat bagi pemberi modal, dengan kriteria tertentu berapa kekuatan angsuran terhadap pinjaman.

d. Modal awal Pengusaha

Setiap orang yang memulai usaha, mereka mempunyai modal awal untuk memulai aktivitasnya, hal ini menunjukkan seberapa kekuatan keuangan mereka untuk membesarkan usahanya dan seberapa besar rencana pengembangan yang diproyeksikan.

Modal awal yang dikeluarkan pengusaha dalam memulainya aktivitasnya sebagian besar (50%) kurang dari 2 juta, hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar dan mereka benar-benar usalia kecil yang sangat memerlukan bantuaii. Karena sebuaii usaha dengan modal awal kurang dari 2 juta dapat dikategorikan sebagai usaha rumahan dalam arti mereka berusaha dengan memanfaatkan sebagian rumahnya untuk melakukan aktivitasnya. Sedangkan yang mempunyai modal diatas 14 juta relative banyak, sebesar 20% demikian juga yang mempunyai modal antara 8 juta hingga 10 juta sebesar 12%. Kondisi ini menunjukkan bahwa sebagian besar peserta KBPK berada pada usaha yang benar- benar tergolong usaha kecil dan sebagian dari mereka berada di atasnya.

e. Tenaga Kerja

Modal awal yang dimiliki pengusaha berkaitan dengan jenis usaha yang ditekuninya dan hal ini juga berkaitan dengan tenaga kerja yang mungkin kerjakan dalam melakukan usahanya. Adapun jumlah tenaga kerja yang dapat direkrut oleh pengusaha kecil klien KBPK dapat dikemukakan sebagai berikut:

Secara nyata ada korelasi yang

signifikan antara modal awal pengusaha dengan jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan dalam menjalani usaha. Dari diagram di atas sebesar 28% pengusaha tidak perlu mempekerjakan tenaga kerja, karena usaha yang dilakukan sepertinya mampu ditangani sendiri, dalam arti klasifikasi usahanya masih relative kecil. Namun secara signifikan, yakni sebesar 26% mereka mempekerjakan tenaga sebanyak 3 sd 5 orang sedangkan mereka yang memanfaatkan pekerja diatas 12 orang sebanyak 12 %, hal ini sama dengan pengusaha yang membutuhkan tenaga pekerja antara 6 sd 8.

f. Tingkat Pendidikan Tenaga Kerja

Sebagian besar tenaga kerja yang dimanfaatkan pengusaha telah menyelesaikan pendidikannya hingga lulus SMP, yakni sebesar 56%, namun juga agak memprihatinkan, karena sebesar 8 % tenaga kerja yang dimanfaatkan oleh pengusaha tidak lulus SD, dengan sendirinya kondisi ini sangat mungkin upah yang diterimanya juga benar-benar sangat kecil.

g. Kepemilikan Usaha

Sebagaimana dikemukakan di atas bahwa dikarenakan modal awal yang digilirkan sebagian besar berada dibawah 2 juta, maka usaha yang dilakukan sebagian besar berada di sebagian rumah yang ditempatinya. Hal ini terbukti pada kepemilikan tempat usaha sebagaimana diagram diatas, yakni sebesar 82% kepemilikan usaha berada dirumah sendiri dengan kriteria status kepemilikan adalah milik sendiri, sedangkan tempat usaha yang diperoleh dari sewa sebesar 16% dan hanya jumlah yang sangat kecil yakni 2% mereka melakukan usaha dengan tempat usaha diperoleh dengan kerja sama.

h. Daerah Pemasaran

Daerah pemasaran hasil produksi UKM lingkaran kampus yang menembus pemasaran diluar Malang masih dapat dihitung dengan jari. Dan data yang diperoleh beberapa yang sudah menembus pasar regional, Jawa dan luar Jawa adalah kerajinan gerabah dan keramik dan yang sudah bisa menembus pasar ekspor adalah kerajinan keramik. Permasalahan yang menjadi kendala dalam melakukan pemasaran sebagian besar disebabkan oleh kurangnya promosi, sedangkan ketiadaan tempat, besarnya persaingan, masalah transportasi serta kurangnya jaringan sangat kecil prosentasenya. Meski demikian dan data yang diperoleh dapat dilakukan aktivitas yang memungkinkan langkah-langkah kongkrit untuk mengatasi kendala dalam pemasaran.

i. Tanggungan Keluarga

Sebagaimana kebiasaan yang terjadi di Jawa, bahwa mereka yang dianggap sudah memungkinkan untuk memberikan bantuan kepada saudara, maka merupakan suatu kewajiban untuk melakukan hal tersebut. Besarnya tanggungan keluarga terhadap juga salah satu kriteria kesuksesan sebuah keluarga dalam menjalankan usaha, meski ukuran tersebut tidak seratus persen dapat diyakini. Namun secara logika bahwa jika mereka mempunyai tanggungan lebih banyak dengan sendirinya pendapatannya juga harus menyesuaikan, inilah yang dikatakan salah satu kriteria tersebut di atas.

Banyaknya tanggungan keluarga sebagian besar ada pada jumlah yang relatif cukup, yakni 4 orang yang menjadi tanggungan, sedangkan yang lainnya relatif sama. Lantas bagaimana interpretasinya, hendaknya hal ini dapat dijadikan salah satu

tolak ukur besarnya pengeluaran sebuah keluarga.

j. Jumlah Anak

Jumlah anak dalam sebuah keluarga dapat menunjukkan bagaimana keluarga tersebut menata dan mengatur dan berusaha membawa keluarga tersebut menuju cita yang telah direncanakan. Dan data diatas jumlah anak sebagian besar ada pada 2 dan 3. Hal ini menunjukkan bahwa para pengusaha mencoba membentuk keluarga yang kecil, karena semakin besar sebuah keluarga semakin besar tanggungan yang harus dikeluarkan.

Dan paparan di atas, baik berkaitan dengan alumni maupun pengusaha kecil yang menjadi klien KBPK ada beberapa hal yang perlu dikerjakan dan dibantu oleh kegiatan KBPK dalam ikut serta memberdayakan perekonomian masyarakat yakni :

- a. Memperkuat jiwa wirausaha klien KBPK. Dengan jiwa wirausaha yang kuat dan mantap, maka aktivitas untuk berwirausaha semakin teguh dan kokoh, sehingga kondisi perekonomian para pengusaha semakin membaik.
- b. Bantuan modal yang selama ini melalui PEMASEKA sangat membantu UKM, untuk itu perlu diupayakan penyebarluasannya serta pemantauan. KBPK dengan program membantu klien sangat berperan dalam membantu dan mendampingi para pengusaha yang telah memperoleh bantuan modal untuk mengembangkan usaha.
- c. Berbagai faktor yang menjadi kendala dalam melakukan perluasan pasar dapat terungkap sebagaimana di atas. Langkah berikutnya adalah upaya yang harus

dilakukan oleh KBPK adalah membantu mereka mengurangi bahkan jika mungkin menghilangkan kendala tersebut sehingga proses perluasan pasar menjadi terealisasi yang bermuara pada produksi semakin meningkat yang akhirnya pendapatan pengusaha menjadi meningkat juga.

- d. Proses produksi yang mereka lakukan masih bersifat tradisional, terutama alat produksi perlu dilakukan modernisasi, hal ini sebagai upaya untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas barang yang pada akhirnya dapat meningkatkan harga jual.
- e. Aspek Sumberdaya manusia yang masih mengandalkan pengalaman turun menurun. Aspek Sumberdaya manusia juga sangat terbatas, mereka mengandalkan tenaga dari keluarga atau tetangga sekitar dengan kemampuan yang minimal. Keahlian mereka terasah pada saat mereka mulai ikut bekerja, dan tidak memiliki keterampilan khusus, hal ini salah satu faktornya adalah tingkat pendidikan tenaga kerja yang rendah.
- f. Untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas barang dengan sendirinya diperlukan pola manajemen modern dalam pengelolaan usaha, hal ini yang masih kurang dimiliki oleh para pengusaha. Untuk itu KBPK perlu menyusun dan memberikan pelatihan berkaitan dengan manajemen pengelolaan usaha.

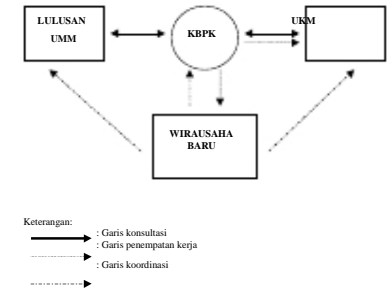
D. Kerangka Berpikir dan Konsep

Dalam pemecahan suatu permasalahan, diperlukan kerangka berpikir yang menjadi dasar dalam pengambilan suatu keputusan. Kerangka berpikir yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan KBPK digunakan Model Integrative yang memerlukan beberapa langkah kegiatan agar dapat

memenuhi tuntutan dan dapat menjadi jalan keluar bagi model pembinaan yang sesuai.

Model integratif berupaya mengintegrasikan berbagai potensi yang tersedia, yakni melakukan penyesuaian antara potensi dan keterbatasan yang dimiliki UKM dan lulusan perguruan tinggi. Adapun langkah yang dilakukan adalah konsultasi dan pemantauan yang berkelanjutan, sehingga KBPK dapat mempersiapkan lulusan perguruan tinggi siap memasuki dunia usaha menjadi wirausaha baru. Lulusan perguruan tinggi memperoleh informasi tentang kebutuhan tenaga kerja pada KBPK. Secara grafik hubungan lulusan, UKM, KBPK dan wirausaha baru dapat digambarkan sebagaimana diagram berikut:

**DIAGRAM I
HUBUNGAN LULUSAN UMM, KBPK DAN
UKM**



Dan diagram di atas dapat dikatakan bahwa antara lulusan Universitas Muhammadiyah Malang dengan UKM terdapat mediator, yakni KBPK baik terkait dengan konsultasi maupun penempatan kerja. Untuk memperoleh hasil maksimal, dilakukan pemantauan kegiatan secara kontinyu dan berkelanjutan. Setiap klien telah disiapkan file

masing-masing yang berisi tentang usaha yang dilakukannya serta catatan permasalahan yang muncul dan alternatif pemecahannya, hal ini dilakukan karena kegiatan KBPK pada prinsipnya membantu para lulusan dan pengusaha untuk mencari pemecahan dan permasalahan yang timbul. Dengan adanya keterbukaan yang dilakukan dalam manajemen pendampingan, maka klien mempunyai inisiatif secara terbuka berbagai permasalahan yang mungkin dihadapi dan pemecahan yang belum dilakukan serta aktivitas yang sudah dijalaninya.

E. Pelaksanaan Kegiatan

Dan hasil survey terhadap pengusaha yang menjadi klien PEMASEKA dapat disusun basis data pengusaha yang digunakan untuk menentukan materi kegiatan pembinaan. Namun untuk profil alumni disusun setelah seleksi peserta dan pengumuman dilakukan.

Langkah berikutnya adalah kegiatan pelatihan yang dilaksanakan atas dasar profil pengusaha yang diperoleh dan hasil survey. Sebagaimana paparan kerangka berpikir dengan menggunakan model pembinaan integratif, maka pelaksanaan pemberdayaan dilakukan secara terpisah antara lulusan dan pengusaha.

Untuk alumni pemberdayaan dilakukan sealam dua hari yakni tanggal 25 sd 26 Mei 2004 dengan materi yang disampaikan adalah: 1) Sikap mental wirausaha oleh Ir. Sutawi, MP, 2) Alternatif pembiayaan usaha oleh Drs. Ahsanul In'am, MM, 3) Membangun etos kerja kewirausahaan oleh Dr. Ir Jabal Tank Ibrahim, 4) Menyusun rancangan awal usaha dan evaluasi peluang usaha oleh Dra. Eny Suprpti, MM, 5) Kiat sukses melamar

pekerjaan oleh Dr HM Agus Krisno budianto, 6) Pengenalan dan Pengembangan Pribadi oleh Drs. Rohmad Widodo, M.Si, kemudian dilanjutkan dengan tugas mandiri untuk membuat rancangan usaha yang diakhiri dengan diskusi yang membahas tentang rencana usaha dan masing-masing peserta. Untuk memantau hasil pemberdayaan, dilakukan pemantauan dan pembinaan terhadap rancangan usaha yang direncanakan. Dan keseluruhan peserta ternyata memilih melakukan usaha mandiri dibandingkan dengan menjadi karyawan di suatu UKM yang juga menjadi klien dan KBPK. Faktor yang mendorong mereka untuk melakukan usaha sendiri antara lain adalah tumbuhnya jiwa wirausaha dan peserta dan kesadaran untuk membuka usaha sendiri yang memungkinkan mereka dapat mengangkat tenaga kerja yang berarti ikut mengurangi pengangguran. Pemberdayaan yang dilakukan kepada pengusaha dilaksanakan pada tanggal 13 sd 14 Agustus 2004 dengan materi sebagai berikut : 1) Peran Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat oleh Prof Dr Sujono, 2) Meningkatkan jiwa wirausaha oleh Dr Ir Jabal tarik Ibrahim, 3) Membangun jaringan kerja sama oleh Dr HM Agus Krisno Budianto, 4) Pengenalan dan pengembangan Pribadi oleh Drs Rohmad Widodo, M.Si, 5) Pemasaran hasil lisalia oleh Drs. Ahsanul In'am, MM, 6) Manajemen keuangan oleh Dra. Eny Suprpti, MM, ak, 7) Penyusunan rencana usaha oleh Ir Sutawi, MP dan 8) Prosedur pengajuan kredit oleh Drs. Dhaniel Syam, MM, Ak. Untuk menggali berbagai permasalahan yang mungkin ada dalam pelaksanaan usaha dilakukan dialog yang dipandu oleh pembimbing dan konsultan KBPK. Selanjutnya tim KBPK melakukan pendampingan kepada pengusaha untuk

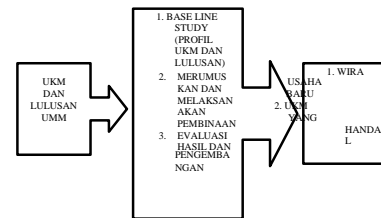
meminimalkan permasalahan yang dihadapi dan telah berupaya dicari solusinya.

F. Evaluasi dan Pembahasan Pelaksanaan Kegiatan

Sebuah aktivitas dilakukan dengan harapan sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan. Namun berbagai faktor bisa menyebabkan aktivitas tersebut kurang atau bahkan tidak sesuai dengan tujuan yang dicanangkan. Sebagai upaya untuk memperoleh hasil yang maksimal; maka perlu dilakukan model penilaian terhadap suatu kegiatan.

Tujuan dan luaran dalam kegiatan KBPK diharapkan dapat tercapai sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan, untuk itu pemantauan kegiatan secara kontinyu dan berkelanjutan hendaknya dapat dilakukan. Adapun sistem pelaksanaan KBPK ini secara grafik dapat dikemukakan sebagai berikut:

**DIAGRAM 2
SISTEM IN PUT PROSES OUT PUT
PELAKSANAAN KBPK**



Evaluasi pelaksanaan kegiatan berkaitan erat dengan evaluasi masing-masing unsur dan sistem pelaksanaan KBPK. Dan sistem tersebut di atas dapat dikemukakan bahwa ada 3 komponen dalam pelaksanaannya, yakni input yang terdiri dan UKM dan

Lulusan UMM. Untuk input jumlahnya sangat terbatas, yakni masing-masing sebanyak 50 sehingga dan pelamar yang ada hanya diterima sebanyak 100 peserta secara keseluruhan. Sedangkan proses pelaksanaan ada dua komponen yakni pertama penyusunan data base UKM dan Lulusan, hal ini sebagai dasar untuk melaksanakan komponen kedua yakni melaksanakan kegiatan pembinaan yang didasarkan atas data base yang telah disusun.

Untuk mengetahui seberapa jauh keberhasilan pelaksanaan kegiatan disusun evaluasi yang menyatu dengan file data masing-masing klien dengan model penilaian partisipatif, yang mempunyai makna bahwa pengusaha dan Tim KBPK melakukan evaluasi secara bersamaan dengan proses usaha terkait, kendala yang dihadapi serta hasil yang telah dicapai. Form isian ini bersifat terbuka sehingga klien juga bisa mengetahui apa saja yang perlu dievaluasi.

Model ini dilakukan mengacu pada tujuan KBPK yang pada prinsipnya adalah membantu para lulusan dan pengusaha untuk mencari pemecahan dari permasalahan yang dihadapi secara bersama dan terbuka. Dengan adanya keterbukaan diharapkan klien dapat menyampaikan secara terbuka berbagai permasalahan yang dihadapi dalam menjalani usaha serta menjelaskan berbagai aktivitas yang sudah dilakukan.

G. Penutup

Pelaksanaan kegiatan KBPK padatahun pertama dilakukan menjadi 3 tahap , yakni 1) penyusunan data base, 2) pelatihan kewirausahaan. 3) pendampingan.

Penyusunan data base dilakukan dengan mengambil sebagian UKM lingkur kampus

UMM yang telah menjadi binaan PEMASEKA ditambah beberapa pengusaha yang bergerak di bidang gerabah dan keramik dengan jumlah total 50 pengusaha. Sebagian diantara mereka telah memperoleh bantuan pinjaman dan Bank Jatim melalui program Kredit Pundi Kencana kerja sama PEMASEKA dengan Yayasan Damandiri.

Dari data yang terkumpul ada beberapa keterangan yang belum dapat digali, hal ini disebabkan kondisi UKM sebagaimana pada umumnya mereka tidak mempunyai data catatan mengenai usaha yang dilakukan, kecuali apa yang diingatkannya, sehingga beberapa data belum dapat tergali, sebagaimana hasil penelitian yang dilakukan oleh Iwan Sofyan (1995), bahwa pengusaha kecil menengah dalam berbagai pengalaman usaha mendapat hambatan yang hampir sama yaitu permasalahan yang menyangkut pemodal, pemasaran, mutu produk, kapasitas usaha serta penyediaan bahan baku.

Upaya yang dilakukan untuk melengkapi data tersebut dengan cara pendampingan terhadap usaha yang dilakukan, sehingga dengan data dapat dikumpulkan. Langkah berikutnya adalah mengadakan pelatihan kewirausahaan kepada para lulusan untuk meningkatkan jiwa wirausahanya serta menyusun rencana usaha setelah mereka nanti berkiprah di masyarakat. Dan pelatihan yang dilakukan dapat diperoleh hasil bahwa sebagian besar dan mereka mempunyai keinginan untuk membuka usaha sendiri dan hanya beberapa yang berkeinginan untuk menjadi karyawan dan sebuah usaha. Hal ini mungkin disebabkan oleh pemahaman mereka selama mengikuti pelatihan dan beberapa contoh yang telah diberikan oleh Tim KBPK

sehingga mereka tertarik untuk mendirikan usaha.

Dari pendampingan dan pemantauan yang dilakukan beberapa lulusan telah melakukan usaha, misalnya Riyanto ST, Imam Shodiq, SP, dengan bantuan Tim KBPK mereka telah membuka usaha penjualan onderdil sepeda motor yang dilakukan di daerah Dampit. Sedangkan pemberdayaan UKM lingkup kampus dilakukan secara terpisah dengan para alumni, hal ini dilakukan karena kebutuhan materi pelatihan berbeda. Dan diskusi yang dilakukan selama pelatihan, diperoleh gambaran bahwa permasalahan yang sering mereka hadapi adalah:

1. Modal, sehingga harapannya dengan mengikuti pelatihan ini dapat dimediasi untuk memperoleh tambahan modal. Di UMM memang telah bekerja sama dengan Bank Jatim untuk menyalurkan pinjaman Pundi Kencana, untuk itu peserta yang belum menerima bantuan modal akan diusahakan untuk memperoleh pinjaman melalui PEMASEKA.
2. Kualitas produk. Faktor yang menjadi penyebab kualitas produk rendah antara lain adalah a) bahan baku mempunyai kualitas rendah, b) keterampilan tenaga kerja perlu ditingkatkan, c) alat produksi masih sederhana. Untuk itu ketiga faktor penyebab kualitas produksi diupayakan untuk ditingkatkan.
3. Pemasaran. Usaha Kecil Menengah biasanya mempunyai kendala pemasaran, hal ini disebabkan oleh a) kurangnya jaringan kerja sama, b) show room untuk memajang hasil produksi kurang memadai bahkan tidak ada, c) sarana transportasi juga menjadi kendala.

Dalam kegiatan KBPK ini permasalahan pemasaran dikupas untuk dicari pemecahannya Tahap ketiga adalah pendampingan, dalam kegiatan ini Tim KBPK melakukan pendampingan kepada pengusaha kecil dalam melaksanakan kegiatannya, dan membantu mencari solusi jika terjadi permasalahan. Dalam pendampingan hendaknya perlu dilakukan secara intensif, karena kegiatan ini memperoleh kendala dalam pelaksanaannya, disebabkan sebagian pengusaha belum melaksanakan pencatatan berbagai aktivitas yang dilakukan sehingga permasalahan yang mungkin timbul pada saat pendamping belum mendatang dapat dicatat yang kemudian dikonsultasikan.

H. Daftar Pustaka

- Alma, Buchori, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, CF Alfabeta Bandung, 1992
- Anwar Prabu Mangkunegara, *Perencanaan dan Pengemhangan Sumber Daya Manusia*, Refika Aditama, Bandung, 2003
- Dale Timpe, *Kepemimpinan*, Gramedia, Jakarta, 2002
- _____, *Memimpn Manusia*, Gramedia, Jakarta, 2002
- _____, *Memotivasi Pegawai*, Gramedia, Jakarta, 2002
- Iwan Sofyan, *Pendekatan Pembinaan Pengusaha Kecil Menengah dan Koperasi yang Efektif dan Prospektif*, Seminar Nasional Inkubator Bisnis 7-8 Agustus 1995, Bogor

- Kertajaya, Hermawan, *Marketing plus*. Pustaka Sinar Harapan, Jakarta, 1992
- Kotler, Philip, *Manajemen Pemasaran*, Erlangga Jakarta 1990
- Porter, Michael E, *Strategi Bersaing. Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*, IFBI Jakarta. 1993
- Raharjo, Dawam, *Pragmalisme dan Utopia*, LP3ES, Jakarta, 1993
- Saladin, Djaslim, *Strategi dan Kebijakan Perusahaan*, Ganexa Exact Bandung, 1992
- Suwardono, *Berkreasi dengan Lempung*. Yrama Widya, Bandung, 2002
- Samuelson, Paul, *Ekonomi*, Erlangga, Jakarta, 1990
- Wahyu Suparyanto, SE, MM, *Mengelola Bisnis di Sumah Sendiri*, Alfabeta, Bandung, 2004
- _____, *Petunjuk untuk memulai Berwirausaha*, Alfabeta, Bandung, 2003
- _____, *Mudah Menyusun Studi Kelayakan Usaha*, Alfabeta, Bandung, 2004
- Wibowo, Adik, *Perempuan dan Pemberdayaan*, Obor, Jakarta, 1997

FOTO KEGIATAN PELAKSANAAN



Pembukaan Pemberdayaan UKM



Pemberian Materi Dalam Pemberdayaan UKM Lingkar Kampus



Dialog Peserta KBPK Dari Alumni Dengan Pemateri



Salah Satu Pengusaha Keramik Yang Ikut Pameran Di Timur Tengah



Sebagian Peserta Pemberdayaan UKM Lingkar Kampus



Percetakan keramik