



**PERJANJIAN PELAKSANAAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT LUARAN TAMBAHAN
PERIODE I TAHUN ANGGARAN 2021
NOMOR : 266-Int-KLPPM/UNTAR/III/2021**

Pada hari ini Rabu tanggal 03 bulan Maret tahun 2021 yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Alamat : Jl. Letjen S. Parman No. 1 Jakarta Barat 11440
selanjutnya disebut **Pihak Pertama**
2. Nama : Dra. Thio Lie Sha, MM, AK, CA,
Jabatan : Dosen Tetap
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Jl. Tanjung Duren Utara, No. 1 Jakarta Barat 11470
Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat:
 - a. Nama : Dra. Rosmita Rasyid, AK, MM
Jabatan : Dosen Tetap

selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

Pihak Pertama dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat Luaran Tambahan sebagai berikut:

Pasal 1

- (1). Perjanjian Luaran Tambahan Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat selanjutnya disebut Perjanjian Luaran Tambahan.
- (2). Perjanjian ini dibuat untuk memastikan luaran tambahan dapat tercapai dan diselesaikan dengan baik.
- (3). Besaran biaya pelaksanaan Luaran Tambahan dalam perjanjian ini adalah sebesar **Rp. 1.000.000** (satu juta rupiah). diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%.
- (4). Biaya pelaksanaan sesuai ayat (3) akan diberikan, jika luaran tambahan telah dihasilkan dan diserahkan ke LPPM.
- (5). Biaya pelaksanaan sebagaimana dimaksud pada ayat (3) terlampir dalam Lampiran Rencana Penggunaan Biaya Luaran Tambahan yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam perjanjian ini.

Pasal 2

- (1). **Luaran tambahan** hasil Pengabdian Kepada Masyarakat berupa publikasi di media massa, HKI, dan luaran lainnya (Teknologi Tepat Guna, Model, Purwarupa (*prototype*), Karya Desain/Seni/Kriya/Bangunan dan Arsitektur), Produk Terstandarisasi, Produk Tersertifikasi, Buku ISBN.
- (2) Pihak Kedua wajib menyelesaikan luaran tambahan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) di atas.

Pasal 3

- (1). Apabila **Pihak Kedua** tidak mengumpulkan Luaran Tambahan sesuai dengan batas akhir yang disepakati, maka **Pihak Pertama** akan memberikan sanksi.
- (2). Sanksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) proposal pengabdian kepada masyarakat pada periode berikutnya tidak akan diproses untuk mendapatkan pendanaan pembiayaan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.

Pasal 4

- (1). Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan perjanjian ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah.
- (2). Dalam hal musyawarah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tidak tercapai, keputusan diserahkan kepada Pimpinan Universitas Tarumanagara.
- (3). Keputusan sebagaimana dimaksud dalam pasal ini bersifat final dan mengikat.

Demikian Perjanjian Luaran Tambahan Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dibuat dengan sebenar-benarnya pada hari, tanggal dan bulan tersebut diatas dalam rangka 3 (tiga), yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Pihak Pertama



Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.

Pihak Kedua

Dra. Thio Lie Sha, MM, AK, CA,

**RENCANA PENGGUNAAN BIAYA
(Rp)**

Rencana Penggunaan Biaya	Jumlah
Biaya Pelaksanaan Luaran Tambahan	Rp 1.000.000,-

**REKAPITULASI RENCANA PENGGUNAAN BIAYA
(Rp)**

NO	POS ANGGARAN	TAHAP I (50 %)	TAHAP II (50 %)	JUMLAH
1	Pelaksanaan Kegiatan	Rp 500.000,-	Rp 500.000,-	Rp 1.000.000,-
	Jumlah	Rp 500.000,-	Rp 500.000,-	Rp 1.000.000,-

Jakarta, 10 Maret 2021
Pelaksana PKM



(Dra. Thio Lie Sna, MM, AK, CA,)

PELATIHAN KINERJA USAHA PADA UKM ADIWIGATI INDONESIA ART & CULTURE DI TANGERANG SELATAN

* Thio Lie Sha | thios@fe.untar.ac.id

* Rosmita Rasyid | rosmitar@fe.untar.ac.id

Editor: Frangky Selamat

Kinerja usaha yang efektif dan efisien dibutuhkan oleh UKM untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. UKM dituntut untuk memiliki berbagai upaya dan strategi yang memiliki efektifitas dan efisiensi dalam setiap aktivitas guna mempertahankan usaha. UKM harus menciptakan strategi baru dan berinovasi semaksimal mungkin untuk meningkatkan kinerja usaha.

Suatu perusahaan memberikan keunggulan kompetitif jika mampu meningkatkan kinerja. Pengelolaan kinerja diperlukan bagi suatu organisasi, supaya mampu mengidentifikasi keunggulan dan keterbatasan perusahaan dalam menghadapi persaingan di masa mendatang. Sejalan dengan hal tersebut setiap usaha dalam bidang apapun sangat penting untuk melakukan pengukuran kinerja.

Fungsi pengukuran kinerja adalah mengubah perilaku kinerja. Perubahan perilaku salah satu kunci efektifitas dan meningkatkan visibilitas kinerja. Berbagai cara dan metode dapat digunakan untuk mengukur kinerja UKM. Salah satu metode yang sering digunakan adalah profitabilitas.

Profitabilitas memegang peranan penting pada UKM, untuk menjaga kelangsungan hidup usaha. Melalui kinerja yang baik akan mendapatkan keuntungan yang maksimal. Kemampuan UKM memperoleh *profit* menunjukkan prospek yang baik, dari adanya peningkatan penjualan. Hal ini penting bagi UKM dalam memahami metode penilaian kinerja terutama melalui perkembangan penjualan.

Mitra menjalankan usaha sejak tahun 2009 di Pamulang Tangerang Selatan, memproduksi tas berbahan dasar kain kanvas sebagai contoh:



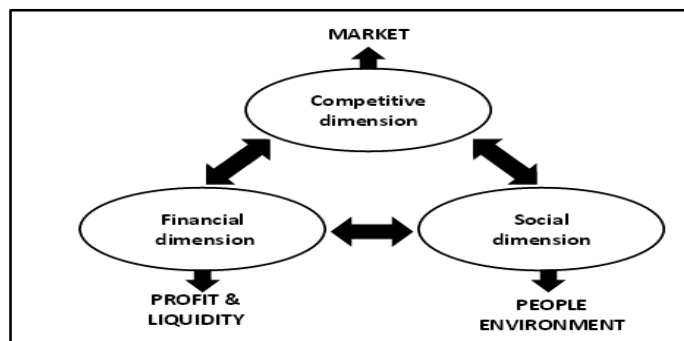
Gambar 1. Contoh Produk

Selama menjalankan bisnis, terdapat permasalahan utama dalam hal meningkatkan kinerja usaha. Hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan mitra tentang kinerja, termasuk cara mengukur kinerja usaha yang sudah dicapai. Untuk itu Tim PKM Untar melakukan kegiatan PKM dengan metode pelatihan. Menggunakan *Zoom meeting* yang dibantu dua mahasiswa sebagai PIC.

Materi yang disampaikan meliputi: pemahaman kinerja, pengukuran dan manfaat dari pengukuran kinerja serta penilaian kinerja. Selain itu juga memberikan penjelasan tentang profitabilitas dan pertumbuhan penjualan.

Pengertian Kinerja. Kinerja didefinisikan Chen sebagai tingkat keberhasilan keseluruhan selama periode tertentu dalam melaksanakan kegiatan usaha dibandingkan dengan berbagai kemungkinan saat suatu usaha berlangsung.

Pengukuran kinerja. Pengukuran kinerja perusahaan berdasarkan *competitive, financial and social dimension*.



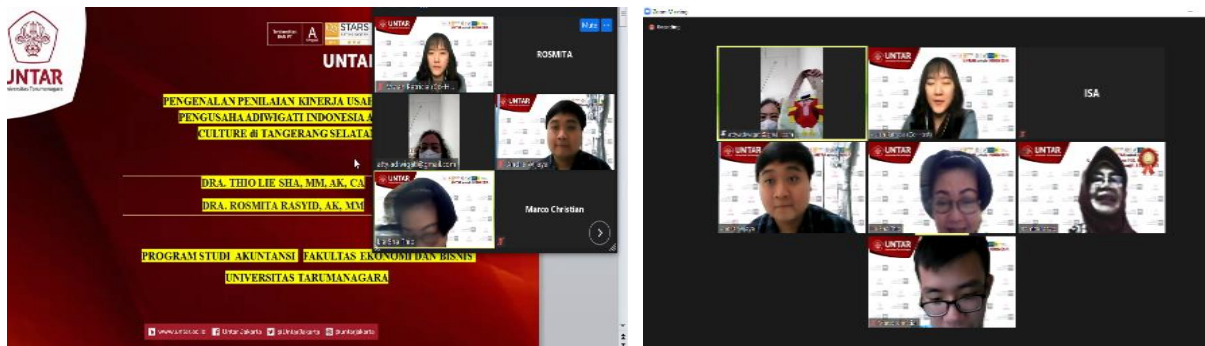
Gambar 2. Competitive, Financial and Social Dimension

Manfaat Penilaian Kinerja. Secara spesifik penilaian kinerja memberikan manfaat yaitu mengukur prestasi yang dicapai oleh suatu organisasi dalam suatu periode tertentu. Mencerminkan tingkat keberhasilan pelaksanaan kegiatan usaha, dasar penentuan strategi perusahaan untuk masa yang akan datang, memberi petunjuk dalam pembuatan keputusan dan sebagai dasar penentuan kebijaksanaan penanaman modal, serta dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas UKM.

Profitabilitas. Profitabilitas sebagai alat yang dapat memudahkan perusahaan termasuk UKM mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan (kinerja) dari setiap hasil usaha, dengan melihat kondisi dari laporan keuangan. Profitabilitas merupakan salah satu rasio keuangan yang paling dominan dijadikan rujukan untuk menilai baik buruknya kinerja perusahaan

Pertumbuhan Penjualan. Kegiatan pelatihan diakhiri dengan pemberian materi tentang pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi UKM sehingga akan meningkatkan profitabilitas. Jika ada peningkatan *total sales* menandakan memiliki pertumbuhan yang tinggi, berarti lebih menguntungkan, dan sebaliknya. Melalui pengenalan tentang pertumbuhan penjualan UKM dapat menentukan langkah yang akan diambil untuk mengantisipasi kemungkinan naik atau turunnya penjualan pada tahun yang akan datang.

Materi yang disampaikan berjalan dengan lancar. Mitra antusias dalam mendengarkan dan berdiskusi tentang materi yang telah disampaikan oleh tim PKM. Selanjutnya kegiatan diakhiri dengan melakukan foto bersama.



Gambar 3: Penyampaian Materi PKM

*Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara