



**PERJANJIAN PELAKSANAAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PERIODE I TAHUN ANGGARAN 2021
NOMOR : 246-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 sebagai berikut:

Pasal 1

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat atas nama Universitas Tarumanagara dengan judul "**Pengenalan Penilaian Kinerja Usaha Pada Pengusaha Adiwigati Indonesia Art&Culture Di Tangerang Selatan**"
- (2). Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilaksanakan berdasarkan perjanjian ini dan Perjanjian Luaran Tambahan PKM.
- (3). Perjanjian Luaran Tambahan PKM pembiayaannya diatur tersendiri.

Pasal 2

- (1). Biaya pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud Pasal 1 di atas dibebankan kepada **Pihak Pertama** melalui anggaran Universitas Tarumanagara.
- (2). Besaran biaya pelaksanaan yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 7.500.000,- (Tujuh juta lima ratus ribu rupiah), diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%.
- (3). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap I akan diberikan setelah penandatanganan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (4). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap II akan diberikan setelah **Pihak Kedua** melaksanakan pengabdian kepada masyarakat, mengumpulkan laporan akhir, *logbook*, laporan pertanggungjawaban keuangan dan luaran/draf luaran.

- (5). Rincian biaya pelaksanaan sebagaimana dimaksud dalam ayat (3) terlampir dalam Lampiran Rencana dan Rekapitulasi Penggunaan Biaya yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam perjanjian ini.

Pasal 3

- (1). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat akan dilakukan oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan proposal yang telah disetujui dan mendapatkan pembiayaan dari **Pihak Pertama**.
- (2). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilakukan dalam Periode I, terhitung sejak Januari-Juni Tahun 2021

Pasal 4

- (1). **Pihak Pertama** mengadakan kegiatan monitoring dan evaluasi terhadap pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh **Pihak Kedua**.
- (2). **Pihak Kedua** diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh **Pihak Pertama**.
- (3). Sebelum pelaksanaan monitoring dan evaluasi, **Pihak Kedua** wajib mengisi lembar monitoring dan evaluasi serta melampirkan laporan kemajuan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dan *logbook*.
- (4). Laporan Kemajuan disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (5). Lembar monitoring dan evaluasi, laporan kemajuan dan *logbook* diserahkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat sesuai dengan batas waktu yang ditetapkan.

Pasal 5

- (1). **Pihak Kedua** wajib mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran/draf luaran.
- (2). Laporan Akhir disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (3). *Logbook* yang dikumpulkan memuat secara rinci tahapan kegiatan yang telah dilakukan oleh **Pihak Kedua** dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat
- (4). Laporan Pertanggungjawaban yang dikumpulkan **Pihak Kedua** memuat secara rinci penggunaan biaya pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat yang disertai dengan bukti-bukti.
- (5). Luaran Pengabdian Kepada Masyarakat yang dikumpulkan kepada **Pihak Kedua** berupa luaran wajib dan luaran tambahan.
- (6). **Luaran wajib** hasil Pengabdian Kepada Masyarakat berupa artikel ilmiah yang dipublikasikan di **Serina Untar, jurnal ber-ISSN atau prosiding nasional/internasional**.
- (7). Selain luaran wajib sebagaimana disebutkan pada ayat (6) di atas, **Pihak Kedua** wajib membuat poster untuk kegiatan *Research Week*.

- (8). Draft luaran wajib dibawa pada saat dilaksanakan Monitoring dan Evaluasi (*Monev*) PKM.
- (9). Batas waktu pengumpulan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran adalah **Juni 2021**

Pasal 6

- (1). Apabila **Pihak Kedua** tidak mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook*, Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan Luaran 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 7

- (1). Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat 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 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
Honorarium	Rp 0,-
Pelaksanaan Kegiatan	Rp 7.500.000,-

**REKAPITULASI RENCANA PENGGUNAAN BIAYA
(Rp)**

NO	POS ANGGARAN	TAHAP I (50 %)	TAHAP II (50 %)	JUMLAH
1	Honorarium	Rp 0,-	Rp 0,-	Rp 0,-
2	Pelaksanaan Kegiatan	Rp 3.750.000,-	Rp 3.750.000,-	Rp 7.500.000,-
	Jumlah	Rp 3.750.000,-	Rp 3.750.000,-	Rp 7.500.000,-

Jakarta, 10 Maret 2021
Pelaksana PKM



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

**LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**PENGENALAN PENILAIAN KINERJA USAHA PADA PENGUSAHA ADIWIGATI
INDONESIA ART & CULTURE di TANGERANG SELATAN**

**KETUA: 1. DRA. THIO LIE SHA, MM, AK, CA, NIDN : 10188018/0321105801
ANGGOTA :2. DRA. ROSMITA RASYID, AK, MM NIDN:10192015/0710056503**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
Juni 2021**

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Periode 1/Tahun 2021

1. Judul: **PENGENALAN PENILAIAN KINERJA USAHA PADA PENGUSAHA ADIWIGATI INDONESIA ART& CULTURE di TANGERANG SELATAN**

2. Nama Mitra PKM : ADIWIGATI INDONESIA ART& CULTURE
3. Ketua Tim Pengusul
- a. Nama dan gelar : Thio Lie Sha
 - b. NIK/NIDN : 10188018/ 0321105801
 - c. Jabatan/gol. : Lektor
 - d. Program studi : S1 Akuntansi
 - e. Fakultas : Ekonomi
 - f. Bidang keahlian : Akuntansi
 - g. Alamat kantor : Jalan Tanjung Duren Utara no 1 Grogol Jakarta Barat
 - h. Nomor HP/Telpon : 081299046420
 - i. Anggota Tim PKM (Dosen)
 - a. Jumlah anggota : Dosen 1 orang
 - b. Nama anggota 1/Keahlian : Rosmita Rasyid/ Akuntansi
5. Anggota Tim PKM (Mahasiswa) : Mahasiswa 2 orang
- a. Nama mahasiswa dan NIM : Andre Wijaya/ 115179109
 - b. Nama mahasiswa dan NIM : Vivian Patricia/115180304
6. Lokasi Kegiatan Mitra :
- a. Wilayah mitra : Pamulang Estate
 - b. Kabupaten/kota : Tangerang Selatan
 - c. Provinsi : Banten
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra : 30 Km
7. Luaran yang dihasilkan : Prosiding
8. Jangka Waktu Pelaksanaa : **Januari-Juli 2021**
9. Biaya Total :
- a. Biaya yang diusulkan : Rp 14.800.000
 - b. Biaya yang disetujui ; Rp. 8.500.000

Jakarta, 30 Juni 2021

Menyetujui
Ketua Lembaga Penelitian dan
Pengabdian Kepada Masyarakat



Jap Tji Beng, Ph.D
NIDN/NIK: 0323085501/10381047

Ketua

Dra. Thio Lie Sha, MM, AK, CA
NIDN/NIK: 032110580/10188018

RINGKASAN

Kinerja usaha yang efektif dan efisien dibutuhkan oleh UKM untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. Untuk itu tujuan kegiatan PKM adalah melakukan pengenalan kinerja usaha yang perlu dilakukan dalam meningkatkan perkembangan usaha UKM. Mitra yang menjadi tempat kegiatan PKM adalah UKM yang bergerak dalam bidang kerajinan tas berbahan kain kanvas Berlokasi di Pamulang Tangerang Selatan. Kegiatan ini terinspirasi dengan melihat permasalahan mitra dalam memahami perkembangan usaha. Dimana masih lemahnya pemahaman mitra tentang cara melakukan penilaian kinerja dari hasil usaha yang sudah dilakukan. Metode yang ditawarkan pada kegiatan ini adalah sosialisasi atau pelatihan dan pendampingan cara menilai kinerja dari aspek pertumbuhan usaha. Hasil kegiatan menunjukkan pelaksanaan sosialisasi sudah dilakukan, berjalan dengan lancar. Mitra antusias dalam mendengarkan dan berdiskusi tentang kinerja usaha yang telah disampaikan oleh tim PKM.

Kata kunci: kinerja usaha, sosialisasi, pendampingan, UKM

PRAKATA

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas karunia dan rahmatNya kegiatan PKM ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Kegiatan ini berjudul: **PENGENALAN PENILAIAN KINERJA USAHA PADA PENGUSAHA ADIWIGATI INDONESIA ART& CULTURE di TANGERANG SELATAN**. Melalui kegiatan PKM diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan pemilik usaha dalam meningkatkan kemampuannya melakukan penilaian pada kinerja usaha yang selama ini sudah tercapai . Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada banyak pihak turut berperan penting selama proses kegiatan ini, yaitu kepada Ibu Ratyanih Adiwigati selaku pemilik usaha sebagai mitra kegiatan, kepada direktur dan staff LPPM, kepada Dekan dan rekan Dosen, mahasiswa yang membantu kegiatan serta lainnya yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Penulis menyadari bahwa laporan PKM ini belum sepenuhnya sempurna, sehingga sangat mengharapkan kritik maupun saran dari berbagai pihak agar menjadi lebih sempurna serta memiliki kegunaan bagi pembaca. Pada akhirnya Semoga kegiatan ini dapat turut meningkatkan kinerja usaha.

Jakarta, 30 Juni 2021

Ketua Tim



Thio Lie Sha

DAFTAR ISI

Hal.

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	
RINGKASAN	
PRAKATA	
DAFTAR ISI	
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
A. Analisis Situasi.....	1
B. Permasalahan Mitra.....	3
BAB 2 SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN.....	4
A. Solusi Permasalahan.....	4
B. Rencana Target Capaian.....	7
BAB 3 METODE PELAKSANAAN.....	8
A. Langkah Langkah/Tahapan Pelaksanaan.....	8
B. Partisipasi Mitra dalam KegiatanPKM.....	8
C. Kepakaran dan Pembagian Tugas TIM.....	9
BAB 4 HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI.....	11
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN.....	15
DAFTAR PUSTAKA.....	16

BAB I

PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

Di tengah perkembangan dan persaingan dalam usaha UKM yang semakin ketat dan terus berubah, UKM dituntut untuk memiliki berbagai upaya dan strategi yang memiliki efektifitas dan efisiensi dalam setiap aktivitasnya guna mempertahankan usahanya. Maka UKM harus menciptakan strategi baru dan berinovasi semaksimal mungkin untuk meningkatkan kinerja usaha. Nandakumar et al., (2010). berpendapat suatu perusahaan memberikan keunggulan kompetitif jika mampu meningkatkan kinerja. Pengelolaan kinerja diperlukan bagi suatu organisasi, supaya mampu mengidentifikasi keunggulan dan keterbatasan perusahaan dalam persaingan masa mendatang. Sejalan dengan hal tersebut setiap usaha dalam bidang apapun sangat penting untuk melakukan pengukuran kinerja. Fungsi pengukuran kinerja adalah merubah perilaku kinerja. Perubahan perilaku salah satu kunci efektivitas kinerja dan meningkatkan visibilitas kinerja. (Swartling & Poksinska ,2013). Saat ini, pengukuran kinerja dan praktek kinerja manajemen adalah hal umum di semua sektor industri dan perdagangan, termasuk sektor publik (Umit Bititci dkk., 2012). Banyak kajian tentang pengukuran kinerja yang berorientasi pada manajemen berbagai model pengukuran kinerja (Pietro Michelia dan Luca Mari, 2014)

Berbagai cara dan berbagai metode yang dapat digunakan dalam mengukur kinerja usaha UKM , salah satu metode yang sering digunakan adalah profitabilitas Hansen dan Juniarti (2014). Keuntungan memegang peranan penting dalam usaha UKM untuk dapat kelangsungan hidup usahanya, kinerja yang baik jika 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 kegiatan adalah UKM yang memproduksi tas berbahan dasar kain kanvas dengan 3 sampai 5 penjahit , juga melalui maklon saat orderan sedang banyak. Brand

produk Adiwigatico. Alamat usaha di kompleks Pamulang Estate Tangerang Selatan. Telah melakukan usaha sejak tahun 2009. Adapun jenis produk tas yang dihasilkan adalah:



Gambar1. Produk Yang Dihasilkan Mitra

Selama menjalankan bisnis, mitra kurang memiliki kemampuan dalam hal meningkatkan kinerja usaha. Metode yang sering digunakan pebisnis adalah dapat dihitung melalui perubahan perkembangan penjualan Bellavance, *et al.*, (2013). Pietro Michelia, dan Luca Mari (2014) mengungkapkan bahwa perusahaan kecil dan menengah perlu mengoptimalkan kinerja usaha dengan meningkatkan kemampuan bersaing melalui perkembangan penjualan. Berdasarkan kondisi tersebut Tim PKM yang berkopetensi dibidang akuntansi berkeinginan membantu mitra dalam mentransfer *knowledge*, guna menyelesaikan permasalahan mitra.

B. Permasalahan Mitra

Untuk mencapai tujuan Usaha UKM dalam memaksimalkan perkembangan penjualan dan memaksimumkan kemakmuran pemilik usaha, maka prioritas masalah mitra yang perlu dikaji lebih lanjut adalah:

1. Bagaimana meningkatkan kemampuan mitra di dalam menganalisis kinerja usaha yang sudah dilakukan selama ini.
2. Bagaimana meningkatkan kemampuan mitra dalam pengambilan keputusan mengembangkan usaha melalui penilaian atas penjualan yang dilakukan.

Melalui kegiatan yang dilakukan akan memberikan masukan bagi pemilik usaha dalam meningkatkan perkembangan usaha, menghasilkan kinerja usaha yang optimal, dan membantu dalam membuat strategi usaha untuk beradaptasi dengan lingkungan bisnis yang berubah.

BAB II

SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

A. Solusi Permasalahan dan Luaran

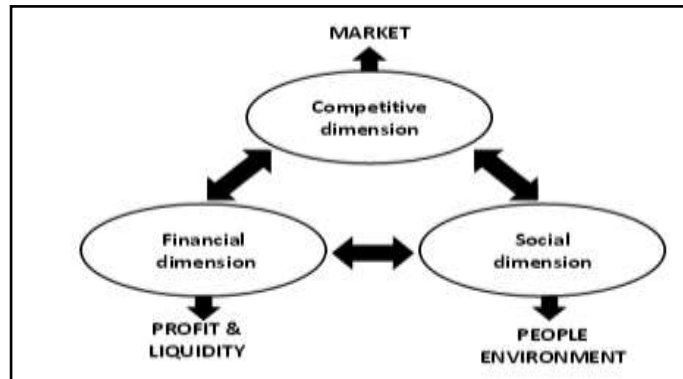
Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi pemilik usaha maka **Solusi** yang ditawarkan ke mitra berupa memperkenalkan metode atau cara dalam menghasilkan kinerja usaha yang sehat. **Spesifikasi model** ini diberikan pada kegiatan ini adalah:

1. Pemahaman tentang Kinerja.

Chen (2011) mendefinisikan: *Performance management is a process in which managers and employees reach a consensus on responsibilities, goals, and how to achieve and also a process of strengthening practical management and driving employee to gain excellent performance.* Nandakumar (2010) kinerja merupakan tampilan keadaan perusahaan secara utuh selama periode tertentu sebagai hasil atau prestasi yang dipengaruhi oleh kegiatan operasional pemanfaatan sumber daya. Dapat dikatakan kinerja sebagai tingkat keberhasilan keseluruhan selama periode tertentu dalam melaksanakan kegiatan usaha dibandingkan dengan berbagai kemungkinan saat suatu usaha berlangsung.

2. Pengukuran Kinerja

Coda (2010) mendesain multi dimensional pengukuran kinerja perusahaan berdasarkan *competitive, financial and social dimension*. Berdasarkan Gambar ... teridentifikasi tiga dimensi pengukuran kinerja yaitu: 1) *Competitive dimension* berkaitan dengan upaya memenuhi kebutuhan pasar (*market need*). 2) *Financial dimension* berkaitan dengan profitabilitas perusahaan untuk mendukung keputusan investasi pada masa mendatang dan *reward* kepada *stakeholder*. 3) *Social dimension* berkaitan dengan keseimbangan antara kontribusi *stakeholder* seperti: *employee, customer, provider, funder, shareholder, state, environment* dengan *expected reward* dari perusahaan. Model tersebut dikembangkan oleh Bianchi et.al. menjadi penilaian kinerja SMEs berbasis *multi dimensional approach*.



Gambar 2. *Multi Dimensional Approach*

3. Manfaat dari penilaian kinerja .

Adapun manfaat dari penilaian kinerja adalah sebagai berikut: (Fahmi ,2013)

- a. Untuk mengukur prestasi yang dicapai oleh suatu organisasi dalam suatu periode tertentu yang mencerminkan tingkat keberhasilan pelaksanaan kegiatannya.
- b. Selain digunakan untuk melihat kinerja organisasi secara keseluruhan, maka pengukuran kinerja juga dapat digunakan untuk menilai kontribusi suatu bagian dalam pencapaian tujuan perusahaan secara keseluruhan.
- c. Dapat digunakan sebagai dasar penentuan strategi perusahaan untuk masa yang akan datang.
- d. Memberi petunjuk dalam pembuatan keputusan dan kegiatan organisasi pada umumnya dan divisi atau bagian organisasi pada khususnya.
- e. Sebagai dasar penentuan kebijaksanaan penanaman modal agar dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas perusahaan.

4. Profitabilitas. David (2017) menyatakan bahwa rasio keuangan sangat membantu dan alat yang dapat memudahkan untuk mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan (kinerja) dari setiap perusahaan dengan melihat laporan keuangan perusahaan. Profitabilitas merupakan salah satu rasio keuangan yang paling dominan yang dijadikan rujukan untuk menilai baik buruknya kinerja perusahaan. Niresh (2014.). mengartikan profitabilitas sebagai kemampuan menghasilkan laba atau profit selama periode tertentu dengan menggunakan aktiva atau modal, baik modal secara keseluruhan maupun modal sendiri.

5. Pertumbuhan Penjualan

Penjualan merupakan kriteria penting untuk menilai profitabilitas perusahaan dan merupakan indikator utama atas aktivitas perusahaan (David, 2017). Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi perusahaan sehingga akan meningkatkan profitabilitas.

Jika ada peningkatan *total sales* itu berarti memiliki pertumbuhan yang tinggi akan lebih menguntungkan. Penjualan harus dapat menutupi biaya sehingga dapat meningkatkan keuntungan, maka perusahaan dapat menentukan langkah yang akan diambil untuk mengantisipasi kemungkinan naik atau turunnya penjualan pada tahun yang akan datang.

6. Sosialisasi tentang Penilaian kinerja melalui aspek pertumbuhan, materi sosialisasi yang disampaikan dalam menilai kinerja pertumbuhan UKM adalah pada table 1.

Tabel 1. Penilaian Kinerja Pertumbuhan

Aspek Kinerja Pertumbuhan	Penilaian
Pertumbuhan penjualan meningkat	Kondisi pertumbuhan penjualan setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, sehingga dapat dilakukan perbandingan antara penjualan saat ini dengan penjualan sebelumnya.
Pertumbuhan modal meningkat	Kondisi pertumbuhan modal setiap tahun yang dimiliki pemilik usaha, dapat dilakukan perbandingan antara tahun berjalan dengan tahun sebelumnya
Penambahan tenaga kerja setiap tahun	Kondisi penambahan tenaga kerja setiap tahun yang terdapat pada suatu usaha, dapat dibandingkan dengan tahun sebelumnya
Pertumbuhan pasar dan pemasaran semakin baik	Kondisi pertumbuhan pasar dan pemasaran setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, dapat dibandingkan dengan tahun sebelumnya
Pertumbuhan keuntungan/laba usaha semakin baik	Kondisi pertumbuhan keuntungan atau laba usaha setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, dapat dibandingkan dengan laba usaha di tahun sebelumnya.

B. Rencana Target Capaian

Tabel 2. Rencana Target Capaian

No	Jenis Luaran	Indikator capaian
Luaran Wajib		
1	Publikasi ilmiah pada jurnal ber ISSN/prosiding dalam Temu ilmiah ¹⁾	Tidak ada
2	Pemakalah Serina	ada
3	Peningkatan daya saing(peningkatan kualitas,kuantitas,serta nilai tambahbarang,jasa.deversivikasi produk,atau sumber daya lainnya)	Tidak ada
4	Peningkatan penerapan iptek di masyarakat (mekanisme,IT, dan manajemen) ⁴⁾	Tidak ada
5	Perbaiki tata nilai masyarakat(seni budaya, sosial, politik, keamanan ,ketentraman, pendidikan, kesehatan) ²⁾	Sudah dilaksanakan
Luaran Tambahan		
1	Publikasi di jurnal Internasional ¹⁾	Tidak ada
2	Rrekayasa sosial/metode atau sistem,produk/barang/ Model/	Tidak ada
3	Teknologi baru TTG ⁵⁾	Tidak ada
4	Hak kekayaan intelektual (paten,paten sederhana/ Hak Cipta /merek dagang/Rahasia dagang/Desain Produk Industri/Perlindungan varietas tanaman/perlindungan desain topografi sirkuit terpadu ¹⁾	Tidak ada
5	Buku ber ISBN	Tidak ada
6	Menulis di opini pintar	ada

BAB III

METODE PELAKSANAAN

A. Langkah-Langkah/Tahapan Pelaksanaan

Berdasarkan hasil diskusi dengan pemilik usaha , melalui prioritas masalah yang dihadapi UKM. maka dilakukan kegiatan pelatihan/sosialisasi. Untuk melaksanakan kegiatan sosialisasi ini, ada beberapa langkah yang perlu dilakukan.

- a. Tim PKM sebagai tutor menghubungi pihak terkait, yaitu pemilik usaha untuk minta ijin melakukan sosialisasi.
- b. Tim PKM sebagai tutor berkoordinasi dengan pemilik agar dapat memberikan jadwal untuk melakukan kegiatan sosialisasi.
- c. Tim PKM meminta mahasiswa yang membantu kegiatan PKM untuk membuat link Zoom
- d. Tim PKM sebagai tutor menyampaikan materi sosialisasi melalui ceramah, diskusi, dan tanya jawab. sosialisasi secara daring melalui zoom
- e. Tutor menjelaskan tentang cara penilain kinerja usaha dalam membantu UKM mengembangkan produk yang dijual.

B. Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM

Rencana kegiatan dalam rangka pemecahan masalah mitra seperti dalam Tabel 3 berikut ini:

Tabel 3. Rencana Kegiatan & Partisipasi Mitra

No.	Rencana Kegiatan	Partisipasi Mitra
1	Observasi awal dengan pemilik usaha	Mitra responsif/mendukung mendengar rencana ini.

2	Membuat FDG tentang kinerja usaha	Tim berdiskusi dengan mitra tentang penjualan yang selama ini dilakukan mitra
3	Membuat materi PPT yang akan disampaikan saat sosialisasi	Tim mengkaji aspek aspek yang terkait dengan penilaian kinerja, pertumbuhan usaha dan lainnya
4	Mensosialisasikan melalui zoom	Mitra mendengarkan dan berdiskusi tentang hal hal yang terkait dengan kinerja usaha
5	Menyusun draft artikel serina	Tim menyusun artikel yang sesuai dengan templete Serina
5	Seminar hasil akhir	Tim seminar hasil akhir di Serina
6	Pembuatan laporan dan luaran tambahan	Tim membuat laporan ke LPPM dan membuat luaran tambahan

C. Uraian kepakaran dan tugas masing-masing anggota tim.

Kegiatan ini dilaksanakan untuk mengatasi permasalahan mitra UKM di Tangerang. Pihak yang terkait dengan kegiatan ini adalah: dosen dan mahasiswa dengan personalia pelaksana sebagai berikut:

Tabel 4. Daftar Personalia

No	Nama	Bidang Keahlian	Keterangan
1	Thio Lie Sha	Akuntansi	Ketua
2	Rosmita Rasyid	Akuntansi	Anggota
3	Andre Wijaya	Akuntansi	Anggota

4	Vivian Patrecia	Mahasiswa	Anggota
---	-----------------	-----------	---------

Pemilihan personel program ini disesuaikan dengan target *ouput* yang ingin dicapai program ini, yaitu: penilaian kinerja usaha yang dicapai mitra pada usaha yang sudah di jalankan. Agar sinergi antara personel dalam program ini menjadi tercapai, maka proses pelaksanaan program ini dilakukan dengan mendiskripsikan tiap kegiatan pada masing-masing anggota tim. Proses koordinasi dilakukan langsung oleh ketua tim pengusul, proses wawancara, FGD dan survey langsung di lokasi mitra. Dilanjutkan dengan membuat PPT sederhana penilaian kinerja usaha, pelatihan dilakukan oleh tim dari Fakultas Ekonomi Akuntansi dan dibantu 2 mahasiswa sebagai host.

BAB IV

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

A. Gambaran Usaha Mitra

Kegiatan PKM dilakukan pada Ibu Rr Ratyanih Adiwigati selaku pemilik usaha Adiwigati Indonesia Art & Culture. mendirikan usaha dari tahun 1980, mulai dengan jahit menjahit. Awalnya untuk kebutuhan sendiri, namun lama kelamaan memiliki keinginan untuk usaha. Usaha pertama dirintis dengan membuat tas untuk bayi, perlak, sepatu dan tas yang dipasarkan melalui toko Mothercare di Kebayoran. Keahlian bu Aty karena menurun dari usaha orang tua yang memiliki usaha konveksi Ibu Aty memiliki keahlian menjahit sejak SMA. Selanjutnya ibu Aty merintis usaha pembuatan kaos bordir, bermacam -macam gambar, seperti bunga, animal dan lainnya. Kesemua usaha tersebut terhenti, dikarenakan bu Ati mulai mengikuti kuliah. Selanjutnya setelah lulus, ibu Aty bekerja di suatu kantor, namun tidak berlangsung lama. Sejak tahun 2009 ibu Aty meneruskan ke hobby annya untuk mendesain dan membuat tas. Hingga kini usaha bu Aty berlanjut terus bekerja sama dengan beberapa penjahit yang terdapat di daerah Bogor daerah Ciampela. Hasil usaha bu Aty di pasarkan secara online dan pameran pameran. Omzet yang dicapat sebelum masa pandemic hingga 20 juta per bulan. Namun sejak pandemic mengalami penurunan. Harga jual produk tas berkisar 200 ribu hingga 400 ribu rupiah.

B. Model IPTEKS Yang akan Ditransper Kepada Mitra

Materi kegiatan sosialisasi tentang kinerja keuangan usaha UKM yang disampaikan ke mitra meliputi:

1. Pemahaman tentang Kinerja.

Chen (2011) mendefinisikan: *Performance management is a process in which managers and employees reach a concensus on responsibilities, goals, and how to achieve and also aprocess of strengthening practical management and driving employee to gain excellent performance.* Nandakumar (2010) kinerja merupakan tampilan keadaan perusahaan

secara utuh selama periode tertentu sebagai hasil atau prestasi yang dipengaruhi oleh kegiatan operasional pemanfaatan sumber daya. Dapat dikatakan kinerja sebagai tingkat keberhasilan keseluruhan selama periode tertentu dalam melaksanakan kegiatan usaha dibandingkan dengan berbagai kemungkinan saat suatu usaha berlangsung.

2. Pengukuran Kinerja

Coda (2010) mendesain multi dimensional pengukuran kinerja perusahaan berdasarkan *competitive, financial and social dimension*. Berdasarkan Gambar 2, teridentifikasi tiga dimensi pengukuran kinerja yaitu: 1) *Competitive dimension* berkaitan dengan upaya memenuhi kebutuhan pasar (*market need*). 2) *Financial dimension* berkaitan dengan profitabilitas perusahaan untuk mendukung keputusan investasi pada masa mendatang dan reward kepada *stakeholder*. 3) *Social dimension* berkaitan dengan keseimbangan antara kontribusi *stakeholder* seperti: *employee, customer, provider, funder, shareholder, state, environment* dengan *expected reward* dari perusahaan. Model tersebut dikembangkan oleh Bianchi et.al. menjadi penilaian kinerja SMEs berbasis multi dimensional approach.

3. Manfaat dari penilaian kinerja .

Adapun manfaat dari penilaian kinerja adalah sebagai berikut: (Fahmi ,2013)

- a. Untuk mengukur prestasi yang dicapai oleh suatu organisasi dalam suatu periode tertentu yang mencerminkan tingkat keberhasilan pelaksanaan kegiatannya.
- b. Selain digunakan untuk melihat kinerja organisasi secara keseluruhan, maka pengukuran kinerja juga dapat digunakan untuk menilai kontribusi suatu bagian dalam pencapaian tujuan perusahaan secara keseluruhan.
- c. Dapat digunakan sebagai dasar penentuan strategi perusahaan untuk masa yang akan datang.
- d. Memberi petunjuk dalam pembuatan keputusan dan kegiatan organisasi pada umumnya dan divisi atau bagian organisasi pada khususnya.
- e. Sebagai dasar penentuan kebijaksanaan penanaman modal agar dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas perusahaan.

4. Profitabilitas. David (2017) menyatakan profitabilitas sangat membantu dan alat yang dapat memudahkan untuk mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan (kinerja) dari setiap perusahaan dengan melihat laporan keuangan perusahaan. Profitabilitas merupakan salah satu rasio keuangan yang paling dominan yang dijadikan rujukan untuk menilai baik buruknya kinerja perusahaan. Niresh (2014.) mengartikan profitabilitas sebagai kemampuan menghasilkan laba atau profit selama periode tertentu dengan menggunakan aktiva atau modal, baik modal secara keseluruhan maupun modal sendiri.

5. Pertumbuhan penjualan

Penjualan merupakan kriteria penting untuk menilai profitabilitas perusahaan dan merupakan indikator utama atas aktivitas perusahaan (*David, 2017*). Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi perusahaan sehingga akan meningkatkan profitabilitas.

Jika ada peningkatan total sales itu berarti memiliki pertumbuhan yang tinggi akan lebih menguntungkan. Pertumbuhan penjualan dapat dihitung UKM dapat mengetahui trend penjualan dari produknya dari tahun ke tahun. Penjualan harus dapat menutupi biaya sehingga dapat meningkatkan keuntungan, maka UKM dapat menentukan langkah yang akan diambil untuk mengantisipasi kemungkinan naik atau turunnya penjualan pada tahun yang akan datang.

6. Sosialisasi tentang penilaian kinerja melalui aspek pertumbuhan

Materi sosialisasi yang disampaikan dalam menilai kinerja pertumbuhan UKM adalah pada table 5.

Tabel 5. Penilaian Kinerja Pertumbuhan

Aspek Kinerja Pertumbuhan	Penilaian
Pertumbuhan penjualan meningkat	Kondisi pertumbuhan penjualan setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, sehingga dapat dilakukan perbandingan antara penjualan saat ini dengan penjualan sebelumnya.
Pertumbuhan modal meningkat	Kondisi pertumbuhan modal setiap tahun yang dimiliki pengusaha, dapat dilakukan perbandingan antara tahun berjalan dengan tahun sebelumnya
Penambahan tenaga kerja setiap tahun	Kondisi penambahan tenaga kerja setiap tahun yang terdapat pada suatu usaha, dapat dibandingkan dengan tahun sebelumnya
Pertumbuhan pasar dan pemasaran semakin baik	Kondisi pertumbuhan pasar dan pemasaran setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, dapat dibandingkan dengan tahun sebelumnya
Pertumbuhan keuntungan/laba usaha semakin baik	Kondisi pertumbuhan keuntungan atau laba usaha setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, dapat dibandingkan dengan laba usaha di tahun sebelumnya.

Penyampaian materi tersebut disajikan dalam bentuk PPT secara daring melalui ZOOM, yang dipandu oleh 2 orang mahasiswa. Foto kegiatan sosialisasi yang didokumentasikan adalah:



Gambar 3: Sosialisasi Materi PKM

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan ini, diperoleh simpulan sebagai berikut:

1. Pelatihan tentang kinerja usaha diberikan dengan cara mensosialisasikan kepada mitra meliputi pemahaman kinerja, manfaat penilaian kinerja, profitabilitas, pertumbuhan penjualan dan penilaian kinerja pertumbuhan telah berjalan dengan lancar.
2. Pelatihan dan sosialisasi telah dilakukan sesuai dengan kebutuhan mitra dibantu oleh dua mahasiswa sebagai host .
3. Mitra bersemangat menerima materi yang disampaikan tim PKM. Selama proses sosialisasi berlangsung mitra banyak berdiskusi dan melakukan tanya jawab dengan Tim PKM.

B. Saran

Perbaikan secara berkelanjutan pada mitra terus dapat dilakukan, antara lain dapat dikembangkan dalam kajian selanjutnya.

1. Proses pembinaan kontinuitas usaha, melalui evaluasi kegiatan yang sudah dilakukan
2. Kegiatan lanjutan akan dilakukan seperti pelatihan dalam menentukan harga jual produk

DAFTAR PUSTAKA

- Bellavance F, Landry, S & Schiehl, E 2013, „Procedural Justice in Managerial Performance Evaluation: Effect of Subjectivity, Relationship Quality, and Voice Opportunity“, *The British Accounting Review*, 45, 149-166.
- Chen, D. (2011). Research on performance management of Chinese SME., *International Journal of Business and Management.*, Vol. 6 No. 4 April., Pp: 263-266.
- Coda, V. (2010). *Entrepreneurial values and strategic management: essays in management theory.*, Palgrave Mcmillan.
- David Wijaya. 2017. *Manajemen Keuangan Konsep dan Penerapannya*. Cetakan Pertama. PT Grasindo. Jakarta
- Fahmi, Irfan. 2012. *Pengantar Manajemen Keuangan*, Edisi Pertama, Alfabeta, Bandung.
- Hansen, Verawati dan Juniarti. 2014. Pengaruh Family Control, Size, Sales Growth, dan Leverage Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada Sektor Perdagangan, Jasa, dan Investasi. *Business Accounting Review*, 2 (1), h: 121-130.
- Nandakumar, M.K; Abby Ghobadian & Nicholas O'Regan. (2010). Business-Level Strategy and Performance : The Moderating Effect of Environment and Structure. *Manajemen Decision*, 48, 6, 907-939.
- Niresh, J. Aloy dan T. Velampy. 2014. Firm Size and profitability: A Study of Listed Manufacturing Firms in Sri Lanka. *International Journal of Business and Management*, 9 (4), pp: 57-64.
- Pietro Michelia, dan Luca Mari. 2014. The theory and practice of performance measurement: *Management Accounting Research* 147–156.
- Swartling, Dag & Poksinska, Bozena (2013). Management Initiation of Continuous Improvement from a Motivational Perspective. *Journal of Applied Economics and Business Research JAEBR*, 3 (2): Pp.81-94.
- Umit Bititci, P. G., V. Dörfler, dan S. Nudurupati. 2012. Performance Measurement: Challenges for Tomorrow. *International Journal of Management Reviews* Vol. 14 (2012):22.

PENGENALAN PENILAIAN KINERJA USAHA PADA UKM ADIWIGATI INDONESIA ART & CULTURE di TANGERANG SELATAN

¹Thio Lie Sha; ²Rosmita Rasyid,

^{1,2} Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Tarumanagara Jakarta Indonesia

¹thios@fe.untar.ac.id

²rosmitar@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Kinerja usaha yang efektif dan efisien dibutuhkan oleh UKM untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. Untuk itu tujuan kegiatan PKM adalah melakukan pengenalan kinerja usaha yang perlu dilakukan dalam meningkatkan perkembangan usaha UKM. Mitra yang menjadi tempat kegiatan PKM adalah UKM yang bergerak dalam bidang kerajinan tas berbahan kain kanvas berlokasi di Pamulang Tangerang Selatan. Kegiatan ini terinspirasi dengan melihat permasalahan mitra dalam memahami perkembangan usaha. Masih lemahnya pemahaman mitra tentang cara melakukan penilaian kinerja perkembangan usaha yang sudah dilakukan. Metode yang ditawarkan pada kegiatan ini adalah sosialisasi atau pelatihan dan pendampingan cara menilai kinerja dari aspek pertumbuhan usaha. Hasil kegiatan menunjukkan pelaksanaan sosialisasi sudah dilakukan, berjalan dengan lancar. Mitra antusias dalam mendengarkan dan berdiskusi tentang kinerja usaha yang telah disampaikan oleh tim PKM.

Kata kunci: kinerja usaha, sosialisasi, pendampingan, UKM

ABSTRACT

Effective and efficient business performance is needed by SMEs to get maximum benefits. For this reason, the purpose of community service activities is to introduce business performance that needs to be done in improving the development of SME businesses. Partners who become places for community service activities are SMEs that are engaged in crafting bags made of canvas cloth located in Pamulang, South Tangerang. This activity was inspired by looking at the partners' problems in understanding business development. Where the partner's understanding is still weak about how to evaluate the performance of the business development that has been done. The method offered in this activity is socialization or training and assistance on how to assess performance from the aspect of business growth. The results of the activities show that the implementation of the socialization has been carried out, running smoothly. Partners are enthusiastic in listening to and discussing business performance that has been conveyed by the community service team.

Keywords: business performance, socialization, mentoring, SMEs

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

UKM dituntut untuk memiliki berbagai upaya dan strategi yang memiliki efektifitas dan efisiensi dalam setiap aktivitasnya guna mempertahankan dan meningkatkan kinerja usaha. Nandakumar et al., (2010) berpendapat suatu perusahaan memberikan keunggulan kompetitif jika mampu meningkatkan kinerja. Pengelolaan kinerja diperlukan bagi suatu organisasi, supaya mampu mengidentifikasi keunggulan dan keterbatasan usaha dalam persaingan masa mendatang. Saat ini, pengukuran kinerja dan praktek kinerja manajemen adalah hal umum di semua sektor industri dan perdagangan, termasuk sektor publik (Umit Bititci dkk., 2012).

Mitra kegiatan adalah UKM yang memproduksi tas berbahan dasar kain kanvas dengan 3 sampai 5 penjahit, juga melalui maklun saat orderan sedang banyak. *Brand* produk Adiwigatico. Alamat usaha di kompleks Pamulang Estate Tangerang Selatan. Telah melakukan usaha sejak tahun 2009. Adapun jenis produk tas yang dihasilkan adalah:



Gambar1. Produk Yang Dihasilkan Mitra

Selama menjalankan bisnis, mitra kurang memiliki kemampuan dalam hal meningkatkan kinerja usaha. Hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan mitra tentang kinerja, termasuk cara mengukur kinerja usaha yang selama ini sudah dicapai. .

Banyak kajian dan berbagai model tentang pengukuran kinerja yang berorientasi pada manajemen. (Pietro Michelia dan Luca Mari, 2014). Salah satu metode yang sering digunakan adalah profitabilitas, Hansen dan Juniarti (2014). Keuntungan memegang peranan penting dalam usaha UKM untuk dapat kelangsungan hidup usahanya, kinerja yang baik jika 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. Bellavance, et al., (2013) mengungkapkan bahwa perusahaan kecil dan menengah perlu mengoptimalkan kinerja usaha dengan meningkatkan kemampuan bersaing melalui penilaian kinerja usaha. Berdasarkan kondisi tersebut Tim PKM yang berkompetensi dibidang akuntansi berkeinginan membantu mitra dalam mentransfer *knowledge*, guna menyelesaikan permasalahan mitra.

Permasalahan dan Solusi Mitra

1. Permasalahan

Untuk mencapai tujuan Usaha UKM dalam memaksimalkan perkembangan penjualan dan memaksimalkan kemakmuran pemilik usaha, maka prioritas masalah mitra, yang perlu dikaji lebih lanjut adalah:

- a. Bagaimana meningkatkan kemampuan mitra di dalam menganalisis kinerja usaha yang sudah dilakukan selama ini.
- b. Bagaimana meningkatkan kemampuan mitra dalam pengambilan keputusan mengembangkan usaha melalui penilaian atas penjualan yang dilakukan.

Melalui kegiatan yang dilakukan akan memberikan masukan bagi pemilik usaha dalam meningkatkan perkembangan usaha, menghasilkan kinerja usaha yang optimal, dan membantu dalam membuat strategi usaha untuk beradaptasi dengan lingkungan bisnis yang berubah.

2. Solusi

Solusi yang ditawarkan ke mitra berupa memperkenalkan metode atau cara dalam menghasilkan kinerja usaha yang sehat. Spesifikasi model ini diberikan pada kegiatan ini adalah:

- a. Pemahaman tentang Kinerja.
- b. Pengukuran Kinerja
- c. Manfaat dari penilaian kinerja .
- d. Profitabilitas.
- e. Pertumbuhan Penjualan

Metode Pelaksanaan

Berdasarkan hasil diskusi dengan pemilik usaha maka kegiatan sosialisasi PKM dilakukan melalui tahapan beberapa sebagai berikut:

- a. Tim PKM sebagai tutor menghubungi pihak terkait, yaitu pemilik usaha untuk minta izin melakukan sosialisasi.
- b. Tim PKM sebagai tutor berkoordinasi dengan pemilik agar dapat memberikan jadwal untuk melakukan kegiatan sosialisasi.
- c. Tim PKM meminta mahasiswa yang membantu kegiatan PKM untuk membuat *link Zoom*
- d. Tim PKM sebagai tutor menyampaikan materi sosialisasi melalui ceramah, diskusi, dan tanya jawab. sosialisasi secara daring melalui zoom
- e. Tutor menjelaskan tentang cara penilaian kinerja usaha dalam membantu UKM mengembangkan produk yang dijual.
- f. Tim PKM melakukan evaluasi tentang kinerja usaha yang sudah dicapai
- g. Selama kegiatan sosialisasi berlangsung, tim PKM dan mitra melakukan diskusi dan evaluasi dari capaian kinerja usaha yang selama ini sudah dicapai .

HASIL KEGIATAN

1. Pemahaman tentang Kinerja.

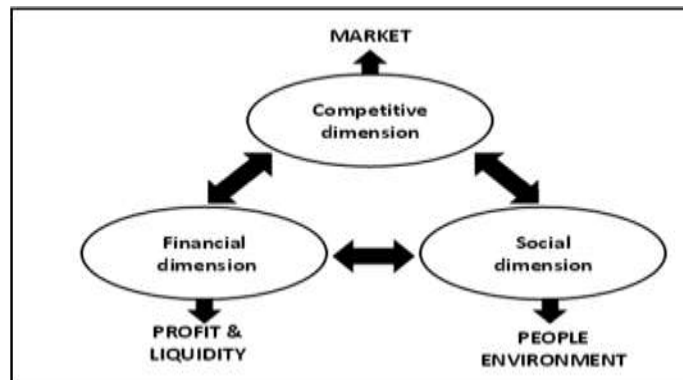
Chen (2011) mendefinisikan: *Performance management is a process in which managers and employees reach a consensus on responsibilities, goals, and how to achieve and also a process of strengthening practical management and driving employee to gain excellent performance.*

Nandakumar (2010) kinerja merupakan tampilan keadaan perusahaan secara utuh selama periode tertentu sebagai hasil atau prestasi yang dipengaruhi oleh kegiatan operasional pemanfaatan sumber daya. Dapat dikatakan kinerja sebagai tingkat keberhasilan keseluruhan selama periode tertentu dalam melaksanakan kegiatan usaha dibandingkan dengan berbagai kemungkinan saat suatu usaha berlangsung.

2. Pengukuran Kinerja.

Coda (2010) mendesain multi dimensional pengukuran kinerja perusahaan berdasarkan *competitive, financial and social dimension*. Berdasarkan Gambar 2, teridentifikasi tiga dimensi

pengukuran kinerja yaitu: 1) *Competitive dimension* berkaitan dengan upaya memenuhi kebutuhan pasar (*market need*). 2) *Financial dimension* berkaitan dengan profitabilitas perusahaan untuk mendukung keputusan investasi pada masa mendatang dan reward kepada *stakeholder*. 3) *Social dimension* berkaitan dengan keseimbangan antara kontribusi *stakeholder* seperti: *employee, customer, provider, funder, shareholder, state, enviroment* dengan *expected reward* dari perusahaan. Model tersebut dikembangkan oleh Bianchi et.al. menjadi penilaian kinerja SMEs berbasis multi dimensional approach.



Gambar 2. Multi Dimensional Approach.

3. Manfaat dari penilaian kinerja .

Adapun manfaat dari penilaian kinerja adalah sebagai berikut, Fahmi (2012):

- a. Untuk mengukur prestasi yang dicapai oleh suatu organisasi dalam suatu periode tertentu yang mencerminkan tingkat keberhasilan pelaksanaan kegiatannya.
- b. Untuk menilai kontribusi suatu bagian dalam pencapaian tujuan perusahaan secara keseluruhan.
- c. Dapat digunakan sebagai dasar penentuan strategi perusahaan untuk masa yang akan datang.
- d. Memberi petunjuk dalam pembuatan keputusan dan kegiatan organisasi pada umumnya dan divisi atau bagian organisasi pada khususnya.
- e. Sebagai dasar penentuan kebijaksanaan penanaman modal agar dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas perusahaan.

4. Profitabilitas.

Profitabilitas sangat membantu dan alat yang dapat memudahkan untuk mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan (kinerja) dari setiap perusahaan dengan melihat laporan keuangan perusahaan. Profitabilitas merupakan salah satu rasio keuangan yang paling dominan yang dijadikan rujukan untuk menilai baik buruknya kinerja perusahaan. Niresh (2014.). mengartikan profitabilitas sebagai kemampuan menghasilkan laba atau profit selama periode tertentu dengan menggunakan aktiva atau modal, baik modal secara keseluruhan maupun modal sendiri.

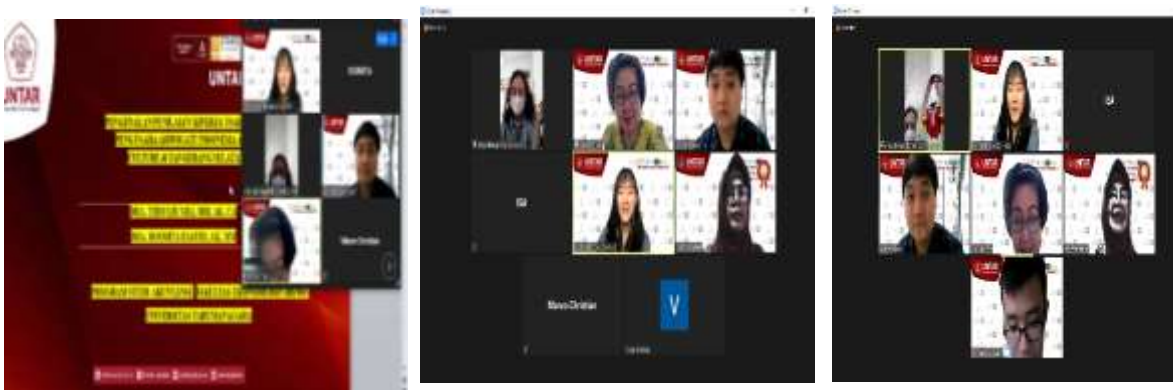
5. Pertumbuhan Penjualan

Penjualan merupakan kriteria penting untuk menilai profitabilitas perusahaan dan merupakan indikator utama atas aktivitas perusahaan (David, 2017). Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Pertumbuhan

penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi perusahaan sehingga akan meningkatkan profitabilitas.

Jika ada peningkatan *total sales* itu berarti memiliki pertumbuhan yang tinggi akan lebih menguntungkan. Pertumbuhan penjualan dapat dihitung UKM dapat mengetahui *trend* penjualan dari produknya dari tahun ke tahun. Penjualan harus dapat menutupi biaya sehingga dapat meningkatkan keuntungan, maka UKM dapat menentukan langkah yang akan diambil untuk mengantisipasi kemungkinan naik atau turunnya penjualan pada tahun yang akan datang.

Penyampaian materi tersebut disajikan dalam bentuk PPT secara daring melalui ZOOM , yang dipandu oleh 2 orang mahasiswa. Foto kegiatan sosialisasi yang didokumentasikan adalah:



Gambar 3. Sosialiassi Materi PKM

KESIMPULAN

1. Pelatihan tentang kinerja usaha diberikan dengan cara mensosialisasikan kepada mitra antara lain meliputi pemahaman kinerja, manfaat penilaian kinerja, profitabilitas, dan pertumbuhan penjualan
2. Pelatihan dan sosialisasi telah dilakukan sesuai dengan kebutuhan mitra dibantu oleh dua mahasiswa sebagai *host* .
3. Mitra bersemangat menerima materi yang disampaikan tim PKM. Selama proses sosialisai berlangsung mitra banyak berdiskusi dan tanya jawab dengan Tim PKM.

Ucapan Terima Kasih (Acknowledgement)

Terima kasih kepada LPPM Untar yang telah memberikan pendanaan pada kegiatan PKM sehingga dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Terima kasih juga kepada ibu Rr Ratyanih Adiwigati selaku pemilik usaha Adiwigati Indonesia Art & Culture. Kepada mahasiswa yang telah mengikuti kegiatan PKM sampai selesai.

Referensi

- Bellavance F, Landry, S & Schiehl, E (2013., "Procedural Justice in Managerial Performance Evaluation: Effect of Subjectivity, Relationship Quality, and Voice Opportunity", *The British Accounting Review*, 45, 149-166.
- Chen, D. (2011). Research on performance management of Chinese SME., *International Journal of Business and Management.*, Vol. 6 No. 4 April., Pp: 263-266.
- Coda, V. (2010). *Entrepreneurial values and strategic management: essays in management theory.*, Palgrave Mcmillan.
- David Wijaya.(2017). *Manajemen Keuangan Konsep dan Penerapannya*. Cetakan Pertama. PT Grasindo. Jakarta
- Fahmi, Irfan. (2012). *Pengantar Manajemen Keuangan*, Edisi Pertama, Alfabeta, Bandung.
- Hansen, Verawati dan Juniarti.(2014). Pengaruh Family Control, Size, Sales Growth, dan Leverage Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada Sektor Perdagangan, Jasa, dan Investasi. *Bussiness Accounting Review*, 2 (1), h: 121-130.
- Nandakumar, M.K; Abby Ghobadian & Nicholas O'Regan. (2010). Bussiness-Level Strategy and Performance : The Moderating Effect of Environment and Structure. *Manajement Decision*, 48, 6, 907-939.
- Niresh, J. Aloy dan T. Velnampy.(2014). Firm Size and pritability: A Study of Listed Manufacturing Firms in Sri Lanka. *International Journal of Business and Management*, 9 (4), pp: 57-64.
- Pietro Michelia, dan Luca Mari. (2014). The theory and practice of performance measurement: *Management Accounting Research* 147–156.
- Umit Bititci, P. G., V. Dörfler, dan S. Nudurupati. (2012). Performance Measurement: Challenges for Tomorrow. *International Journal of Management Reviews* Vol. 14 (2012):22.

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

Thio Lie Sha* & Rosmita Rasyid*,

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.

Nandakumar et al., (2010). berpendapat 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 Hansen dan Juniarti (2014).

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 :



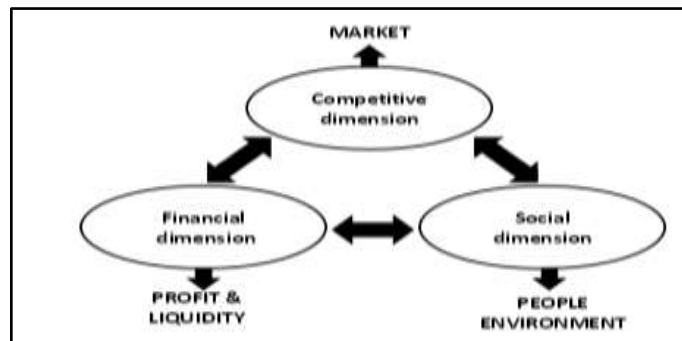
Gambar1. Contoh Produk

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 di bantu 2 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 berlansung.

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 tetap Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Tarumanagara

thios@fe.untar.ac.id

rosmitar@fe.untar.ac.id



UNTAR
Universitas Tarumanagara



No: 246-Int-KLPPM/UNTAR/III/2021

SERTIFIKAT

DIBERIKAN KEPADA

Thio Lie Sha

sebagai

KETUA TIM

Program Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) Universitas Tarumanagara
Skema Reguler, dengan judul:

**Pengenalan Penilaian Kinerja Usaha pada Pengusaha Adiwigati Indonesia
Art&Culture di Tangerang Selatan**

yang telah dilaksanakan pada

Januari – Juni 2021

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.