

Periode : Semester Ganjil
Tahun : 2017
Skema Abdimas : Pembangunan Manusia dan Daya Saing Bangsa (Human Development & Competitiveness)
Kode Renstra : HD & C

LAPORAN AKHIR
PROGRAM PENGABDIAN MASYARAKAT
“Pembinaan Usaha Kecil Menengah (UKM) Melalui Kunjungan dan Pemagangan Mahasiswa Pemenang Hibah Kemenristekdikti”
Lokasi Jabodetabek Tahun 2017



Ketua
Anggota 1
Anggota 2

Oleh:
Drs. Mudjiarto, MSi
Drs. Aliaras Wahid
Amo Sugiharto, SE.MM

NIDN 0305015505
NIDN 0316115603
NIDN 0301077604

Lembaga Pengembangan Kewirausahaan dan UKM

Universitas Esa Unggul

Tahun 2017



**Halaman Pengesahan Laporan Akhir
Program Pengabdian Masyarakat
Universitas Esa Unggul**



- | | |
|--------------------------------|---|
| 1. Judul Kegiatan Abdimas | : Pembinaan Usaha Kecil Menengah (UKM) Melalui Kunjungan dan Pemagangan Mahasiswa Pemenang Hibah Kemenristekdikti |
| 2. Nama Mitra Sasaran (1) | : Dhora Linawati |
| Nama Mitra Sasaran (2) | : Yunizal Elmy |
| Nama Mitra Sasaran (3) | : Titin Yeni |
| 3. Ketua tim | |
| a. Nama | : Drs. Mudjiarto, MSi |
| b. NIDN | : 0305015505 |
| c. Jabatan Fungsional | : Lektor Kepala |
| d. Fakultas / Prodi | : Ekonomi dan Bisnis/Manajemen |
| e. Bidang keahlian | : Manajemen |
| f. Telepon | : 0817874974 |
| g. Email | : mudjiarto@esaunggul.ac.id |
| 4. Jumlah Anggota Dosen | : 2 orang |
| 5. Jumlah Anggota Mahasiswa | : 6 orang |
| 6. Lokasi kegiatan mitra (1) | |
| Alamat | : Jl. Dongkal Kemang 3/55 B Rt. 4/8 Sukatani Tapos |
| Kabupaten/Kota | : Bogor |
| Propinsi | : Jawa Barat |
| Lokasi Kegiatan mitra (2) | |
| Alamat | : Jl. Masjid I No. 41 Rt. 09/04, Karet Tengsin, Jak-Pus |
| Kabupaten/Kota | : Jakarta Pusat |
| Propinsi | : DKI Jakarta |
| 7. Periode/waktu kegiatan | : 2 Bulan |
| 8. Luaran yang dihasilkan | : HKI |
| 9. Usulan / Realisasi Anggaran | |
| a. Dana Internal UEU | : Rp. 3000.000 |
| b. Sumber dana lain (1) | : |
| Sumber dana lain (2) | : |

Jakarta, November 2017

Mengetahui
Ka. Lembaga Kewirausahaan


 Drs. Mudjiarto, MSi

Pengusul
Ketua Tim Pelaksana


 Drs. Mudjiarto, MSi


Ringkasan

Pembentukan kewirausahaan melalui program pembinaan UKM dan mahasiswa di Universitas Esa Unggul, secara umum bertujuan untuk membentuk budaya wirausaha di lingkungan kampus serta membantu masyarakat UKM dalam memecahkan permasalahan-permasalahannya. Pemahaman *Inovation, Creativity & Entrepreneur* disingkat *ICE* merupakan dasar didalam pembentukan kewirausahaan di Universitas Esa Unggul serta perkuatan usaha baik UKM dari mahasiswa maupun masyarakat di luar lingkungan kampus yang menjadi mitra binaan. Target khusus dalam jangka panjang yang ingin dicapai adalah tercipta wirausaha yang tangguh dan mandiri yang menjadi binaan dari lembaga kewirausahaan Universitas Esa Unggul yang berbasis Iptek.

Untuk mencapai tujuan dan target yang ditetapkan, perlu dipersiapkan infrastruktur perangkat keras dan perangkat lunak berupa lembaga Kewirausahaan & UKM, perkuliahan terstruktur kewirausahaan, tempat pemagangan usaha serta unit-unit bisnis yang dibentuk sebagai tempat inkubasi bisnis bagi mahasiswa wirausaha pemula maupun masyarakat usaha (UKM) yang menjadi binaan.

Pelaksanaan kegiatan melalui kunjungan usaha ke UKM yang menjadi mitra binaan serta pemagangan bagi ukm yang membutuhkan dalam rangka perbaikan dan peningkatan usaha dari masyarakat ukm itu sendiri. Kegiatan tersebut mempunyai dua manfaat yang saling mengisi dalam proses belajar mengajar antara mahasiswa dan ukm. Disatu sisi ukm terbantu dengan tenaga yang dapat memecahkan masalah usaha ukm, sedangkan mahasiswa belajar bagaimana permasalahan-permasalahan yang ada serta bagaimana menghadapi dan memecahkannya.

Beberapa permasalahan yang terjadi dalam pelaksanaan kegiatan, diselesaikan melalui kordinasi antar peserta, mentor serta UKM yang dilakukan setiap bulan sekali melalui tahapan sebagai berikut, tahap indentifikasi masalah, kordinasi mentor, pembekalan/pemecahan masalah, penempatan (aplikasi ditempat kerja), dan monev (evaluasi kembali).

Untuk evaluasi kegiatan dilakukan melalui penetapan permasalahan-permasalahan awal yang terjadi di UKM. Hasil kesepakatan penetapan permasalahan merupakan dasar untuk peserta mahasiswa bekerja yang tercantum dalam *kartu kendali*. Dari kartu kendali tersebut dilakukan evaluasi kegiatan keberhasilan masing-masing individu peserta magang dan mentoring.

Keberlanjutan program dan kegiatan ini di Universitas Esa Unggul akan direncanakan sebagai kegiatan yang di usulkan masuk dalam sks melalui inkubator usaha universitas Esa Unggul, dimana mahasiswa yang mengambil pilihan untuk berwirausaha wajib untuk mengikuti kegiatan tersebut. Untuk itu diperlukan kerjasama dengan mitra UKM yang lebih intensif dan berkelanjutan untuk menopang kegiatan pembinaan dan pemberdayaan kewirausahaan di Perguruan Tinggi.

Daftar Isi

Halaman Sampul	i
Halaman Pengesahan	ii
Ringkasan	iii
Daftar Isi	iv
Daftar Gambar	v
Daftar Tabel	vi
BAB I. Pendahuluan	
1. Analisis Situasi	1
2. Permasalahan Mitra	3
BAB II. Solusi dan Target Luaran	
1. Masalah dan Solusi	6
2. Target Luaran	8
BAB III. Metode Pelaksanaan	
1. Metode Pendekatan	9
2. Gambaran IPTEK yang Ditransfer	16
BAB IV. Kelayakan Lembaga Kewirausahaan dan UKM Universitas Esa Unggul	17
BAB V. Realisasi Kegiatan dan Penyerapan Anggaran	
1. Bentuk Kegiatan Abdimas	22
2. Lokasi dan Jadwal Kegiatan	22
3. Hasil dan Luaran yang Dicapai	23
4. Realisasi Penyerapan Anggaran	24
BAB VI. Kesimpulan dan Saran	
1. Kesimpulan	25
2. Saran	25


LAMPIRAN



Daftar Gambar

1. Identifikasi Masalah	5
2. Metode Pendekatan	9
3. Gambaran IPTEK yang Ditransfer ke Mitra	16





Daftar Tabel

1. Masalah dan Solusi yang Ditawarkan	6
2. Target Luaran	8
3. Partisipasi UKM dan Mahasiswa	12
4. Pengalaman Pekerjaan Lembaga	17
5. Realisasi dan Jadwal Kegiatan	22
6. Target Luaran	23
7. Anggaran Kegiatan	24



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul

Bab I

Pendahuluan

1. Analisa Situasi

Pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dalam perekonomian Indonesia mempunyai peran dan potensi yang besar dalam membangun perekonomian nasional maupun sektoral terutama dalam penciptaan dan perluasan lapangan kerja walaupun mereka mengalami kendala/kesulitan terutama dalam hal permodalan, produksi, pemasaran dan manajemen bisnis. Dengan peran yang diembannya tersebut, sudah seharusnya mereka mendapat prioritas, mendapat perhatian dari berbagai pemangku kepentingan, baik dari pemerintah melalui BUMN, dari pihak swasta maupun dari perguruan tinggi berdasar fungsi yang masing-masing emban. Perhatian dan keberpihakan pada pengusaha kecil bisa diberikan dalam bentuk permodalan – kemudahan akses pada sektor perbankan, dana CSR dan bantuan sarana usaha- meningkatkan pengetahuan dan skill melalui berbagai pelatihan/seminar dalam hal teknologi produksi dan pemasaran maupun dalam pendampingan manajemen.

Lembaga Pengembangan Kewirausahaan Universitas Esa Unggul sebagai sebuah lembaga yang mempunyai tugas pokok dan fungsi untuk mengembangkan dan membina kewirausahaan mahasiswa dan menjalin kerjasama dengan instansi terkait dalam rangka penciptaan maupun pengembangan UKM yang berlokasi di sekitar Kampus Universitas Esa Unggul maupun UKM yang menjadi mitra binaan BUMN yang berlokasi di wilayah Jabodetabek, selalu komitmen untuk melakukan pembinaan/pendampingan manajemen bisnis/usaha guna meningkatkan kemampuan mahasiswa berwirausaha maupun pelaku UKM. Penciptaan wirausaha mahasiswa dilakukan melalui program-program dari berbagai kementerian, seperti Kementerian Riset Teknologi dan Perguruan Tinggi (Kemenristekdikti) melalui Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K), Program Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia (KBMI) maupun program Calon Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi (CPPBT) berdasarkan seleksi proposal yang telah ditentukan dari masing-masing program tersebut. Program tersebut telah membuka peluang bagi calon wirausaha baru untuk mendirikan usaha dalam Inkubator Bisnis Lembaga Pengembangan Kewirausahaan Universitas Esa Unggul dan mampu memberikan solusi bagi peserta serta memberikan wadah bagi peserta untuk bereksperimen dalam bisnis (produk, modal dan pasar), misalnya

kerjasama bisnis dengan pelaku UKM yang memiliki jenis usaha yang sama atau mendekati kesamaan atau jenis usaha yang dapat disinergikan dengan usaha mahasiswa (kerjasama dari hulu ke hilir).

1) Nama Mitra : Dhora Linawati



- a) Jenis Usaha : Produksi Boneka
- b) Alamat Rumah/Telp : Jl. Dongkal Kemang 3/55 B Rt. 4/8 Sukatani Tapos
- c) Alamat Usaha : Jl. Dongkal Kemang 3/55 B Rt. 4/8 Sukatani Tapos
- d) HP : 08159372818
- e) Tempat / tanggal lahir : Jakarta, 24 Januari 1964
- f) Pendidikan : SMU (Akuntansi)

2) Nama Mitra : Yunizal Elmy



- a) Jenis Usaha : Usaha Jamu Herbal
- b) Alamat Rumah : Jl. Masjid I No. 41 Rt. 09/04, Karet Tengsin, Jak-Pus
- c) Alamat Usaha : Jl. Masjid I No. 41 Rt. 09/04, Karet Tengsin, Jak-Pus
- d) HP : 081510851824
- e) Tempat / tanggal lahir: Medan, 22 Juni 1943

3) Nama Mitra : Titin Yeni



- a) Jenis Usaha : Produksi Gaun Pengantin
- b) Alamat Rumah / Telp : Jl. Gempos Wadas II/8 b Ceger – Cipayung
- c) Alamat Usaha : Jl. Gempos Wadas II/8 b Ceger – Cipayung
- d) HP : 081586256854
- e) Tempat / tanggal lahir : Cirebon, 17 Juli 1968
- f) Pendidikan : SMA

Pelaku UKM berupaya meningkatkan kelangsungan usaha dari waktu ke waktu, namun keinginan ini selalu dihadapkan pada sebuah situasi adanya permasalahan manajemen bisnis/usaha seperti: 1). Permasalahan dalam bidang keuangan; kesulitan dalam hal pendanaan, pencatatan pembukuan, 2). Permasalahan dalam bidang pemasaran; kesulitan memasarkan produk, pemasaran *online*, 3). Permasalahan dalam bidang sumberdaya manusia, kesulitan memperoleh pekerja yang terampil, maupun 4). permasalahan dalam bidang produksi seperti kesulitan dalam hal desain produk dan kemasan, sehingga hal ini dapat menghambat profitabilitas.

Pembinaan terhadap UKM memerlukan keterlibatan berbagai pihak secara aktif agar dapat mempercepat program UKM mandiri, dimana perguruan tinggi berdasarkan kompetensi yang dimiliki dapat membantu melakukan pembinaan dalam hal kemampuan manajerial, teknologi produksi dan pemasaran serta pendampingan.

2. Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi sebelumnya, maka dapat teridentifikasi berbagai masalah yang sangat berpengaruh terhadap omzet penjualan mitra, yaitu sebagai berikut:

A. Identifikasi masalah

- 1) Mitra belum menerapkan pencatatan pembukuan, sehingga tidak diketahui dengan pasti berapa jumlah asset, utang dan modal yang dimiliki.

2) Mitra mengalami kendala memasarkan produk yang berpengaruh langsung pada omzet penjualan dimana masih menggunakan sistem konvensional padahal sistem ini sudah ketinggalan zaman (*out of date*) mengingat teknologi internet dan era digital yang semakin maju.

3) Mitra belum mampu membuat/merancang sebuah kemasan yang dapat memikat perhatian konsumen (*eyes catching*).

B. Justifikasi prioritas masalah.

Berdasar identifikasi masalah yang terjadi pada mitra, maka dapat kita justifikasi prioritas yang dapat membantu menyelesaikan masalah tersebut, diantaranya:

1) Pencatatan pembukuan.

Untuk mengatasi keterbatasan ini, mitra bisa meminta bantuan kepada keluarga dekat yang memahami mengenai pencatatan keuangan.

2) Kendala memasarkan produk & omzet penjualan melalui pemasaran konvensional.

Untuk mengatasi kendala ini, mitra harus merubah sistem pemasaran yang dijalankan selama ini yaitu dari sistem pemasaran konvensional menjadi pemasaran modern dengan menggunakan *e-marketing* baik yang gratis maupun berbayar, sehingga produk yang dihasilkan bisa dilihat dan dikenal lebih luas.

3) Membuat/merancang kemasan yang menarik konsumen

Untuk mengatasi keterbatasan ini, mitra bisa mencoba-coba membuat rancangan sendiri atau meminta bantuan kepada keluarga dekat yang mempunyai kemampuan mendesain.

Dalam pemecahan masalah yang dihadapi mitra, maka kami melibatkan para mahasiswa yang mendapatkan hibah PKM (Program Kreativitas Mahasiswa) serta KBMI (Kompetisi bisnis Mahasiswa Indonesia). Gambar Identifikasi Masalah dan Penyelesaian masalah dapat dilihat dalam Gambar 1 berikut:

Gambar1. Identifikasi Masalah



Dengan model penyelesaian masalah diatas, maka jelas akan terlihat permasalahan-permasalahan inti yang segera akan diselesaikan dan solusinya bersama-sama para UKM dengan mahasiswa dan pendamping. Hal ini ditindak lanjuti dalam kegiatan kunjungan dan pemagangan mahasiswa di tempat UKM yang menjadi mitra.

Bab II

Solusi dan Target Luaran

1. Masalah dan Solusi

Sesuai dengan uraian dalam penjelasan sebelumnya, permasalahan yang dihadapi mitra bervariasi, seperti masalah pencatatan pembukuan, *online marketing*, maupun desain produk dan kemasan karena perbedaan latar belakang mitra akan mempengaruhi kemampuan menyelesaikan masalah yang muncul dalam usahanya walaupun secara umum permasalahan yang dihadapi mitra relatif sama yaitu mengenai manajemen usaha/bisnis. Adapun pembinaan mitra dalam kegiatan ini bertujuan untuk membantu UKM dalam mencari solusi terhadap permasalahan-permasalahan yang muncul tersebut.

Dari identifikasi masalah di 6 UKM yang menjadi mitra Binaan diatas, ada 5 masalah yang ditawarkan untuk diambil tindakan dan solusinya sebagai berikut:

1. Pencatatan akuntansi (pembukuan UKM)
2. Aplikasi Perhitungan harga pokok
3. Disain kemasan produk dan tata letaknya
4. Aplikasi pemasaran on-line
5. Membuka dan membentuk kerjasama (net-working)

Dari 6 masalah tersebut maka dibuat solusinya serta target pencapaian yang dapat dilihat dalam gambar 2 berikut ini:

Tabel 1. : Masalah dan Solusi yang ditawarkan

No	MASALAH	SOLUSI YG DITAWARKAN
1.	Pencatatan Akutansi UKM	pencatatan pembukuan dengan memperkenalkan dan mengarahkan mitra untuk membuat sebuah pencatatan sesuai dengan proses akuntansi, seperti pembuatan jurnal, buku besar, laporan keuangan, sehingga output pembinaan yang dihasilkan berupa sebuah metode pencatatan akuntansi.
2	Aplikasi Perhitungan Harga Pokok	Mitra disarankan ada perhitungan tertulis

	<p>Pada dasarnya mitra yang telah berusaha pada bidang yang sama rata-rata belum mempunyai perhitungan secara tertulis karena dianggap telah mengetahui harga pokok secara perhitungan global. Selain itu karena mitra kadang-kadang mengerjakan sendiri karena kekurangan tenaga.</p>	<p>terutama pada produk yang mempunyai harga bahan fluktuatif, bagi yang mengerjakan sendiri pengarsipan dapat dikerjakan / dibantu oleh anggota keluarga secara bertahap.</p>
3	<p>Desain Kemasan Produk & Tata Letak</p> <p>a. Kemasan yang dipergunakan mitra masih sederhana sebatas melindungi produk, pada desain belum “eye catching” karena pengadaan kemasan relatif mahal dan jumlah harus banyak.</p> <p>b. Tata letak bahan baku ataupun produk mitra masih banyak yang belum tertata secara kelompok dikarenakan keterbatasan ruang.</p>	<p>a. Kemasan mitra disesuaikan dengan alokasi dana dan dibuat masa kadaluarsa produk dan informasi spesifikasi produkⁱ</p> <p>b. Untuk mitra yang usaha di bidang produksi penyimpanan bahan baku produk di tata sesuai dengan alur produksi dan produk dikelompokkan berdasarkan pemesanan atau penggudangan berdasarkan type produk dan kegunaannya.</p>
4	<p>Aplikasi Pemasaran Online</p> <p>Ada beberapa mitra kurang aktif dalam menggunakan media sosial untuk pemasaran online dikarenakan keterbatasan waktu, pengetahuan dan tenaga kerja.</p>	<p>Mitra disarankan mengumpulkan foto produknya dan bagi mitra yang tidak mempunyai media foto produk, maka dibuatkan fotonya untuk dipromosikan secara online di media social dan website www.mitrabisnis123.com, tokopedia.com, bukalapak.com, olx.com sebagai media alternatif promosi secara online.</p>

5	<p>Membuka/Membentuk Networking</p> <p>a. Mitra masih ada yang belum menggunakan networking sebagai wadah menjalin pemasaran.</p> <p>b. Mitra susah mengikuti pameran karena faktor biaya sewa tempat yang tinggi dan transportasi</p> <p>c. Mitra belum bisa mengikuti lelang karena perzinan belum lengkap.</p>	<p>a. Secara sederhana mitra disarankan mengikuti komunitas-komunitas untuk sarana/wadah promosi. Untuk kebersamaan mitra sekarang telah menggunakan Group Whatsapp Messenger “mitrabisnis” sebagai sarana berkomunikasi antar mitra menggunakan smartphone dan mengikuti pertemuan (temu bisnis)</p> <p>b. Disarankan mengikuti pameran secara bersama / berkelompok (kolektif). sesuai bidang usahanya secara</p> <p>c. Disarankan mengikuti lelang menggunakan perzinan bersama pihak lain.</p>
---	--	---

2. Target Luaran

Luaran dari pengabdian masyarakat dapat di inventarisir dalam tabel 2, yang didasarkan pada permasalahan dan solusi yang ada sebagai berikut:

Tabel 2. Target Luaran

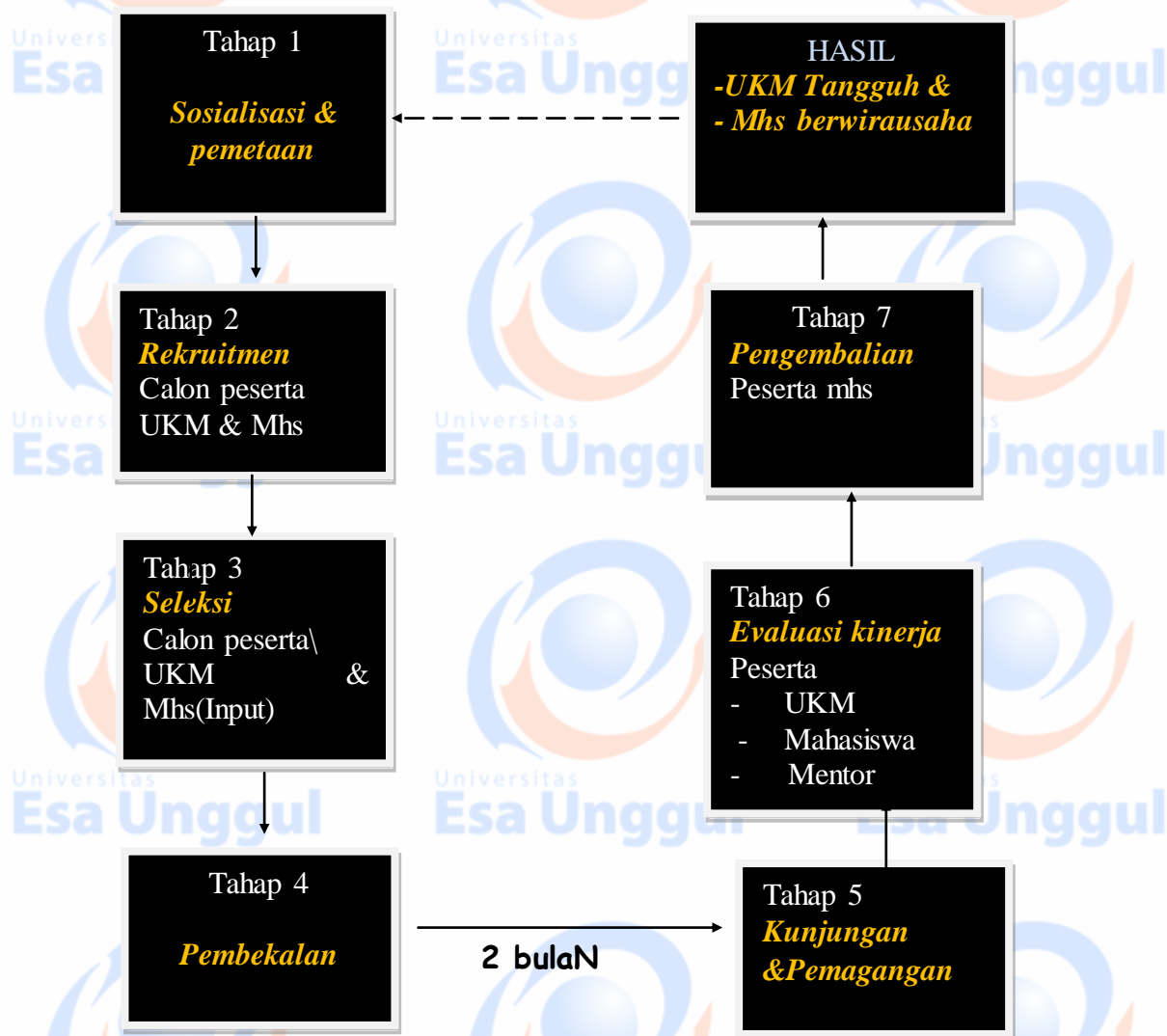
No	Kegiatan	Luaran (Output)	Keterangan/manfaat
1	Pembinaan Manajemen Usaha UKM	Peningkatan kinerja usaha dalam manajemen usaha	<p>1. Dapat digunakan haki No 088981, sehingga meningkatkan tkt.</p> <p>2. Meningkatkan laba & dpt mengembangkan usaha UKM</p>
2	Pembinaan Mahasiswa	Model pembinaan wirausaha Haki no 088981	Mempunyai kompetensi yg tinggi atas pembinaan wirausaha mahasiswa & UKM

Bab III Metode Pelaksanaan

1. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang diterapkan/realisasi dalam pelaksanaan pembinaan UKM melalui mahasiswa hibah dikti (PKM DAN KBMI) tergambar dalam gambar2.sebagai berikut:

Gambar 2. Metode Pendekatan



Dalam pelaksanaan program dibagi dalam 7 (tujuh) tahapan pelaksanaan operasional sebagai berikut:

Tahap 1. Sosialisasi & Pemetaan

Sosialisasi dilakukan dalam rangka mengenalkan kegiatan PKM di Universitas Esa Unggul. Sasaran yang dituju adalah Manajemen Perguruan Tinggi (Rektor, Warek & Dekan), para dosen calon mentor, mahasiswa dan UKM. Hasil dari sosialisasi, diperoleh potensi-potensi calon peserta yang dapat dipetakan untuk proses rekrutmen dan seleksi .

Metode penyampaian informasi yang digunakan dalam proses ini melalui; Ceramah, diskusi kelompok UKM, serta diskusi kelompok dosen setiap hari Selasa serta hari-hari lain melalui undangan.

Tahap 2. Rekrutmen Mentor, Mahasiswa & UKM

Proses ini sampai dengan penerimaan pendaftaran sesuai dengan persyaratan yang telah ditentukan sebagai berikut:

- 1). Mentor
 - a. Staf pengajar tetap yang mempunyai NIDN
 - b. Pengalaman berwirausaha atau membimbing mahasiswa di Hibah Penelitian & pengabdian PPM Dikti.
 - c. Pengalaman mengajar minimal 2 tahun.
 - d. Bersedia membimbing UKM dan mahasiswa secara rutin selama 4 bulan
- 2). Mahasiswa
 - a. Mahasiswa Univ. Esa Unggul yang telah menang PKMK atau KBMI
 - b. Bersedia ditempatkan di wilayah UKM yang ditentukan
 - c. Mengikuti aturan-aturan yang ditetapkan berkaitan dengan kegiatan PKM & KBMI
- 3). UKM
 - a. Bersedia untuk menerima mahasiswa.
 - b. Dimungkinkan kesediaan untuk partisipasi dana selama 2 bulan untuk peserta.
 - c. Bersedia mengeluarkan transportasi dan uang makan siang bila ditugaskan diluar kantor.

Tahap 3. Seleksi

Seleksi yang dilakukan terhadap UKM

Tahap 4. Pembekalan

Pembekalan dilakukan melalui metode pemecahan masalah yang terjadi di UKM (*problem solving*). Identifikasi masalah UKM sebagai dasar untuk pembekalan mahasiswa untuk dilapangan dengan materi

- 1). Akuntansi UKM
- 2). Pasar (*e marketing*)
- 3). Aplikasi komputer (persediaan, keuangan dll)
- 4). Mesin/Proses produksi/disain produk
- 5). Manajemen

Tahap 5. Penempatan

Penempatan dilaksanakan setelah adanya kesepakatan pihak UKM & penyelenggara PKM DAN KBMI, berkaitan dengan operasional di lapangan. Diharapkan Kesanggupan UKM menyediakan honorarium serta hal yang lain di tetapkan dalam kesanggupan UKM.

Tahap 6. Evaluasi Kinerja

Evaluasi kinerja dilakukan untuk melihat aktifitas dari peserta mahasiswa, mentor dan UKM. Evaluasi dilakukan atas dasar data lapangan dengan penilaian kartu kendali yang telah ditetapkan variabel-variabel penilaian yang dapat dilihat dalam lampiran 6

Hasil dan analisis dari evaluasi yang dilakukan, dapat dilihat pada bagian III dalam laporan ini.

Tahap 7. Pengembalian Peserta

Pada tahap ini diharapkan pelaksanaan PKM DAN KBMI mempunyai luaran (hasil) menjadi wirausaha (*Job Creator*) yang tangguh dan mandiri.

1.a Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Kegiatan Pembinaan

Pelaksanaan kegiatan pembinaan UKM dalam rangka peningkatan kinerja usaha, partisipasi mitra binaan tahun 2017 sebanyak 30 orang, dan yang bersedia untuk ikut dalam kegiatan ini sebanyak 3 mitra UKM. Mahasiswa sebagai pendamping usaha

sejumlah 6 mahasiswa dengan dosen pendamping 3 orang dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 3. Partisipasi UKM dan Mahasiswa

No	Nama/Pemilik UKM	Nama Mahasiswa PKMK & KBMI	Pembina
1	Dhora Linawati	Ketua Dita Rahmanda	Drs. Mudjiarto, MSi
2		Anggota Wina Indriyana	
3		Anggota Selly Nofriana	
4		Anggota Dicky Setiawan	
5		Ketua Ferren Santica	
6		Anggota Anang Filya Prasetya	
7		Anggota Laurentius Rullyan Christianto	
8	Titin Yeni	Ketua Iim Abdul Karim	Drs. Aliaras Wahid, MM
9		Anggota Reynald	
10		Anggota Katryn Trie Wicak	
11		Ketua Syaiful Azzam Rabbani	
12		Anggota Anang Filya Prasetya	
13		Anggota Laurentius Rullyan Christianto	
14	Yunizal Elmy	Ketua Lifda Nirmala Putri	Amo Sugiharto, SE.MM
15		Anggota Rendy Eri Adriansyah	
16		Anggota Alvian	
17		Ketua Risma Alvionita	
18		Anggota Hilzahra Sanfitri	
19		Anggota Khoiruman Azzam	

1.b. Evaluasi Pelaksanaan Program

Evaluasi Pelaksanaan program pembinaan UKM dilakukan sebanyak 2 kali dengan rentang waktu 2 bulan. Pelaksanaan evaluasi ke 1 (satu) dilakukan paling lambat 1 bulan setelah kunjungan dan penempatan mahasiswa di UKM, dan evaluasi ke 2 (kedua) dilakukan pada saat akhir pelaksanaan program. Pelaksanaan evaluasi sesuai dengan rencana kerja, menggunakan kartu kendali yang telah disepakati bersama dengan pihak UKM dan perguruan tinggi. Kartu kendali inilah sebagai dasar dalam melakukan evaluasi dan menetapkan keberhasilan dari kegiatan program di tempat UKM.

Materi evaluasi yang tercantum dalam kartu kendali dipilih permasalahan yang urgen oleh Mitra UKM, untuk dipecahkan bersama dengan mahasiswa magang dan mentor.

Ada 6 besaran masalah yang dipilih oleh mitra sebagai berikut:

- 1). Pengelolaan Tenaga Kerja (Manajemen SDM)
- 2). Pengelolaan Produk (Manajemen produksi)
- 3). Administrasi Keuangan (Pencatatan Akuntansi)
- 4). Pengelolaan Pasar (Manajemen Pemasaran)
- 5). Motivasi Usaha
- 6). Pembentukan Jejaring (Temu bisnis)

Indikator diatas menunjukkan kemandirian dalam pengelolaan usaha mitra UKM. 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 UKM dikatakan Sangat Baik, apabila telah melaksanakan 7 – 8 unsur kriteria.
- 2). Mitra UKM dikatakan Baik, apabila telah melaksanakan 5 – 6 unsur kriteria.
- 3). Mitra UKM dikatakan Cukup, apabila telah melaksanakan 3 – 4 unsur kriteria.
- 4). Mitra UKM dikatakan Kurang, apabila telah melaksanakan 1 – 2 unsur kriteria.

Penilaian keberhasilan dari mitra binaan ditunjukkan pada tabel 5 berikut ini :

Hasil Penilaian

Hasil penilaian dari mitra UKM terdiri 3 Mitra UKM dan 6 peserta mahasiswa kunjungan dan magang

1. Nama Mitra UKM Titin Yeni

- 1) Nama Usaha : RUMAH MODE YENI
- 2) Jenis Usaha : Produksi Batik dan Butik (Gaun Pengantin)
- 3) Alamat Usaha : Jl. Gempol Raya – Wadas II No. 8B, Rt. 006/02 Ceger, Cipayung – Jakarta Timur 13820
- 4) No Telp/HP : 081586080412 / (021) 84591945
- 5) Mahasiswa : Katryn Trie Wicak dan Syaiful Azzam Rabbani

Berikut hasil laporan mahasiswa :

- Aspek Produksi yang mahasiswa telah lakukan adalah membantu membuat model-model terbaru dengan merancang model sesuai dengan permintaan pasar, sesuai

dengan yang perkembangan fashion dikalangan anak muda khususnya wilayah Jabodetabek.

- Aspek Keuangan, aspek ini merupakan aspek paling utama yang diminta UKM terhadap mahasiswa. Dalam aspek ini mahasiswa melakukan berbagai pengelompokan pencatatan yang dihitung berapa bahan baku yang dibutuhkan dalam kuantitas maupun dalam rupiah, dan telah membantu membuat laporan laba rugi sederhana.
- Aspek Pemasaran, cara mempromosikan usaha dilakukan dimana cara mempromosikannya dilakukan secara online dan offline. Memanfaatkan jaringan online pemasaran menggunakan market place dan sosial media juga pesan singkat dilakukan pada bulan pertama sampai ketiga. Pada bulan pertama juga melakukan survey pasar untuk menentukan segmentasi pasar terhadap produk terkait. Kesediaan dalam menerima informasi usaha yaitu dengan mencari informasi sebanyak-banyaknya terkait event, bazar, pameran dll.

2. Nama Mitra UKM Dhora Linawati

- 1) Nama Usaha : UD. Dovidio Toys
- 2) Jenis Usaha : Produksi Boneka
- 3) Alamat Usaha : Jl. Dongkal Kemang 3/55 B Rt. 4/8 Sukatani Tapos
- 4) No. Telp/HP : 08159372818
- 5) Mahasiswa : Dita Rahmanda dan Ferren Santica

Berikut hasil yang diperoleh (Pencapaian) selama 2 bulan kegiatan.

- Aspek Produksi, mahasiswa telah melakukan pengecekan bahan baku, guna menghasilkan produk dengan kualitas tinggi, menentukan target produksi dengan bahan baku yang ada dan terus berinovasi agar lebih produktif dan maju.
- Aspek Keuangan, dalam aspek ini mahasiswa melakukan berbagai pengelompokan pencatatan mulai dari satu unit boneka telah dihitung berapa bahan baku yang dibutuhkan dalam kuantitas maupun dalam rupiah, dan telah membantu membuat laporan laba rugi sederhana.
- Aspek Pemasaran merupakan aspek utama, pada aspek pemasaran mahasiswa membantu dengan cara memasarkan produk secara online dengan cara

memperbaharui blog yang sudah ada serta memsarkan produknya melalui pameran-pameran dan bazar dengan menyebarkan brosur ataupun membuka stand sendiri.

3. Nama Mitra UKM Yunizal Elmi

- | | |
|-----------------|---|
| 1) Nama Usaha | : ENAM PUTRI |
| 2) Jenis Usaha | : Produksi Jahe Merah Herbal |
| 3) Alamat Usaha | : Jl. Masjid I – Karet Tengsin, Jakarta Pusat |
| 4) No. Telp/HP | : (021) 5733874 / 081510851824 |
| 5) Mahasiswa | : Rendy Eri Adriansyah dan Risma Alvionita |

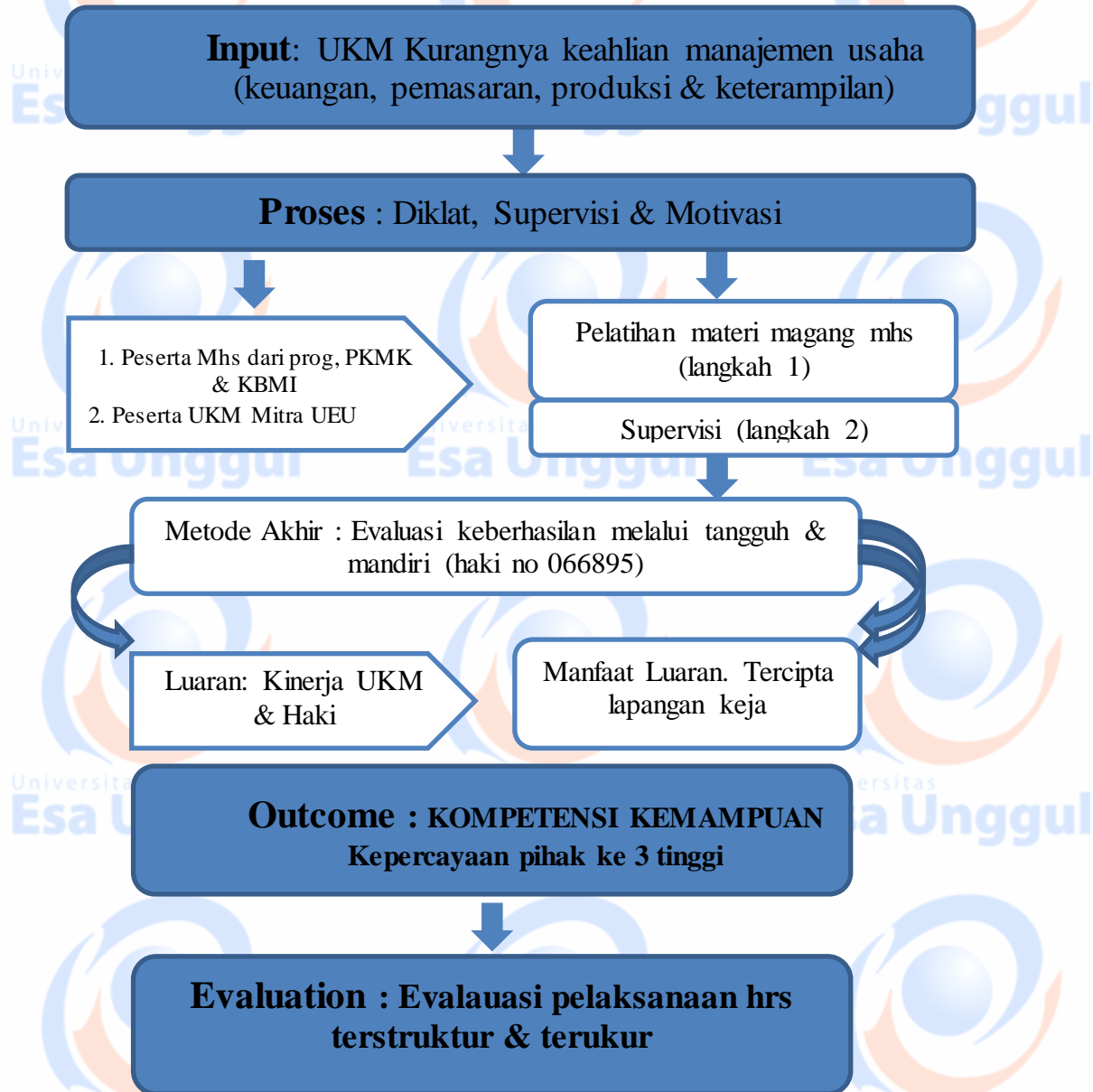
Berikut hasil laporan yang diperoleh atau direkap dari laporan akhir yang dibuat oleh mahasiswa peserta magang:

Pada UKM Enam Putri ini terdapat 2 aspek yang dikerjakan mahasiswa, yaitu aspek Produksi dan aspek Pemasaran, berikut penjelasannya :

- Dalam aspek produksi, dibulan pertama untuk memilih bahan baku dan seleksi atau mensortir jahe yang bagus dengan jahe yang tidak bagus dengan membandingkan kualitas jahe Sumatera dengan jahe Jawa. Khusus pada UKM Enam Putri ini, pemilik usaha tidak mementingkan pembukuan keuangan diperbaiki, tetapi pemilik usaha lebih berfokus terhadap kegiatan produksi serta target pemasaran yang luas dan meningkat, mahasiswa yang magang di UKM ini sudah melaksanakan tugasnya sesuai dengan kebutuhan di UKM tersebut,
- Untuk aspek pemasarannya sendiri, mahasiswa telah berkunjung ke beberapa carefour dan agen-agen lainnya yg dimiliki oleh UKM Enam Putri guna menunjang pemasaran produk herbal jahe merah, termasuk ke pemasaran online, serta beberapa pameran / bazar yang dilaksanakan oleh pemerintah ataupun swasta.

2. Gambaran Iptek Yang ditranfer ke Mitra

Gbr 3. Gambaran Iptek yang ditranfer ke Mitra



Bab IV

Kelayakan Lembaga Kewirausahaan dan UKM Universitas Esa Unggul

Lembaga Kewirausahaan dan UKM di Universitas Esa Unggul terbentuk diawali dengan nama Pusat Studi Kewirausahaan dan Usaha Kecil Menengah, terbentuk sejak tahun 2002. Tahun 2016 diganti menjadi Lembaga Kewirausahaan.

Pengalaman pengelolaan usaha kecil sejak tahun 2002 sampai dengan sekarang tahun 20 serta pembentukan wirausaha baru dari kalangan perguruan tinggi diakui oleh pihak ke 3 melalui kerjasama dan pemberian pekerjaan tergambar dari pengalaman lembaga sebagai berikut:

DAFTAR PENGALAMAN PEKERJAAN

PUSAT STUDI KOPERASI DAN USAHA KECIL MENENGAH(UKM) UEU

Periode 2002 – 2016

Tabel 4. Pengalaman Pekerjaan lembaga

No.	Nama Kegiatan/ Pekerjaan/Proyek	Pemberi Kerja	Tahun	Status	Keterangan
1	Pengembangan Kelembagaan Koperasi Produsen, DEKOPIN	Dept. UKM – Jakarta	2002	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
2	Program Pembinaan Manajemen Bagi Mitra Binaan Usaha Kecil Menengah PT. Jasamarga (Persero) Pusat	PT. Jasa Marga (Persero) Pusat	2005	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
3	Program Pembinaan Manajemen Bagi Mitra Binaan Usaha Kecil Menengah PT. Jasa Marga (Persero) Cabang Jakarta-Tangerang	PT. Jasa Marga (Persero) Cab Jakarta Tangerang	2005	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
4.	Program Peningkatan Taraf Hidup Masyarakat Pra-Sejahtera Pemanfaatan Limbah Organik Pasar sebagai Bokashi	Pemda Sukabumi	2005	Selesai	Kerjasama dengan Politeknik Negeri Jakarta
5	Program pembinaan & Penyaluran dana PKBL BNI 46 untuk Koperasi & UKM	PT BNI 46	2006/07	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU

6	Program penyaluran pinjaman UKM Perguruan Tinggi	BNI cab. Jkt-Kota	2006	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
7	Program Pembinaan Mjn Usaha Bagi Mitra Binaan UKM PT.Jasa Marga (Persero) Cab CTC	PT. Jasa Marga (Persero) Cab Cawang Tomang Cengkareng	2006	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
8	Program Pembinaan Mjn Bagi Mitra Binaan UKM PT.Jasa Marga (Persero) Cb.Jagorawi	PT. Jasa Marga (Persero)	2006/07	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
9	Program Pembentukan dan Pembinaan Koperasi Bina Usaha Mandiri (Koperasi yang dibentuk oleh mitra-mitra binaan cabang Jabodetabek)	Koperasi Bina Usaha Mandiri	2008	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
10	Program Pembinaan Mjn Usaha Bagi Mitra Binaan UKM PT.Jasa Marga (Persero) Cab. CTC	PT. Jasa Marga (Persero)	2008	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
11	Program Pembinaan Mjn Usaha Bagi Mitra Binaan UKM PT.Jasa Marga (Persero) Cab. Tangerang	PT. Jasa Marga (Persero)	2008/09	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
12	Program Pembentukan dan Pembinaan Koperasi Mitra Bersaman (Koperasi yang dibentuk oleh Mitra-mitra Binaan PT.Jasa Marga Cabang Cirebon)	Koperasi Mitra Bersama	2009	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
13	Program Mahasiswa Wirausaha (PMW)	Kopertis Wil. III Jakarta & Dikti	2009	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
14	Program INWUB (Inkubator Wirausaha)	Ditjen DIKTI Jakarta	2009	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU

15	Program Pelatihan & Supervisi Manajemen Usaha (Bagi Mitra UKM)	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. Jagorawi	2009	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
16	Program Pelatihan Manajemen Usaha (Bagi mitra UKM) PT. Jasa Marga Cab Palikanci - Cirebon	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. Palikanci - Cirebon	2009	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
17	Program Supervisi Bagi mitra UKM PT. Jasa Marga Cab Palikanci - Cirebon	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. Palikanci - CRB	2009/10	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
18	Program Ipteks Bagi Kewirausahaan (IbK)	Ditjen DIKTI Jakarta	2010	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
19	Program Pelatihan Manajemen Usaha & Supervisi (Bagi Mitra UKM)	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. Jagorawi	2010	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
20.	Program Pemetaan Bina Lingkungan (Pembinaan anak jalanan dalam kewirausahaan)	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. CTC	2010/11	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
21.	Program Pendampingan bagi petugas PKBL PT. Jasa Marga (Persero) Cab. CTC	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. CTC	2010/11	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
22	Program Pembinaan Mjn Usaha Bagi Mitra Binaan UKM PT. Jasa Marga (Persero) Cab. CTC	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. CTC	2010	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
23	Program Pelatihan Manajemen Usaha & Supervisi (Bagi Mitra UKM), PT. Jasa Marga Jak_Tgr	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. Jakarta-Tangerang	2010	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Koperasi & UKM UEU
24	Program Pelatihan Manajemen Usaha & Supervisi (Bagi Mitra UKM),	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. Jagorawi	2011	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Kewirausahaan & UKM UEU
25	Program Tracer Study	Ditjen DIKTI Jakarta	2011	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Kewirausahaan & UKM UEU

26	Program P2KPN	Ditjen DIKTI Jakarta	2011	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Kewirausahaan & UKM UEU
27	Program Ipteks Bagi Kewirausahaan	Ditjen DIKTI Jakarta	2011	Selesai	Pelaksana: Pusat Studi Kewirausahaan & UKM UEU
28	Program Pelatihan Manajemen Usaha & Supervisi (Bagi Mitra UKM)	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. Tangerang	2011	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Kewirausahaan & UKM UEU
29	Program Pelatihan Manajemen Usaha & Supervisi (Bagi Mitra UKM)	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. Cikampek	2011	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Kewirausahaan & UKM UEU
30	Program Pelatihan Manajemen Usaha & Supervisi (Bagi Mitra UKM)	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. Jagorawi	2012	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Kewirausahaan & UKM UEU
31	Program Pelatihan Manajemen Bisnis (Bagi Mitra UKM)	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. Cikampek	2012	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Kewirausahaan & UKM UEU
32	Program Pelatihan Manajemen Bisnis & Supervisi (Bagi Mitra UKM)	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. Tangerang	2012	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Kewirausahaan & UKM UEU
33	Program Pelatihan Etika dan Aplikasi Bisnis Bagi Mitra UKM	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. Jagorawi	2014	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Kewirausahaan & UKM UEU
34	Program Pelatihan Etika dan Aplikasi Bisnis Bagi Mitra UKM	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. Tangerang	2014	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Kewirausahaan & UKM UEU
35	Program Supervisi Etika dan Aplikasi Bisnis Bagi Mitra UKM	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. Jagorawi	2014	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Kewirausahaan & UKM UEU
36	Program Supervisi Etika dan Aplikasi Bisnis Bagi Mitra UKM	PT. Jasa Marga (Persero) Cab. Tangerang	2015	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Kewirausahaan & UKM UEU
37	Program Pelatihan e- Marketing & Desain Kemasan Bagi Mitra UKM	PT. Jasa Marga (Persero)	2016	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Kewirausahaan & UKM UEU

38	Program <i>Marketing</i> & Kemasan Bagi Mitra UKM	Supervisie- Desain	PT. Jasa Marga (Persero)	2016	selesai	Pelaksana: Pusat Studi Kewirausahaan & UKM UEU
----	---	-----------------------	-----------------------------	------	---------	---



Bab V

Realisasi Kegiatan dan Penyerapan Anggaran

1. Bentuk Kegiatan Abdimas

Kegiatan abdimas mencakup:

- 1) Penyuluhan
- 2) Konsultasi
- 3) Pelatihan Usaha Kecil Menengah dan Kewirausahaan yang memberikan nilai tambah bagi masyarakat UKM melalui pendampingan mahasiswa yang mendapatkan pendanaan hibah PKMK dan Program KBMI dari Kemenristekdikti

2. Lokasi dan Jadwal Kegiatan

Lokasi dan jadwal kegiatan (terlampir- lampiran 4)

Tabel 5. Realisasi Kegiatan dan Jadwal

No	Kegiatan	Minggu											
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
I	PERSIAPAN												
1	Sosialisasi dan Pemetaan Calon Mitra	▨											
2	Inventarisasi Mitra	▨											
3	Sosialisasi Mahasiswa		▨										
4	Sosialisasi Mahasiswa		▨										
5	Rekrutmen			▨									
6	Seleksi			▨									
II	PELAKSANAAN KEGIATAN												
1	Pembinaan UKM				▨	▨	▨	▨	▨	▨	▨	▨	▨
III	EVALUASI KEGIATAN												
1	Evaluasi Kemajuan				▨		▨		▨		▨		
2	Evaluasi Akhir												▨

3. Hasil dan Luaran Yang dicapai

Luaran dari pengabdian masyarakat dapat di inventarisir dalam bagan 3, yang didasarkan pada permasalahan dan solusi yang ada sebagai berikut:

Tabel 6. Target Luaran

No	Kegiatan	Luaran (Output) yg dihasilkan	Keterangan/manfaat
1	Pembinaan Manajemen Usaha UKM	Peningkatan kinerja usaha dalam manajemen usaha.	1. Dapat digunakan haki No 088981, sehingga meningkatkan tkt. 2. Meningkatkan laba & dpt mengembangkan usaha UKM
2	Pembinaan Mahasiswa	Model pembinaan wirausaha sudah ttercatat dalam haki dengan No 08898 (Model pembentukan dan perkuatan wirausaha`)	Mempunyai kompetensi yg tinggi atas pembinaan wiausaha mahasiswa & UKM`

4. Realisasi dan Penyerapan Anggaran

Tabel 7. Anggaran Kegiatan

No	Komponen Biaya	Jumlah	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Pembelian Barang Habis Pakai			
	a) Kertas A4	1	50,000	50,000
	b) Tinta Printer	3	40,000	120,000
	c) Sewa Komputer/Laptop	3	100,000	300,000
	Jumlah Barang Habis Pakai			470,000
2	Biaya Transportasi dan Akomodasi			
	a) Sewa Mobil	5	350,000	1,750,000
	Jumlah Biaya Transportasi			1,750,000
3	Pembelian barang inventaris untuk internal atau mitra			
	a) Pembelian Modem	1	150,000	150,000
	Jumlah Pembelian Barang Inventaris			150,000
4	Lain-lain			
	a) Pembelian Pulsa	2	50,000	100,000
	b) HKI	1	500,000	500,000
	c) Penggandaan laporan	2	15,000	30,000
	Jumlah Pembelian Lain-lain			630,000
	TOTAL			3,000,000

Bab VI

Kesimpulan dan Saran

1. Kesimpulan

- a. Kegiatan Program pembinaan UKM dilakukan atas dasar visi misi Universitas Esa Unggul. Kegiatan ini diikuti oleh 6 ketua kelompok atau yang mewakili mahasiswa didasarkan atas usaha yang telah direncanakan. Program ini merupakan lanjutan dari program yang dicanangkan pada tahun 2015 melalui program belajar terpadu (PBBT). Mahasiswa kunjungan dan magang ditempatkan UKM masing-masing sesuai dengan kebutuhan dan tahapan seleksi yang dilaksanakan.
- b. Kegiatan yang telah dilaksanakan secara umum sudah sesuai dengan waktu pelaksanaan setiap kegiatan yang telah dipetakan dalam tahap sosialisasi di masing-masing UKM berdasarkan skala prioritas kegiatannya dengan berpedoman pada kartu kendali kegiatan.
- c. Pelaksanaan evaluasi dilakukan melalui kartu kendali yang telah disepakati oleh mitra UKM dan pengelola, sehingga kartu kendali tersebut menjadi acuan sebagai pedoman dalam evaluasi keberhasilan program.
- d. Pelaksanaan kegiatan selama 2 bulan, adanya peningkatan yang cukup nyata dalam hal pencatatan keuangan, pencatatan dan inventarisasi pelanggan tetap (pemasaran), efisiensi produksi dalam peningkatan penjualan.

2. Saran

- a. Pembinaan mahasiswa melalui kegiatan Program kunjungan dan magang perlu sinergi dan komitmen dari berbagai pihak yang terlibat sehingga diharapkan kendala-kendala dapat diminimalisasi.
- b. Perlu adanya acuan dalam penilaian keberhasilan pelaksanaan yang lebih menyeluruh, kaitannya dengan kemajuan dan keberhasilan dari mitra UKM.

Lampiran 1. Kesiediaan Mitra UKM

FORMULIR KESEDIAAN DAN IDENTIFIKASI UMKM

PROGRAM PEMAGANGAN/KUNJUNGAN MAHASISWA ESA UNGGUL

Nama UMKM : Darido Toys
Nama Pimpinan : Dhena Luvawati
Jenis/ Produk UMKM : Produksi Boneka
Alamat dan tempat Usaha : Jl. Pangkal Kemang 3/55 B
RT 4/B Sukatani Japer Depok

Permasalahan / kendala yang dihadapi UMKM

Permasalahan Teknis : Pemasaran on line
Permasalahan Non Teknis : Pendanaan

Kriteria Mahasiswa yang akan Direkrut:

Nama/NIM : Rifa Rahmanda 1201471003
Jurusan/Program Studi : Psikologi
Keterampilan/kemampuan yang dimiliki : Pemasaran on line

Bersedia menjadi Mitra Universitas Esa Unggul dalam Program Pemagangan/Kunjungan Mahasiswa.

Jakarta, Sept 2017
Pimpinan UMKM





FORMULIR KESEDIAAN DAN IDENTIFIKASI UMKM

PROGRAM PEMAGANGAN/KUNJUNGAN MAHASISWA ESA UNGGUL



Nama UMKM

: Emmy (Enom Putri)

Nama Pimpinan

: Emmy

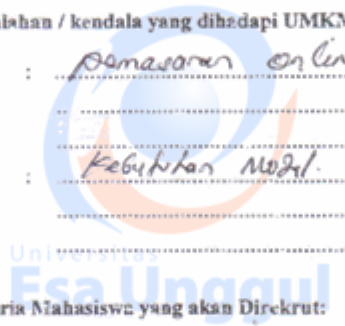
Jenis/ Produk UMKM

: Usaha Minuman Herbal

Alamat dan tempat Usaha

: J.H. Horunrio 85

Permasalahan / kendala yang dihadapi UMKM



Permasalahan Teknis

: pemasaran online

Permasalahan Non Teknis

: kebutuhan modal

Kriteria Mahasiswa yang akan Direkrut:



Nama/NIM

: Risma Alvorita

Jurusan/Program Studi

: Komunikasi

Keterampilan/kemampuan yang dimiliki

: Pemasaran

Bersedia menjadi Mitra Universitas Esa Unggul dalam Program Pemagangan/Kunjungan Mahasiswa.

Jakarta,
Pimpinan UMKM

2017





FORMULIR KESEDIAAN DAN IDENTIFIKASI UMKM

PROGRAM PEMAGANGAN/KUNJUNGAN MAHASISWA ESA UNGGUL



Nama UMKM

: Tihin Yeni (Produksi Garmen Rengamlin)

Nama Pimpinan

: Ibu Tihin Yeni

Jenis/ Produk UMKM

: Produksi Garmen Rengamlin

Alamat dan tempat Usaha

: Jl. Gemres wadas 11/8 b ceger cipayung

Permasalahan / kendala yang dihadapi UMKM



Permasalahan Teknis

: Pencatatan Akuntansi
belum ada marketing product online
foto product kurang menarik

Permasalahan Non Teknis

:
:
:

Kriteria Mahasiswa yang akan Direkrut:



Nama

: Yohana Natasia (2014-12-088)

Jurusan/Program Studi

: Akuntansi

Keterampilan/kemampuan yang dimiliki

:
:
:

Bersedia menjadi Mitra Universitas Esa Unggul dalam Program Pemagangan/Kunjungan Mahasiswa.

Jakarta, 2017
Pimpinan UMKM

Tihin Yeni



Lampiran 2. Tim Pelaksana

Daftar Tim Pelaksana dan Tugas Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Esa Unggul

1. Ketua Pelaksana
Nama : Drs. Mudjiarto, MSI
NIDN : 0305015505
Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
Fakultas / Prodi : Ekonomi dan Bisnis / Manajemen
Tugas : Mengkoordinasikan kegiatan abdimas
2. Anggota 1
Nama : Drs. Aliaras Wahid, MM
NIDN : 0316115603
Jabatan Fungsional : Lektor
Fakultas / Prodi : Komunikasi
Tugas : Pembinaan dalam bidang pemasaran *online*
3. Anggota 2
Nama : Amo Sugiharto, SE.MM
NIDN : 0301077604
Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
Fakultas / Prodi : Ekonomi dan Bisnis / Manajemen
Tugas : Pembinaan dalam bidang akuntansi/ pencatatan
4. Mahasiswa 1
Nama : Dita Rahmanda
NIM : 201471003
Fakultas / Prodi : Psikologi
Tugas : Mengarahkan mitra memasarkan produk secara *online*
5. Mahasiswa 2
Nama : Ferren Santica
NIM : 201552013
Fakultas / Prodi : Komunikasi
Tugas : Mengarahkan mitra memasarkan produk secara *online*
6. Mahasiswa 3
Nama : Katryn Trie Wicak
NIM : 201412110
Fakultas / Prodi : Ekonomi dan Bisnis / Akuntansi
Tugas : Mengarahkan mitra mengenai pencatatan akuntansi/pembukuan
7. Mahasiswa 4
Nama : Syaiful Azzam Rabbani
NIM : 201524024
Fakultas / Prodi : FDIK/DKV
Tugas : Mengarahkan mitra mengenai desain produk dan kemasan
8. Mahasiswa 5
Nama : Lifda Nirmala Putri
NIM : 20160308005
Fakultas / Prodi : Fikes / Bioteknologi
Tugas : Mengarahkan mitra memasarkan produk secara *online*



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul

9. Mahasiswa 6

Nama
NIM
Fakultas / Prodi
Tugas

:
: Risma Alvionita
: 20160502100
: Komunikasi
: Mengarahkan mitra memasarkan produk secara *online*



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul




Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Unggul

Lampiran 3. HKI



REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia, berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta yaitu Undang-Undang tentang perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra (tidak melindungi kekayaan intelektual lainnya), dengan ini menerangkan bahwa hal-hal tersebut di bawah ini telah tercatat dalam Daftar Umum Ciptaan:

I. Nomor dan tanggal permohonan : C00201703974, 13 September 2017

II. Pencipta
Nama : **Drs. MUDJIARTO, M.Si.**
Alamat : Jalan Singgalang K-16 Rt.002 Rw.014 Komplek Raflesia
Kel. Jatimakmur, Kec. Pondok Gede, Kota Bekasi
Jawa Barat.
Kewarganegaraan : Indonesia

III. Pemegang Hak Cipta
Nama : **Drs. MUDJIARTO, M.Si.**
Alamat : Jalan Singgalang K-16 Rt.002 Rw.014 Komplek Raflesia
Kel. Jatimakmur, Kec. Pondok Gede, Kota Bekasi
Jawa Barat.
Kewarganegaraan : Indonesia

IV. Jenis Ciptaan : Buku

V. Judul Ciptaan : **PEDOMAN PEMBENTUKAN DAN PERKUATAN WIRUSAHA**

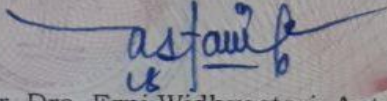
VI. Tanggal dan tempat diumumkan : 02 Mei 2017, di Jakarta
untuk pertama kali di wilayah
Indonesia atau di luar wilayah
Indonesia

VII. Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung
hingga 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta
meninggal dunia.

VIII. Nomor pencatatan : 088981

Pencatatan Ciptaan atau produk Hak Terkait dalam Daftar Umum Ciptaan bukan merupakan pengesahan atas isi, arti, maksud, atau bentuk dari Ciptaan atau produk Hak Terkait yang dicatat. Menteri tidak bertanggung jawab atas isi, arti, maksud, atau bentuk dari Ciptaan atau produk Hak Terkait yang terdaftar. (Pasal 72 dan Penjelasan Pasal 72 Undang-undang Nomor 28 Tahun 2014 Tentang Hak Cipta)

a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
REPUBLIK INDONESIA
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL
u.b.
DIREKTUR HAK CIPTA DAN DESAIN INDUSTRI



Dr. Dra. Erni Widhyastari, Apt., M.Si.
NIP. 196003181991032001

Lampiran 5. Laporan Kinerja Usaha UKM

Universitas
Esa Unggul

Universitas
Esa Unggul

Universitas
Esa Unggul

LAPORAN KINERJA USAHA UKM

1. Nama Mitra UKM Titin Yeni

- 1) Nama Usaha : RUMAH MODE YENI
- 2) Jenis Usaha : Produksi Batik dan Butik
- 3) Alamat Usaha : Jl. Gempol Raya – Wadas II No. 8B, Rt. 006/02 Ceger, Cipayung – Jakarta Timur 13820
- 4) No Telp/HP : 081586080412 / (021) 84591945
- 5) Mahasiswa magang/NIM : Katryn Trie Wicak/201412110
- 6) Mulai magang : 4 September 2017

Berikut hasil yang diperoleh (Pencapaian) selama 2 bulan kegiatan berjalan.



Gambar 3.1. Grafik Pencapaian pada UKM Rumah Mode Yeni

Penjelasan :

- Aspek Produksi, dalam aspek produksi mahasiswa telah membantu membuat model-model terbaru dengan merancang model sesuai dengan permintaan pasar, sesuai dengan yang perkembangan fashion dikalangan anak muda khususnya wilayah Jabodetabek.
- Aspek Pemasaran, aspek ini merupakan aspek paling utama yang diminta UKM terhadap mahasiswa, dimana UKM meminta untuk meningkatkan target penjualannya, memperluas jangkauan pasar, dimana selama ini target market UKM hanya kalangan orang tua, dan berharap dengan adanya program ini dapat menjangkau pasar anak muda dan penjualan semakin meningkat.
- Aspek Legalitas dan Pembagian Tugas Kerja, dalam aspek ini mahasiswa mencari informasi usaha dari sumber terkait seperti mencari informasi mengenai pameran-pameran / bazar.
- Aspek Temu Bisnis, mahasiswa telah membantu UKM dengan membuat perjanjian mengenai kontrak sewa tempat, pameran-pameran dan bazar.

Universitas
Esa Unggul

Universitas
Esa Unggul

Universitas
Esa Unggul

Universitas
Esa Unggul

Universitas
Esa Unggul

Universitas
Esa Unggul

2. Nama Mitra UKM Yunizal Elmi

- 1) Nama Usaha : ENAM PUTRI
- 2) Jenis Usaha : Produksi Jahe Merah Herbal
- 3) Alamat Usaha : Jl. Masjid I – Karet Tengsin, Jakarta Pusat
- 4) No. Telp/HP : (021) 5732874 / 081510851823
- 5) Mahasiswa Magang/NIM : Rendy / 2016-18-030
- 6) Mulai Magang : Tanggal 4 September 2017

Berikut hasil yang diperoleh (Pencapaian) selama 2 bulan kegiatan berjalan.



Gambar 3.2. Grafik Pencapaian pada UKM Enam Putri

Penjelasan :

- Khusus pada UKM Enam Putri ini, pemilik usaha tidak mementingkan pembukuan keuangan diperbaiki, tetapi pemilik usaha lebih berfokus terhadap kegiatan produksi serta target pemasaran yang luas dan meningkat, mahasiswa yang magang di UKM ini sudah melaksanakan tugasnya sesuai dengan kebutuhan di UKM tersebut, dimana mahasiswa melakukan penyortiran bahan baku, memantau proses produksi dengan teliti mulai dari pemasakan hingga pengemasan (*quality control*). untuk aspek pemasarannya sendiri, mahasiswa telah berkunjung ke beberapa carefour dan agen-agen lainnya yg dimiliki oleh UKM Enam Putri guna menunjang pemasaran produk herbal jahe merah, termasuk ke pemasaran online, serta beberapa pameran / bazar yang dilaksanakan oleh pemerintah ataupun swasta.