

**Bidang Unggulan\* : ...../Penelitian  
Unggulan Perguruan Tinggi  
Kode>Nama Rumpun Ilmu\*\*  
:568/Bidang Ekonomi Lain yang Belum  
Tercantum**

**LAPORAN KEMAJUAN  
PENELITIAN UNGGULAN PERGURUAN TINGGI**



**PENGARUH KLINIK WIRAUSAHA TERHADAP KUALITAS KARYA  
ILMIAH DAN PERTUMBUHAN SEMANGAT WIRAUSAHA  
MAHASISWA NON PENDAS  
STUDI KASUS DI UPBJJ-UT BOGOR**

Tim Pengusul:

Yoyoh Kurniawati, M.Si	0017115101	(Ketua)
Drs. Boedhi Oetoyo, M.A	0010045806	(Anggota)
Ratna Marta Dhewi, M.Acc, Ak	0017058402	(Anggota)
Drs. Enang Rusyana, M.Pd	0021106302	(Anggota)

**UNIVERSITAS TERBUKA**

**2013**

**HALAMAN PENGESAHAN  
PENELITIAN UNGGULAN PERGURUAN TINGGI**

**Judul Penelitian** : **Pengaruh Klinik Wirausaha Terhadap Kualitas Karya Ilmiah Dan Pertumbuhan Semangat Wirausaha Mahasiswa Non Pendas Studi Kasus Di UPBJJ-UT Bogor**

**Kode>Nama Rumpun Ilmu** : **568/Bidang Ekonomi Lain yang Belum Tercantum**

**Bidang Unggulan PT** :  
**Topik Unggulan** : **Klinik Wirausaha**  
**Ketua Peneliti:**

a. Nama Lengkap : Dra. Yoyoh Kurniawati,MSi  
b. NIDN : 0017115101  
c. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala  
d. Program Studi : Pendidikan IPS  
e. Nomor HP : 081218436262  
f. Alamat surel (e-mail) : ykurniawati@ut.ac.id

**Anggota Peneliti (1)**

a. Nama Lengkap : Drs. Boedhi Oetoyo, MA  
b. NIDN : 0010045806  
c. Perguruan Tinggi : Universitas Terbuka

**Anggota Peneliti (2)**

a. Nama Lengkap : Ratna Marta Dhewi, M.Acc, Ak  
b. NIDN : 0017058402  
c. Perguruan Tinggi : Universitas Terbuka

**Anggota Peneliti (ke 3)**

a. Nama Lengkap : Drs. Enang Rusyana, M.Pd  
b. NIDN : 0021106302  
c. Perguruan Tinggi : Universitas Terbuka

**Lama Penelitian Keseluruhan** : 2 tahun  
**Penelitian Tahun ke** : 1  
**Biaya Penelitian Keseluruhan** : Rp 200.000.000  
**Biaya Tahun Berjalan :**  
- diusulkan ke DIKTI Rp. ....  
- dana internal PT Rp 200.000.000,00  
- dana institusi lain Rp. ....

- inkind sebutkan .....

Bogor, 7 Maret 2013

Mengetahui,

Ka. UPBJJ-UT Bogor

Ketua Ketua Peneliti,

Tanda tangan Tanda tangan



(Drs. Boedhi Oetoyo, MA)  
NIP. 19580410-198603 1001

(Dra. Yoyoh Kurniawati, M.Si)  
NIP. 19511117 198103 2 001



Menyetujui,  
Ketua LPPM



Dra. Dewi A. Padmo Putri, M.A, Ph.D.  
NIP. 196107241987102001

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>Bab I. Pendahuluan</b>	
1.1. Latar belakang.....	8
1.2. Perumusan masalah.....	11
1.3. Hipotesisi penelitian.....	11
1.4. Pembatasan masalah.....	11
<b>Bab II. Tinjauan Pustaka</b>	
2.1. Usaha mikro kecil menengah (UMKM).....	13
2.1.1. Definisi UMKM.....	13
2.1.2. Peran UMKM.....	15
2.1.3. Sekilas permasalahan UMKM.....	15
2.2. SNI.....	20
2.2.1. Definisi Standar Nasional Indonesia (SNI).....	20
2.2.2. Jenis-jenis SNI.....	20
2.2.3. Peran SNI dalam pengembangan produk UMKM.....	24
2.3. Karya ilmiah.....	25
2.4. Penelitian terdahulu terkait kewirausahaan .....	27
<b>BAB III. Tujuan dan Manfaat Penelitian</b>	
3.1. Tujuan Penelitian.....	30
3.2. Manfaat Penelitian.....	30
<b>Bab IV. Metodologi Penelitian</b>	
4.1. Metodologi penelitian.....	32
4.2. Kerangka pemikiran.....	32
4.3. Metode pengumpulan data.....	33
4.4. Metode Dan Teknik Pengambilan Data.....	34
4.5. Prosedur pelaksanaan klinik wirausaha.....	34
<b>Bab V. Hasil yang Dicapai</b>	
5.1. Pengaruh klinik wirausaha terhadap kualitas karya ilmiah dan pertumbuhan semangat wirausaha mahasiswa non pendas.....	37
5.2. Implikasi manajerial yang dapat dilakukan oleh UPBJJ-UT Bogor untuk meningkatkan kualitas karya ilmiah mahasiswa di bidang UMKM dan semangat berwirausaha.....	50
<b>Bab VI. Kesimpulan dan Saran</b>	
6.1. Kesimpulan.....	52
6.2. Saran.....	52

### Daftar Pustaka

## **DAFTAR TABEL**

	<b>Halaman</b>
<b>Tabel 1.</b> Rekap Data Mahasiswa Registrasi 2012.1 Program Non-Pendas Per UPBJJ Data Per 22 Maret 2012.....	10
<b>Tabel 2.</b> Daftar UMKM di wilayah Kerja UPBJJ-UT Bogor.....	38
<b>Tabel 3.</b> Jadwal pelatihan.....	42
<b>Tabel 4.</b> Jumlah mahasiswa yang mengambil topik karil UMKM...	48

## DAFTAR GAMBAR DAN GRAFIK

	<b>Halaman</b>
<b>Gambar 1.</b> Tiga faktor penentu yang mempengaruhi daya saing suatu negara.....	21
<b>Gambar 2.</b> Kerangka pemikiran.....	32
<b>Gambar 3.</b> Prosedur pelaksanaan klinik wirausaha.....	35
<b>Gambar 4.</b> Data responden peserta pelatihan klinik UMKM 20132	42
<b>Gambar 5.</b> Presentase minat mahasiswa per pogram studi.....	43
<b>Gambar 6.</b> Konsistensi kehadiran.....	44
<b>Gambar 7.</b> Tingkat keterpahaman mahasiswa terhadap karil.....	46
<b>Gambar 8.</b> Topik karil mahasiswa.....	47
<b>Gambar 9.</b> Dampak klinik wirausaha terhadap motivasi mahasiswa.....	49
<b>Gambar 10.</b> Ketertarikan berwirausaha setelah lulus kuliah.....	49
<b>Gambar 11.</b> Sikap mahasiswa terhadap klinik wirausaha.....	50
<b>Grafik 1.</b> Karakteristik mahasiswa yang perlu diperhatikan untuk diperbaiki.....	45

## LAMPIRAN

	<b>Halaman</b>
<b>Lampiran 1.</b> Instrumen Kuesioner Penelitian.....	54
<b>Lampiran 2.</b> Realisasi anggaran penelitian.....	61
<b>Lampiran 3.</b> Susunan organisasi tim peneliti dan pembagian tugas	
<b>Lampiran 4.</b> Biodata dan anggota.....	66
<b>Lampiran 5.</b> Surat pernyataan ketua peneliti.....	77
<b>Lampiran 6.</b> Hasil olahan kuesioner.....	78

## RINGKASAN

Ada berbagai cara yang dapat dilakukan universitas untuk mewujudkan *Entrepreneurial Campus*, salah satunya dengan membuat semacam klinik wirausaha. Hal ini diharapkan menjadi cara yang paling efektif karena memiliki metode belajar dan praktik langsung yaitu perhatikan, catat, dan lakukan. Potensi mahasiswa UT yang menyebar di berbagai pelosok tanah air memungkinkan pendekatan langsung dan pemberdayaan terhadap masyarakat. Ide mendirikan klinik wirausaha ini diharapkan mampu meningkatkan kualitas karya ilmiah mahasiswa yang diarahkan kepada UMKM dan juga pertumbuhan semangat dan mental berwirausaha. Oleh karena itu, perlu pengkajian lebih lanjut bagaimana hubungan pembentukan klinik wirausaha terhadap kualitas karya ilmiah bidang UMKM dan pertumbuhan mental wirausaha mahasiswa. Penelitian ini dilakukan dengan wawancara beberapa mahasiswa, instansi pemerintah, asosiasi terkait dan beberapa narasumber untuk mendapatkan gambaran secara lebih lengkap dan mendalam, serta analisis rank spearman untuk mengetahui hubungannya terhadap peningkatan kualitas karya ilmiah dan semangat berwirausaha mahasiswa. Dengan demikian, pihak UPBJJ-UT Bogor dapat melakukan prioritas-prioritas usaha untuk mengkondisikan klinik wirausaha yang dibentuk, sehingga sedapat mungkin membuat mahasiswa memahami UMKM dengan cara berinteraksi langsung dengan UMKM, dapat menyelesaikan kasus-kasus yang sesuai dengan pilihan program studinya secara *on the job* ataupun melalui studi literatur, kemudian mencatatnya dalam karya ilmiah, dan ke depan menginspirasi mereka untuk membentuk UMKM sendiri.



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar belakang**

UMKM di Indonesia sesungguhnya memiliki potensi yang besar dalam membangun perekonomian, hal ini terlihat dari betapa besarnya UMKM menyerap tenaga kerja yang ada. Sejak dikeluarkannya UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, pada tahun 2011 UMKM menyerap 101,72 juta tenaga kerja atau sebesar 97,3% dari total penyerapan angkatan kerja di Indonesia. Pendapatan UMKM menyumbang 57,2% dari total Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia (indotelko.com tahun 2012).

*China Asean Free Trade Area (CAFTA)* telah membuka peluang untuk mendatangkan manfaat ekonomi yang besar, sekaligus membawa ancaman terhadap kinerja industri dalam negeri, khususnya industri skala UMKM. Sejauhmana hal itu dapat dimanfaatkan tergantung pada langkah-langkah yang akan ditempuh oleh Indonesia, terutama langkah yang difokuskan pada peningkatan daya saing industri. Sosialisasi dan penggunaan Standar Nasional Indonesia (SNI) akan dapat memperkuat daya saing nasional dan disisi lain memberikan perlindungan kepada konsumen maupun pelaku industri dalam negeri dari akses masuknya produk impor yang terus meningkat pasca pemberlakuan CAFTA

Keprihatinan terhadap permasalahan UMKM dan pentingnya menyelaraskan implementasi SNI untuk memperkuat daya saing UMKM dan produk-produknya, perlu dipikirkan bersama dalam bentuk-bentuk konkrit dukungan sosialisasi dan solusinya. Sinergi antara pelaku UMKM, masyarakat dan pemerintah perlu terus disosialisasikan dan ditumbuhkan. Sejalan dengan hal tersebut, dunia pendidikan juga dapat berkontribusi terhadap urgensi tersebut. UT dengan salah satu misinya yang terkait langsung dengan penerapan dan pengabdian kepada masyarakat dapat melakukan analisis lingkungan strategis yang meliputi perkembangan paradigma pendidikan yang mendukung, begitupula

perubahan strategi ekonomi untuk meningkatkan daya saing UMKM melalui pemberdayaan civitas akademika, dosen, mahasiswa dan alumni didalam mewujudkan hal tersebut. Kontribusi hal itu terkait langsung dengan riset unggulan UT yaitu Rencana Induk Penelitian (RIP) unggulan UT dengan isu strategis PTJJ hingga 2018 dengan bidang unggulan ilmu ekonomi dalam pengembangan UMKM dari aspek manajemen, akuntansi, dan ekonomi pembangunan.

UT dalam hal ini memiliki banyak potensi untuk diarahkan dan diberdayakan. Salah satunya dengan memperhatikan kondisi dan jumlah mahasiswa UT yang tersebar di 37 UPBJJ sampai ke pelosok negeri (Tabel 1); mahasiswa UT mempunyai potensi yang besar untuk menjaga kualitas dan kuantitas UMKM jika karya ilmiah yang dihasilkan oleh mahasiswa non pendidikan dasar (Non pendas) diarahkan kepada UMKM sesuai dengan yang diamanatkan melalui Surat Edaran Dirjen Dikti Nomor 152/E/T/2012 mengenai wajib publikasi ilmiah dan SK Rektor UT No. 7592/UN31/KEP/2012 mengenai penerapan penulisan karya ilmiah dan publikasi ilmiah yang akan mulai dilaksanakan pada masa registrasi 2013.1.

Hal ini juga merupakan sebagai wujud nyata dukungan terhadap program PMW (Program Mahasiswa Wirausaha) yang telah digulirkan kantor Pembantu Rektor bidang kemahasiswaan (PR3) UT sejak tahun 2009 dan sesuai dengan sistem simintas UT bahwa sistem jaminan kualitas UT menghendaki agar UT juga berperan aktif dalam hal pengabdian kepada masyarakat. Hal ini juga dapat mendorong peningkatan perekonomian Indonesia dengan mewujudkan pertumbuhan wirausahawan minimal 2% dari jumlah penduduk, minimal dilakukan di daerah sekitar wilayah kerja UPBJJ-UT Bogor.

Adanya potensi mahasiswa UT sejalan dengan pilar pendidikan UT dalam menjawab pengabdian masyarakat pada sektor UMKM, maka diperlukan suatu wadah sejenis klinik wirausaha guna menampung ide dan membentuk karakter mahasiswa bermental wirausaha. Pembentukan klinik wirausaha ini diharapkan dapat menjadi sarana untuk melakukan proses pembelajaran perhatikan, catat dan lakukan bagi mahasiswa non pendidikan dasar (Non Pendas) UT.

Dalam awal pembentukannya wadah ini akan diprakarsai oleh staf edukatif dan administrasi di UPBJJ, kemudian pada tahun kedua akan mulai diserah-tugaskan kepada alumni UT agar alumni UT dapat menunjukkan kiprahnya di masyarakat dan membangun citra UT yang lebih baik lagi.

**Tabel 1. Rekap Data Mahasiswa Registrasi 2012.1 Program Non-Pendas Per UPBJJ Data Per 22 Maret 2012**

	<b>UPBJJ</b>	<b>Mhs Baru</b>	<b>Mhs Reg Ulang</b>	<b>Total</b>
1	BANDA ACEH	447	2045	2492
2	M E D A N	264	973	1237
3	BANDAR LAMPUNG	330	2106	2436
4	BATAM	642	3486	4128
5	P A D A N G	297	815	1112
6	PANGKAL PINANG	400	4445	4845
7	J A K A R T A	1131	4337	5468
8	PEKANBARU	493	2589	3082
9	S E R A N G	123	1064	1187
10	J A M B I	234	971	1205
11	B O G O R	478	1405	1883
12	PALEMBANG	692	1803	2495
13	BANDUNG	1573	5469	7042
14	BENGKULU	418	1629	2047
15	PURWOKERTO	559	6513	7072
16	SEMARANG	652	7129	7781
17	SAMARINDA	501	2521	3022
18	SURAKARTA	114	1529	1643
19	YOGYAKARTA	216	1650	1866
20	PONTIANAK	638	3922	4560
21	PALANGKARAYA	340	1549	1889
22	BANJARMASIN	559	720	1279
23	SURABAYA	247	1730	1977
24	MAKASSAR	334	4205	4539
25	MALANG	242	2667	2909
26	JEMBER	367	163	530
27	MAJENE	98	599	697
28	P A L U	120	1446	1566
29	DENPASAR	226	640	866
30	MATARAM	95	667	762
31	KENDARI	133	1190	1323
32	KUPANG	795	3250	4045

UPBJJ		Mhs Baru	Mhs Reg Ulang	Total
33	MANADO	154	890	1044
34	GORONTALO	45	567	612
35	A M B O N	154	1049	1203
36	JAYAPURA	177	934	1111
37	TERNATE	148	444	592
		14436	79111	93547

### 1.2. Perumusan masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan tersebut, maka peneliti dalam hal ini merumuskan masalah yang akan dibahas sebagai berikut: bagaimana pengaruh klinik wirausaha terhadap kualitas karya ilmiah dan pertumbuhan semangat wirausaha mahasiswa non pendas studi kasus di UPBJJ-UT Bogor? Selanjutnya implikasi manajerial apa yang dapat dilakukan oleh UPBJJ-UT Bogor untuk meningkatkan kualitas karya ilmiah mahasiswa di bidang UMKM dan semangat berwirausaha?

### 1.3. Hipotesis penelitian

Hipotesis merupakan jawaban sementara atas masalah yang dirumuskan, oleh karena itu perlu di uji kebenarannya secara empiris. Pada penelitian ini terdapat dua macam hipotesis yang diajukan yaitu:

H1: Adanya klinik wirausaha berhubungan dengan kualitas karya ilmiah mahasiswa non pendas studi kasus di UPBJJ-UT Bogor

Ho: Adanya klinik wirausaha tidak berhubungan dengan kualitas karya ilmiah mahasiswa non pendas studi kasus di UPBJJ-UT Bogor

H1: Adanya klinik wirausaha berhubungan dengan pertumbuhan semangat wirausaha mahasiswa non pendas studi kasus di UPBJJ-UT Bogor

Ho: Adanya klinik wirausaha tidak berhubungan dengan pertumbuhan semangat wirausaha mahasiswa non pendas studi kasus di UPBJJ-UT Bogor

### 1.4. Pembatasan masalah

Penelitian ini dibatasi pada pengamatan peningkatan hasil dan nilai karya ilmiah dan pertumbuhan minat wirausaha mahasiswa yang mengambil matakuliah

karya ilmiah masa registrasi 2013.1-2014.2. Jika mayoritas mahasiswa UT yang terlibat dalam mata kuliah tersebut memiliki keinginan dan kemandirian membuka usaha sendiri, maka klinik wirausaha yang dibentuk pada UPBJJ-UT Bogor dianggap berhasil dalam menjalankan tujuannya.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Usaha mikro kecil menengah (UMKM)**

##### **2.1.1. Definisi UMKM**

Pengembangan UMKM di Indonesia sangat penting untuk dilakukan, mengingat kekuatan ekonomi Indonesia dapat terwujud antara lain dengan mengembangkan industri mikro, kecil dan menengah di Indonesia secara sungguh-sungguh, mengingat fungsi sosial ekonomi dan politiknya yang strategis. UMKM memiliki daya serap tenaga kerja yang besar. Melihat besarnya jumlah unit pelaku ekonomi dan kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja, maka UMKM layak mendapat perhatian. Berkembangnya UMKM akan memperkuat struktur ekonomi domestik karena terserapnya angkatan kerja dalam lapangan kerja akan meningkatkan daya beli masyarakat yang pada gilirannya akan memperbesar tingkat permintaan. Berikutnya, permintaan yang tinggi akan mendorong pertumbuhan investasi.

Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) menurut Griffin dan Ebert (1996) memiliki tiga peran penting dalam sistem perekonomian di suatu negara, yaitu sebagai pencipta lapangan kerja, sumber inovasi, dan pendukung usaha besar. Kenyataan di berbagai negara, menurut Griffin dan Ebert menunjukkan bahwa banyak lapangan kerja baru justru diciptakan oleh usaha kecil menengah daripada usaha besar. Sejarah juga menunjukkan bahwa sebagian besar inovasi muncul dari usaha kecil dan menengah.

Batasan definitif mengenai Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia yang dikeluarkan oleh beberapa instansi maupun undang-undang berbeda-beda diantaranya adalah Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menekop dan UMKM), Badan Pusat Statistik (BPS), Keputusan Menteri Keuangan No 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, dan UU No. 20 Tahun 2008.

Menurut Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro (UMI), adalah entitas usaha yang mempunyai memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,

tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000. Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000 s.d. Rp 10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan.

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 sampai dengan 99 orang.

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000 atau aset/aktiva setinggi-tingginya Rp 600.000.000 (di luar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari :

1. Badan usaha (Fa, CV, PT, dan koperasi) dan
2. Perorangan (pengrajin/industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa)

Berdasarkan Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang diterbitkan pada tanggal 4 Juli 2008, Usaha Kecil adalah entitas yang memiliki kriteria sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Sementara itu, yang disebut dengan Usaha Menengah adalah entitas usaha yang memiliki kriteria sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan

2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Regulator pasar modal, dalam hal ini Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga keuangan (Bapepam-LK) memberi definisi UMKM yang termaktub pada Peraturan Ketua Bapepam KEP-11/PM/1997 (tentang perubahan peraturan IX.C.7

tahun 1996) yaitu: “Perusahaan Menengah atau Kecil adalah badan hukum yang didirikan di Indonesia yang memiliki jumlah kekayaan (total assets) tidak lebih dari Rp100.000.000.000 (seratus miliar rupiah)”.

### **2.1.2. Peran UMKM**

Menurut Bapepam 2011, secara umum, UMKM memiliki peran yang besar di dalam negara yang didominasi usaha berskala kecil dan menengah seperti Indonesia dan Negara-negara ASEAN lainnya. Peran UMKM tersebut secara umum adalah:

1. sebagai lapangan kerja yang mampu menyerap banyak tenaga kerja sehingga berpotensi mengurangi pengangguran dan kemiskinan,
2. Memberikan kontribusi kepada peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB) dan pertumbuhan ekonomi, dan
3. Berkontribusi kepada peningkatan ekspor sekaligus berpotensi memperluas ekspor dan investasi

### **2.1.3. Sekilas permasalahan UMKM**

Untuk menanggulangi tingkat kemiskinan menurut konsep “Need for achievement virus” pada tahun 1965 yang dikemukakan oleh David McClelland dalam Nugroho (2010) bahwa suatu negara akan menjadi makmur apabila mempunyai *entrepreneur* atau wirausahawan sedikitnya 2% dari total jumlah penduduk. Oleh karena itu mental wirausaha wajib dibina sejak usia sedini mungkin.

Menurut Prof Ida dalam Neraca 2012, UMKM di Indonesia sulit berkembang karena dukungan pemerintah pada sektor ini masih sangat minim. Baik dukungan berupa permodalan, akses pasar, pembinaan, maupun pendampingan. Dari sisi permodalan UMKM, khususnya usaha mikro, masih sulit mendapatkan fasilitas sindikasi kredit meski program pemerintah telah menjamur. Hal ini dikarenakan, usaha mikro banyak bergerak di sektor informal sehingga



sulit untuk mengajukan permohonan kredit. Lebih jauh, kendala dari pihak pemerintah yakni minimnya *database* sehingga pemerintah tidak tahu usaha mikro mana yang bisa dibantu. Oleh karena itu pembentukan klinik wirausaha ini sangat tepat karena akan menyediakan database minimal di daerah wilayah kerja UPBJJ-UT Bogor.

Dari sejumlah penelitian terdapat lima permasalahan yang selalu mengelayuti para pelaku UMKM yaitu permasalahan dibidang pemasaran, permodalan, produksi, manajemen dan mentalitas (Aneahira, 2012). Problem pemasaran menduduki peringkat pertama yang dikeluhkan pelaku UMKM keterbatasan akses yang dimiliki maupun kemampuan dalam melakukan negosiasi maupun transaksi baik untuk pasar lokal maupun pasar ekspor. Permasalahan kedua yaitu permodalan dapat dikatakan klasik; persoalan ini tidak berdiri sendiri karena berhubungan dengan kemampuan melakukan negosiasi dengan pembeli maupun kemampuan memperoleh pinjaman modal. Permasalahan produksi menyangkut permasalahan pengawasan mutu (*quality control*) yang sering dilanggar, hal ini menyiratkan pentingnya sosialisasi standar nasional Indonesia (SNI) dikalangan pelaku UMKM. Permasalahan berkaitan dengan manajemen muncul akibat tumpang tindihnya manajemen perusahaan dan manajemen keluarga khususnya yang menyangkut keuangan, dan permasalahan berkaitan dengan mentalitas adalah mudahnya pelaku UMKM untuk berpindah usaha; tidak sedikit yang melakukan perubahan karena hanya mengikuti trend atau informasi mengenai usaha baru tanpa melakukan riset atau evaluasi pasar yang memadai.

Berdasarkan hasil penelitian Sriyana, 2010 terdapat beberapa pilihan strategi yang dilakukan dalam pemberdayaan UMKM yaitu:

a. Kemudahan dalam Akses Permodalan

Yang perlu dicermati dalam usaha pemberdayaan UMKM melalui aspek permodalan ini adalah: (1) bagaimana pemberian bantuan modal ini tidak menimbulkan ketergantungan; (2) bagaimana pemecahan aspek modal ini dilakukan melalui penciptaan sistem yang kondusif baru usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah untuk mendapatkan akses di lembaga keuangan; (3) bagaimana skema penggunaan atau kebijakan pengalokasian modal ini tidak

terjebak pada perekonomian subsisten. Tiga hal ini penting untuk dipecahkan bersama. Inti pemberdayaan adalah kemandirian masyarakat. Pemberian hibah modal kepada masyarakat, selain kurang mendidik masyarakat untuk bertanggungjawab kepada dirinya sendiri, juga akan dapat mendistorsi pasar uang. Oleh sebab itu, cara yang cukup elegan dalam memfasilitasi pemecahan masalah permodalan untuk usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah, adalah dengan menjamin kredit mereka di lembaga keuangan yang ada, dan atau memberi subsidi bunga atas pinjaman mereka di lembaga keuangan. Cara ini selain mendidik mereka untuk bertanggung jawab terhadap pengembalian kredit, juga dapat menjadi wahana bagi mereka untuk terbiasa bekerjasama dengan lembaga keuangan yang ada, serta membuktikan kepada lembaga keuangan bahwa tidak ada alasan untuk diskriminatif dalam pemberian pinjaman.

b. Bantuan Pembangunan Prasarana

Usaha mendorong produktivitas dan mendorong tumbuhnya usaha, tidak akan memiliki arti penting bagi masyarakat, kalau hasil produksinya tidak dapat dipasarkan, atau walaupun dapat dijual tetapi dengan harga yang amat rendah. Oleh sebab, itu komponen penting dalam usaha pemberdayaan UMKM adalah pembangunan prasarana produksi dan pemasaran. Tersedianya prasarana pemasaran dan atau transportasi dari lokasi produksi ke pasar, akan mengurangi rantai pemasaran dan pada akhirnya akan meningkatkan penerimaan petani dan pengusaha mikro, pengusaha kecil, dan pengusaha menengah. Artinya, dari sisi pemberdayaan ekonomi, maka proyek pembangunan prasarana pendukung desa tertinggal, memang strategis

c. Pengembangan Skala Usaha

Pemberdayaan ekonomi pada masyarakat lemah, pada mulanya dilakukan melalui pendekatan individual. Pendekatan individual ini tidak memberikan hasil yang memuaskan, oleh sebab itu, semenjak tahun 80-an, pendekatan yang dilakukan adalah pendekatan kelompok. Alasannya adalah, akumulasi kapital akan sulit dicapai di kalangan orang miskin, oleh sebab itu akumulasi kapital harus dilakukan bersama-sama dalam wadah kelompok atau usaha bersama. Demikian pula dengan masalah distribusi, orang miskin akan sangat sulit

mengendalikan distribusi hasil produksi dan input produksi, secara individual. Melalui kelompok, mereka dapat membangun kekuatan untuk ikut menentukan distribusi. Pengelompokan atau pengorganisasian ekonomi diarahkan pada kemudahan untuk memperoleh akses modal ke lembaga keuangan yang telah ada, dan untuk membangun skala usaha yang ekonomis. Aspek kelembagaan yang lain adalah dalam hal kemitraan antar skala usaha dan jenis usaha, pasar barang, dan pasar input produksi. Aspek kelembagaan ini penting untuk ditangani dalam rangka pemberdayaan ekonomi masyarakat.

d. Pengembangan Jaringan Usaha, Pemasaran dan Kemitraan Usaha

Upaya mengembangkan jaringan usaha ini dapat dilakukan dengan berbagai macam pola jaringan misalnya dalam bentuk jaringan sub kontrak maupun pengembangan kluster. Pola-pola jaringan semacam ini sudah terbentuk akan tetapi dalam realitasnya masih belum berjalan optimal. Pola jaringan usaha melalui sub kontrak dapat dijadikan sebagai alternatif bagi eksistensi UMKM di Indonesia. Meskipun sayangnya banyak industri kecil yang justru tidak memiliki jaringan sub kontrak dan keterkaitan dengan perusahaan-perusahaan besar sehingga eksistensinya pun menjadi sangat rentan. Sedangkan pola pengembangan jaringan melalui pendekatan kluster, diharapkan menghasilkan produk oleh produsen yang berada di dalam klaster bisnis sehingga mempunyai peluang untuk menjadi produk yang mempunyai keunggulan kompetitif dan dapat bersaing di pasar global.

Selain jaringan usaha, jaringan pemasaran juga menjadi salah satu kendala yang selama ini juga menjadi faktor penghambat bagi Usaha Kecil Menengah untuk berkembang. Upaya pengembangan jaringan pemasaran dapat dilakukan dengan berbagai macam strategi misalnya kontak dengan berbagai pusat-pusat informasi bisnis, asosiasi-asosiasi dagang baik di dalam maupun di luar negeri, pendirian dan pembentukan pusat-pusat data bisnis UMKM serta pengembangan situs-situs UMKM di seluruh kantor perwakilan pemerintah di luar negeri.

Daya saing yang tinggi hanya ada jika ada keterkaitan antara yang besar dengan yang menengah dan kecil. Sebab hanya dengan keterkaitan produksi yang adil, efisiensi akan terbangun. Oleh sebab itu, melalui kemitraan dalam

bidang permodalan, kemitraan dalam proses produksi, kemitraan dalam distribusi, masing-masing pihak akan diberdayakan.

e. Pengembangan Sumber Daya Manusia

Dalam pengembangan usaha kecil menengah, pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi Usaha Kecil Menengah baik dalam aspek kewiraswastaan, administrasi dan pengetahuan serta ketrampilan dalam pengembangan usaha. Peningkatan kualitas SDM dilakukan melalui berbagai cara seperti pendidikan dan pelatihan, seminar dan lokakarya, *on the job training*, pemagangan dan kerja sama usaha. Selain itu, juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan di lapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

f. Peningkatan Akses Teknologi

Penguasaan teknologi merupakan salah satu faktor penting bagi pengembangan Usaha Kecil Menengah. Di negara-negara maju keberhasilan usaha kecil menengah ditentukan oleh kemampuan akan penguasaan teknologi. Strategi yang perlu dilakukan dalam peningkatan akses teknologi bagi pengembangan usaha kecil menengah adalah memotivasi berbagai lembaga penelitian teknologi yang lebih berorientasi untuk peningkatan teknologi sesuai kebutuhan UMKM, pengembangan pusat inovasi desain sesuai dengan kebutuhan pasar, pengembangan pusat penyuluhan dan difusi teknologi yang lebih tersebar ke lokasi-lokasi Usaha Kecil Menengah dan peningkatan kerjasama antara asosiasi-asosiasi UMKM dengan perguruan Tinggi atau pusat-pusat penelitian untuk pengembangan teknologi UMKM

g. Mewujudkan iklim bisnis yang lebih kondusif

Iklim bisnis yang lebih kondusif dengan melakukan reformasi dan deregulasi perijinan bagi UMKM merupakan salah satu strategi yang tepat untuk mengembangkan UMKM. Dalam hal ini perlu ada upaya untuk memfasilitasi terselenggaranya lingkungan usaha yang efisien secara ekonomi, sehat dalam persaingan dan non diskriminatif bagi keberlangsungan dan peningkatan kinerja UMKM. Selain itu perlu ada tindakan untuk melakukan penghapusan berbagai pungutan yang tidak tepat, keterpaduan kebijakan lintas sektoral, serta pengawasan dan pembelaan terhadap praktek-praktek persaingan usahah yang

tidak sehat dan didukung penyempurnaan perundang-undangan serta pengembangan kelembagaan.

## **2.2. SNI**

### **2.2.1. Definisi Standar Nasional Indonesia (SNI)**

Kegiatan standarisasi bermuara pada edukasi publik, yang pada intinya adalah pembangunan budaya standar. Adalah fakta yang tidak terbantahkan bahwa standar merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan sehari-hari. Standar bukan sesuatu yang abstrak, atau berada diawang-awang, terpisah dari kehidupan keseharian yang kongkret. Oleh karena itu, penting untuk menekankan arti penting standar, terutama terkait dengan aspek keamanan, keselamatan, kesehatan, kenyamanan dan lingkungan hidup. Kecuali itu, edukasi publik juga ditujukan untuk mendorong cinta pada produk dalam negeri ber-SNI.

Menurut Badan Standarisasi Nasional, 2010 Standar Nasional Indonesia adalah dokumen berisi ketentuan teknis (merupakan konsolidasi iptek dan pengalaman) aturan, pedoman atau karakteristik dari suatu kegiatan atau hasilnya yang dirumuskan secara konsensus (untuk menjamin agar suatu standar merupakan kesepakatan pihak yang berkepentingan) dan ditetapkan (berlaku di seluruh wilayah nasional) oleh BSN (badan standarisasi nasional) untuk dipergunakan oleh pemangku kepentingan dengan tujuan mencapai keteraturan yang optimum ditinjau dari konteks keperluan tertentu

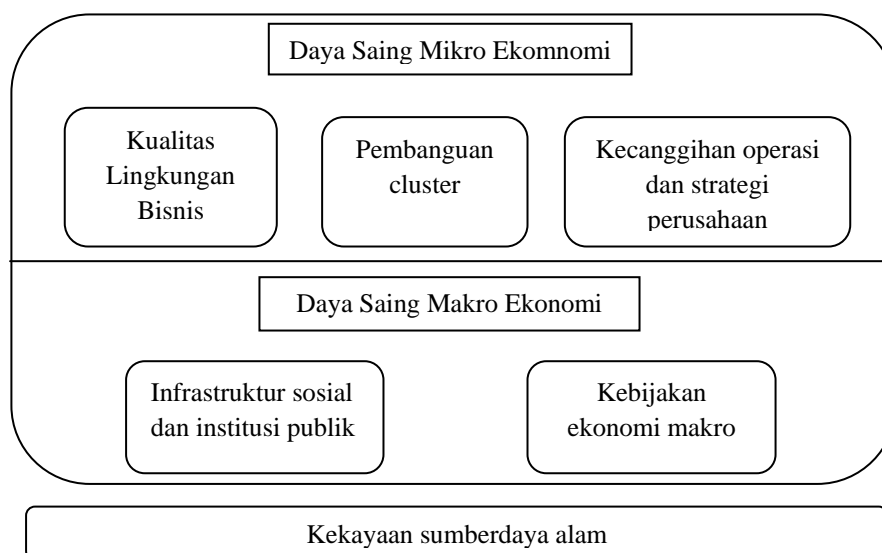
### **2.2.2. Jenis-jenis SNI**

Masuknya produk impor dari China telah menyebar luas ditengah air, tidak hanya terbatas pada kota-kota besar tetapi juga menjangkau ke pelosok-pelosok. Ini telah menempatkan industri UMKM pada umumnya diposisi yang tidak menguntungkan. Produk impor dari China telah merebut dan menguasai pangsa pasar dalam negeri yang merupakan penyerapan utama dari produk-produk yang dihasilkan oleh UMKM. Akibatnya tidak sedikit pelaku industri UMKM menutup usahanya dan beralih profesi sebagai distributor dari produk China yang tidak bisa disainginya.

Daya saing menjadi faktor kunci sukses bagi pembangunan ekonomi suatu negara, khususnya ditengah trend global saat ini yang menempatkan

pembangunan ekonomi sebagai hal yang tidak terpisahkan dengan hubungan internasional antar bangsa. Mengikuti pandangan Michael E Porter, daya saing bangsa melekat pada produktivitas dan rata-rata peningkatan produktivitas sektor industri. Yang menjadi pendorong utama daya saing nasional adalah sektor industri yang dimiliki oleh suatu negara. Melalui sektor industri, sumberdaya manusia, modal dan kekayaan alam dikelola dan dimanfaatkan untuk memproduksi barang/jasa pada tingkat biaya yang efisien dan menjualnya ke pasar secara kompetitif.

Menurut Porter, 2009 dalam panduan Badan Standardisasi Nasional (2011) ada tiga faktor penentu yang mempengaruhi daya saing suatu negara: 1) kekayaan sumber daya alam 2) daya saing makro ekonomi dan 3) daya saing mikro ekonomi (gambar 1)



Gambar 1. Tiga faktor penentu yang mempengaruhi daya saing suatu negara

Sumber: Porter (2009) dalam panduan Badan Standardisasi Nasional (2011)

Dari gambar 1 dapat disimpulkan bahwa kelimpahan sumberdaya alam tidak cukup untuk menciptakan daya saing suatu negara yang berujung pada standar hidup yang tinggi, sementara daya saing makro ekonomi hanya memberikan dukungan terhadap produktivitas suatu negara. Produktivitas sepenuhnya tergantung pada perbaikan kapabilitas mikro ekonomi dari suatu

negara dan kecanggihan ekonomi lokal. Jadi sesungguhnya industrilah yang punya kaitan langsung dalam menciptakan lapangan pekerjaan, menambah penghasilan pekerja dan berperan penting dalam mengatasi kemiskinan.

Dalam konteks Indonesia, pembangunan daya saing bangsa saat ini dan ke depan dapat diletakan dalam dua perspektif yaitu visi 2025 dan China ASEAN Free Trade Area (CAFTA). Visi 2025, sebagaimana dirumuskan dalam Master Plan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia (MP3EI), ditujukan untuk mewujudkan masyarakat Indonesia yang mandiri, maju, adil dan makmur.

Melalui visi 2025, Indonesia diposisikan sebagai negara maju pada tahun 2025 dengan pendapatan perkapita yang berkisar antara US\$ 14.250 hingga US\$ 15.500 dengan nilai total perekonomian (PDB) berkisar antara US\$ 4,0 triliun hingga 4,5 triliun. Untuk mewujudkannya diperlukan pertumbuhan ekonomi riil sebesar 6,4%-7,55 pada periode 2011-2014, dan sekitar 8%-9% pada periode 2015-2025. Pertumbuhan ekonomi tersebut akan dibarengi oleh penurunan inflasi dari sebesar 6,5 % pada periode 2011-2014 menjadi 35 pada 2025. Kombinasi pertumbuhan dan inflasi seperti itu mencerminkan karakteristik negara maju.

CAFTA merupakan ajang pengujian sesungguhnya dari tingkat daya saing Indonesia. Dalam konteks CAFTA, produk-produk industri nasional, yang merupakan pilar utama daya saing bangsa, berhadapan dengan produk-produk dari industri negara lain baik di tingkat pasar domestik maupun pasar ekspor. Bisa dikatakan bahwa CAFTA merupakan barometer untuk mengukur daya saing industri nasional. Sebelas sektor industri yang diprioritaskan untuk mendapat perhatian dalam konteks pembelakuan CAFTA adalah:

1. Baja. Memiliki peran sangat strategis dalam membangun ekonomi, karena merupakan *mother industry* (ibu segala industri) dan memberi *multiplier effect* pertumbuhan bagi industri lain dari industri alat rumah tangga, mesin jait, elektronik, mobil, perakitan mesin hingga pesawat, kapal laut dan senjata. Kemajuan industri baja akan menjadi penguat sektor industri lainnya.
2. Alumunium. Alumunium merupakan logam “masa depan”, karena memiliki karakteristik yang ringan, lentur, berdaya hantar tinggi, tidak korosif, aman dan ramah lingkungan. Dengan karakteristik tersebut, alumunium dapat di-

cor, digilas, ditekuk, dan dilas. Ditengah tren dunia yang semakin *concern* dengan masalah lingkungan hidup, alumunium menjadi menjadi pilihan sebagai dasar dari berbagai produk seperti alat rumah tangga, otomotif, pesawat terbang dan konstruksi.

3. Mesin dan perkakas. Industri mesin dan perkakas sangat dibutuhkan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi nasional, khususnya untuk mengurangi ketergantungan sektor industri dalam negeri terhadap impor mesin dan perkakas.
4. Petrokimia. Di negara manapun industri petrokimia hulu merupakan salah satu sektor strategis yang pertumbuhannya sangat dijaga. Keberadaan industri ini sangat vital karena terkait dengan pemenuhan kebutuhan dasar manusia mulai dari peralatan rumah tangga sehari-hari hingga produk farmasi.
5. Plastik. Industri plastik telah memberikan kontribusi yang sangat besar dan mencakup bidang yang luas karena plastik digunakan pada hampir semua produk yang digunakan manusia.
6. Tekstil dan produk tekstil (TPT). Dalam konteks perekonomian Indonesia, peran dan kontribusi industri TPT sangat strategis dari sisi tenaga kerja mampu menyerap jumlah tenaga kerja dalam jumlah besar, sebagai sumber devisa yang penting sebagai satu-satunya manufaktur non migas dengan net eksport positif dan memberikan kontribusi pendapatan domestik bruto nasional cukup signifikan.
7. Alas kaki. Eksport alas kaki Indonesia yang semula tertuju pada pasar di kawasan Amerika, kini telah bergeser ke pasar Uni Eropa, yang didominasi negara-negara barat yang merupakan negara eksport tradisional alas kaki Indonesia yang secara signifikan menyumbang devisa bagi Indonesia.
8. Pertanian. Kegiatan sektor pertanian meliputi empat bidang utama yaitu: pertanian, perkebunan, peternakan dan perikanan. Indonesia memiliki tingkat kesuburan yang tinggi untuk memproduksi produk-produk pertanian. Hasil pertanian umumnya diteruskan untuk dijadikan produk olahan atau dijual untuk konsumsi masyarakat.
9. Makanan dan minuman. Secara garis besar industri makanan dan minuman (mamin) dapat dikategorikan ke dalam dua kelompok besar yakni mamin



dalam kemasan dan mamin siap santap. Pelaku mamin tersebar luas mulai dari industri skala besar hingga industri rumah tangga dan telah memberikan kontribusi cukup besar terhadap pendapatan domestik bruto indonesia dengan tren yang terus meningkat pada periode 2007-2010.

10. Elektronik. Kebijakan menggalakkan ekspor non migas menjadi titik pijak pembangunan industri elektronika nasional. Pada tahun 1990, pemerintah meluncurkan paket deregulasi sektor elektronik. Paket ini ternyata memacu perkembangan industri elektronika dan telah menyebar ke berbagai wilayah.
11. Mainan anak. Bagi pelaku usaha, anak merupakan salah satu target pasar yang menarik. Selain berpopulasi besar, anak juga menjadi faktor penentu pengeluaran belanja rumah tangga. Rata-rata 20-30% *income* keluarga dialokasikan untuk kebutuhan anak setiap bulannya, termasuk diantaranya dikeluarkan untuk belanja mainan anak.

### **2.2.3. Peran SNI dalam pengembangan produk UMKM**

Standar menetapkan persyaratan mutu dari suatu produk. Dengan dipenuhinya persyaratan mutu sebagaimana ditetapkan oleh standar, suatu produk memperoleh jaminan dalam hal mutu baik itu menyangkut kinerja, keamanan dan keselamatan. Standar membuat suatu produk bermutu yang pada gilirannya menjadi faktor keunggulan dalam bersaing di pasar.

Fokus adalah strategi yang ditempuh industri atau perusahaan dengan mengerahkan dan mengarahkan segenap sumber daya yang dimiliki untuk menghasilkan nilai tambah (*value added*). Strategi ini akan mendorong diraihinya tingkat kompetensi dan spesialisasi untuk menghasilkan produk yang memiliki nilai tambah. Sebagai suatu *best practices*, standar pada dasarnya merupakan database dari pengetahuan, teknik, hasil riset dan prosedur yang dibutuhkan untuk mempercepat tercapainya kompetensi dan spesialisasi yang menghasilkan nilai tambah.

Pengembangan dan penerapan standar menciptakan *differentiation* suatu produk, setidaknya dari aspek mutu dan efisiensi. Keandalan dibidang mutu menjadi salah satu kunci *differentiation*. Menjaga dan meningkatkan mutu melalui standar merupakan strategi diferensiasi yang dapat menumbuhkan daya saing produk di mata konsumen.

### **2.3. Karya ilmiah**

Karya ilmiah adalah tulisan ilmiah yang dibuat oleh mahasiswa calon lulusan program studi yang harus dipublikasikan melalui jurnal, baik jurnal cetak maupun jurnal online, sebagai salah satu prasyarat kelulusan.

Ketentuan Khusus Pembimbingan karya ilmiah UT adalah sebagai berikut:

1. Pembimbingan Karya Ilmiah Fakultas Ekonomi (FEKON), Fakultas ilmu sosial dan ilmu politik (FISIP), dan Fakultas matematika dan ilmu pengetahuan alam (FMIPA).  
Pembimbingan karya ilmiah untuk FEKON, FISIP, dan FMIPA dikelompokkan berdasarkan rumpun bidang studi dengan mengacu pada nama jurnal online UT (lihat Lampiran: Jurnal Online Universitas Terbuka).
2. Pembimbingan Karya Ilmiah FKIP (Fakultas keguruan dan ilmu pendidikan)
  - 1) Untuk program studi di lingkungan FKIP pembimbingan karya ilmiah secara tatap muka termasuk dalam pembimbingan PKP.
  - 2) Pembimbingan karya ilmiah untuk FKIP Program Non Pendas dapat dilakukan lintas rumpun sesuai dengan ketentuan yang ada pada pembimbingan PKP Program Non Pendas.
  - 3) Pembimbing karya ilmiah di lingkungan FKIP diutamakan pernah mengikuti pelatihan pembimbingan karya ilmiah atau Penelitian Tindakan Kelas (PTK).
3. Pembimbingan Karya Ilmiah Pascasarjana
  - 1) Untuk program studi di bawah naungan Pascasarjana pembimbingan karya ilmiah tatap muka dilakukan bersamaan dengan pembimbingan TAPM.
  - 2) Kriteria pembimbing program Pascasarjana mengikuti kriteria pembimbing TAP

Penyediaan layanan pembimbingan dan penerbitan karya ilmiah mahasiswa menjadi tanggung jawab UT Pusat dan UPBJJ-UT, dengan ketentuan sebagai berikut.

#### **A. UT Pusat**

1. Merekrut calon pembimbing karya ilmiah untuk pembimbingan yang dilakukan melalui tuton.

2. Membuat surat tugas bagi pembimbing karya ilmiah untuk pembimbingan yang dilakukan melalui tuton.
3. Menetapkan jadwal pembimbingan karya ilmiah yang dilakukan melalui *online* (tuton).
4. Mensupervisi pembimbingan karya ilmiah yang dilakukan melalui *online* (tuton).
5. Menyediakan aplikasi pengunggahan karya ilmiah dan pendeteksian plagiat.
6. Mengelola penerbitan semua karya ilmiah dalam jurnal online UT.

#### **B. UPBJJ-UT**

1. Merekrut calon pembimbing karya ilmiah untuk pembimbingan yang dilakukan secara tatap muka.
2. Membuat surat tugas bagi pembimbing karya ilmiah untuk pembimbingan yang dilakukan melalui tatap muka.
3. Menyediakan sarana dan prasarana untuk pelaksanaan pembimbingan karya ilmiah yang dilakukan melalui tatap muka.
4. Membentuk kelas bimbingan tatap muka.
5. Menetapkan jadwal pembimbingan karya ilmiah yang dilakukan melalui tatap muka.
6. Mensosialisasikan cara pengunggahan karya ilmiah secara online.
7. Memonitor pembimbingan karya ilmiah yang dilakukan melalui tatap muka.
8. Melaporkan pelaksanaan pembimbingan karya ilmiah ke kantor PR I.

Dengan adanya karya ilmiah ini diharapkan lulusan UT dapat semakin berkualitas dalam memenuhi harapan pelanggan. Soehendro (1996) dalam Indrawati & Pertiwi 2007 menyebut *customer* pendidikan dengan istilah pelanggan, yang dikaitkan dengan kenyataan bahwa perguruan tinggi merupakan sebuah lembaga pelayanan jasa pendidikan yang dalam pelaksanaan kegiatannya harus selalu berupaya memenuhi keinginan pelanggan. Pelanggan menurut Soehendro diartikan sebagai kelompok masyarakat yang mempunyai kepentingan secara langsung maupun tidak langsung atas pendidikan maupun hasilnya.

Pelanggan terdiri dari mahasiswa, orang tua mahasiswa, staf perguruan tinggi, masyarakat, dan pemerintah.

#### **2.4. Penelitian terdahulu terkait kewirausahaan**

Untuk menanggulangi tingkat kemiskinan menurut konsep “Need for achievement virus” pada tahun 1965 yang dikemukakan oleh David McClelland dalam Nugroho (2010) bahwa suatu negara akan menjadi makmur apabila mempunyai *entrepreneur* atau wirausahawan sedikitnya 2% dari total jumlah penduduk.

Berdasarkan data Global Entrepreneurship Monitor (GEM) periode 2008-2011, jumlah usaha baru yang tumbuh di Indonesia menurut definisi GEM yaitu persentasi 18-64 penduduk yang saat ini memiliki bisnis yang mapan yaitu memiliki dan mengelola bisnis yang telah membayarkan gaji atau upah atau pembayaran lainnya kepada pemilik selama lebih dari 42 bulan, belum dapat didefinisikan karena masih kurang dari 1%. Sedangkan jika dibandingkan dengan Amerika dengan pertumbuhan rata-rata 3,8% selama periode 2008-2011, Singapura sebesar 2,8% dan Malaysia sebesar 3,3%, maka Indonesia masih tertinggal jauh. Oleh karena itu, Indonesia memerlukan usaha peningkatan yang lebih tinggi untuk mensejajarkan diri dengan negara-negara tersebut.

Untuk membentuk mental wirausaha ini tidak terlepas dari peran universitas sebagai institusi pendidikan peran yang dapat dilakukan untuk menumbuhkan semangat dan mental wirausahawan adalah:

1. **Menyusun Kurikulum.** Dalam merumuskan sistem/metode pembelajaran dan pelatihan kewirausahaan, perguruan tinggi harus dengan sungguh-sungguh mendesign mata kuliah/materi kewirausahaan untuk mahasiswanya, dimulai dari pembuatan silabus, satuan acara pengajaran (SAP), Slide Presentasi, modul teori, modul praktikum/praktek, pembuatan buku panduan, dll. Rumusan itu tentunya harus dikerjakan oleh sebuah tim yang benar-benar *expert* dan *expeince* diberbagai bidang keilmuan. Yang kurang diperhatikan oleh perguruan tinggi dalam merumuskan kurikulum ini adalah tidak/kurangnya mengikutsertakan akademisi non ekonomi dan praktisi/pelaku

usaha serta motivator *entrepreneurship* didalam team penyusun, sehingga mata kuliah/materi yang diberikan tidak/kurang berkualitas. Hal ini penting dilakukan mengingat kolaborasi antara akademis, praktisi dan motivator akan menghasilkan konsep dan gagasan kewirausahaan yang tepat dan sesuai untuk mahasiswa dari berbagai disiplin keilmuan. Menyusun kurikulum *entrepreneurship*, tidak serta merta menjadikan *entrepreneurship* sebagai mata kuliah tersendiri, namun bisa saja muatan *entrepreneurship* ini dimasukkan kedalam sebagian/seluruh mata kuliah.

2. **Peningkatan SDM Dosen.** Setidaknya Perguruan tinggi harus mempersiapkan SDM Dosen yang mampu "5M" sebagai berikut : (1) mampu memberikan paradigma baru tentang pentingnya kewirausahaan. (2) mampu merubah/mengarahkan *mindset* mahasiswa menjadi seorang yang berjiwa *entrepreneurship*. (3) mampu menginspirasi dan memotivasi mahasiswa menjadi SDM yang mandiri. (4) mampu memberikan contoh karya nyata kewirausahaan (barang/jasa) dan menyuguhkan *succes story*. (5) mampu menghasilkan SDM mahasiswa/alumni menjadi seorang *intrapreneur* atau *entrepreneur* sukses. Program peningkatan SDM Dosen ini dapat melalui berbagai cara diantaranya melalui "5P" sebagai berikut (1). Program *Short course entrepreneurship* (program pelatihan kewirausahaan untuk dosen), (2) Program seminar/*workshop/lokakarya entrepreneurship*. (3) program pemagangan dosen di dunia usaha, (4) program sarasehan dengan mitra usaha/dunia usaha (5) program pembinaan/pendampingan dosen baru. Dengan program "5P" yang penulis gagas ini, diharapkan setiap dosen (bukan hanya dosen *entrepreneurship* saja) mampu menunaikan "5M" yang penulis usulkan.
3. **Membentuk *Entrepreneurship Center*** (baik institusi kampus ataupun berupa organisasi kemahasiswaan). Patut dicontoh beberapa perguruan tinggi yang telah eksis mengelola berbagai kegiatan dibidang kewirausahaan mahasiswa seperti *Entrepreneur College* di UI, *Center for Innovation, Entrepreneurship, and Leadership ITB*, *Center for Entrepreneurship Development and Studies Universitas Indonesia (CEDS UI)*, *Community Business and*

Entrepreneurship Development (CDED) di STMB Telkom, BSI *Entrepreneurship Center* (BEC-BSI) di Bina Sarana Informatika, *Community Entrepreneur Program* (CEP) UGM, UKM Center di FEUI, *Center for Entrepreneurship, Change, and Third Sector* (CECT) di Universitas Tri Sakti, Binus *Entrepreneurship Center* (BEC) di Binus dll. Hal ini menunjukkan bahwa perguruan tinggi-perguruan tinggi diatas memahami betul tentang pentingnya *entrepreneurship* sebagai solusi cerdas mahasiswanya menjadi seorang *entrepreneur* muda.

4. **Kerjasama dengan Dunia Usaha.** Hal ini penting dilakukan oleh perguruan tinggi dalam rangka tiga tujuan yakni : (1) meningkatkan kualitas SDM dosen dan mahasiswa, (2) membuka peluang magang usaha bagi dosen dan mahasiswa, (3) membuka peluang kerjasama usaha khususnya untuk mahasiswa/alumni. Dengan program kerjasama ini diharapkan mahasiswa terutama dapat menganalisa dan mengamati bentuk usaha nyata sehingga mempunyai gambaran ketika kelak berwirausaha.
5. **Membentuk Unit Usaha untuk mahasiswa.** Salah satu kesungguhan perguruan tinggi dalam mewujudkan mahasiswanya untuk menjadi seorang *entrepreneur* adalah perlu membentuk beberapa unit usaha yang dikelola oleh mahasiswa, apapun jenis usahanya tentunya harus sesuai dengan kesepakatan antara mahasiswa dengan institusi kampus. Unit-unit usaha yang dibentuk ini dapat dijadikan sebagai salah satu pengalaman berharga bagi mahasiswa sebelum terjun membuka usaha secara mandiri.
6. **Kerjasama dengan Institusi Keuangan (perbankan/non perbankan).** Untuk mewujudkan mahasiswa/alumninya sebagai seorang *entrepreneur*, perguruan tinggi berkewajiban memberikan kemudahan bagi mahasiswanya dalam membuka usaha, salah satunya adalah dengan cara menjadi fasilitator dan mediator antara mahasiswa dengan dunia keuangan (perbankan/non perbankan) dalam hal kemudahan kredit usaha bagi mahasiswa. Kerjasama ini dapat menjadi *trigger* bagi mahasiswa untuk menjadi *entrepreneur* muda. Tidak sedikit dari mahasiswa berkeinginan untuk berwirausaha namun terkendala dengan modal (dana). Kerjasama inilah yang harus dilakukan oleh perguruan tinggi.

7. ***Entrepreneurship Award***. Salah satu pemicu meningkatnya semangat kewirusahaan dari mahasiswa adalah dilaksanakannya secara rutin perlombaan/kejuaraan kewirusahaan. Perlombaan kewirusahaan mahasiswa dengan memberikan *award* bagi mahasiswa juga dapat menjadi salah satu langkah perguruan tinggi dalam meningkatkan minat wirausaha mahasiswa. Perlombaan ini dapat berupa *business plan* atau *entrepreneurship expo*. ([www.dikti.go.id](http://www.dikti.go.id))

Salah satu perguruan tinggi yang telah berhasil mewujudkan menjadi *Entrepreneurial Campus* adalah MIT (Massachusetts Institute Technology) yaitu salah satu universitas di Amerika. Dimana dalam kurun waktu tahun 1980-1996 ditengah pengangguran terdidik yang semakin meluas dan kondisi ekonomi, sosial politik yang kurang stabil, MIT merubah arah kebijakan perguruan tingginya dari *high Learning Institute and Research University* menjadi *Entrepreneurial University*. Meskipun banyak pro kontra terhadap kebijakan tersebut namun selama kurun waktu diatas (16 tahun) MIT mampu membuktikan lahirnya 4 ribu perusahaan dari tangan alumni-alumninya dengan menampung 1.1 juta tenaga kerja dan omset sebesar 232 miliar dolar pertahun. Sungguh prestasi yang amat sangat spektakuler sehingga merubah kondisi amerika menjadi negara *super power*. [www.dikti.go.id](http://www.dikti.go.id)

Menurut penelitian Suharti dan Sirine, 2011 faktor *academic support* dan *social support* terbukti berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap niat kewirusahaan mahasiswa. Sejalan dengan hal tersebut menurut penelitian Wijaya, 2007 menyatakan bahwa semakin tinggi *Adversity Intelligence* siswa maka semakin tinggi intensi berwirausaha siswa, sebaliknya semakin rendah *Adversity Intelligence* siswa maka semakin rendah intensi berwirausaha siswa.

Berdasarkan fakta dan hasil penelitian terdahulu mengenai pentingnya peran institusi pendidikan dalam mencetak semangat dan niat berwirausaha maka dirasakan perlu untuk membentuk klinik wirausaha di UPBJJ-UT Bogor guna memaksimalkan potensi yang ada yang meliputi potensi dari mahasiswa dan daya jangkau UT untuk menjangkau yang tak terjangkau.

## **BAB III**

### **TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN**

#### **3.1. Tujuan penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui dampak dari adanya klinik wirausaha yang dibentuk di UPBJJ-UT Bogor terhadap kualitas karya ilmiah dan pertumbuhan semangat wirausaha mahasiswa non pendas, serta langkah prioritas yang dapat diambil oleh UPBJJ-UT Bogor untuk mendukung peningkatan kualitas karya ilmiah dan pertumbuhan semangat wirausaha mahasiswa sejalan dengan tujuan strategis Universitas Terbuka jangka panjang.

#### **3.2. Manfaat penelitian**

Manfaat penelitian ini adalah

1. Bagi UPBJJ-UT Bogor
  - 1) mengarahkan mahasiswa dalam pemilihan topik karya ilmiah
  - 2) membantu meminimalisir tingkat plagiarisme
  - 3) sebagai wahana pengabdian masyarakat bagi staf edukatif yang ada di UPBJJ-UT Bogor
  - 4) sebagai sarana promosi
  
2. Bagi UT
  - 1) sebagai salah satu bentuk pengabdian masyarakat civitas akademika UT
  - 2) membangun image positif dimasyarakat
  - 3) meningkatkan partisipasi mahasiswa baru
  
3. Bagi Mahasiswa UT,
  - 1) membantu mahasiswa menentukan topik untuk pembuatan karya ilmiah sehingga dihasilkan karya ilmiah yang berkualitas
  - 2) memberikan mahasiswa pengalaman terlibat langsung dalam UMKM
  - 3) menumbuhkan dan mengembangkan jiwa wirausaha mahasiswa



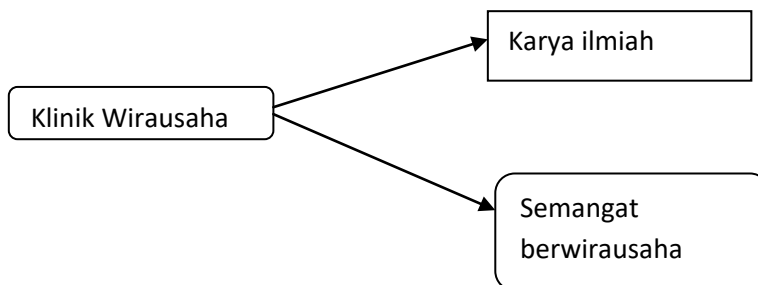
## BAB IV METODOLOGI PENELITIAN

### 4.1. Metodologi penelitian

Penelitian ini adalah mengembangkan model klinik wirausaha yang akan dibentuk di UPBJJ-UT Bogor. Kemudian akan dilakukan analisis apakah pembentukan klinik wirausaha ini memberikan pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan kualitas karya tulis mahasiswa yang diarahkan kepada UMKM dan terhadap pertumbuhan semangat wirausaha mahasiswa dengan menggunakan alat uji statistik rank spearman. Pada tahun pertama laporan penelitian ini akan dibuat secara deskriptif kualitatif; melaporkan perkembangan dari klinik wirausaha dan kualitas karya ilmiah mahasiswa. Pada tahun kedua, akan dilakukan pengujian signifikansi pengaruh klinik wirausaha terhadap perkembangan UMKM di wilayah bogor dan perkembangan minat berwirausaha mahasiswa lulusan UT.

### 4.2. Kerangka pemikiran

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah kualitas karya tulis mahasiswa (Y1) dan pertumbuhan semangat berwirausaha mahasiswa (Y2). Variabel independen dalam penelitian ini adalah klinik wirausaha (X1). Klinik wirausaha ini dianggap mampu mewujudkan misinya jika dapat membantu mahasiswa lebih terampil membuat karya ilmiah berkualitas baik dan menumbuhkan semangat berwirausaha mahasiswa non pendas UT yang mengambil matakuliah karya ilmiah pada masa registrasi 2013.1-2014.2. Hal ini tercermin pada kerangka pemikiran Gambar 2



Gambar 2. Kerangka pemikiran penelitian

#### **4.3. Metode pengumpulan data**

Dalam rangka mendukung hasil penelitian ini, tim studi melakukan metode pengumpulan data yang bersumber dari penelitian pustaka dan penelitian lapangan.

##### **1. Penelitian pustaka**

Penelitian pustaka diperlukan dalam upaya untuk pendalaman materi serta sebagai informasi pelengkap atas materi atau topik yang dijadikan penelitian. Sumber data diperoleh dari literatur-literatur maupun hasil penelitian yang terkait dengan UMKM baik yang berasal dari dalam maupun luar negeri.

##### **2. Penelitian lapangan**

Metode pengumpulan data juga dilakukan melalui studi lapangan yang dilakukan dengan cara:

- a) Penelitian langsung ke lapangan dilakukan dengan wawancara ke beberapa responden terpilih agar dapat diperoleh bahan atau masukan tambahan mengenai pertanyaan-pertanyaan yang ada didalam kuesioner serta untuk mengetahui permasalahan lainnya berkenaan dengan UMKM. Wawancara juga dilakukan ke beberapa instansi pemerintah, asosiasi terkait dan beberapa narasumber untuk mendapatkan gambaran secara lebih lengkap dan mendalam dalam penelitian ini.
- b) Data mengenai UMKM yang diperoleh kemudian akan dimanfaatkan oleh mahasiswa sebagai sarana untuk membuat karya ilmiah, dengan demikian diharapkan mahasiswa dapat menyelesaikan kasus-kasus yang sesuai dengan pilihan program studinya secara *on the job* ataupun melalui studi literatur.

#### **4.4. Metode dan teknik pengambilan data**

Penyebaran kuesioner dilakukan dalam rangka memperoleh data primer, yaitu data mengenai perusahaan-perusahaan UMKM di wilayah kerja UPBJJ-UT Bogor. Penelitian ini menggunakan data sampel sebagai bagian dari populasi yang akan diteliti. Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan sampling secara sederhana atau *purposive sampling*. Dasar penggunaan teknik sampel ini dikarenakan sampai saat ini belum terdapat suatu lembaga atau penyedia data

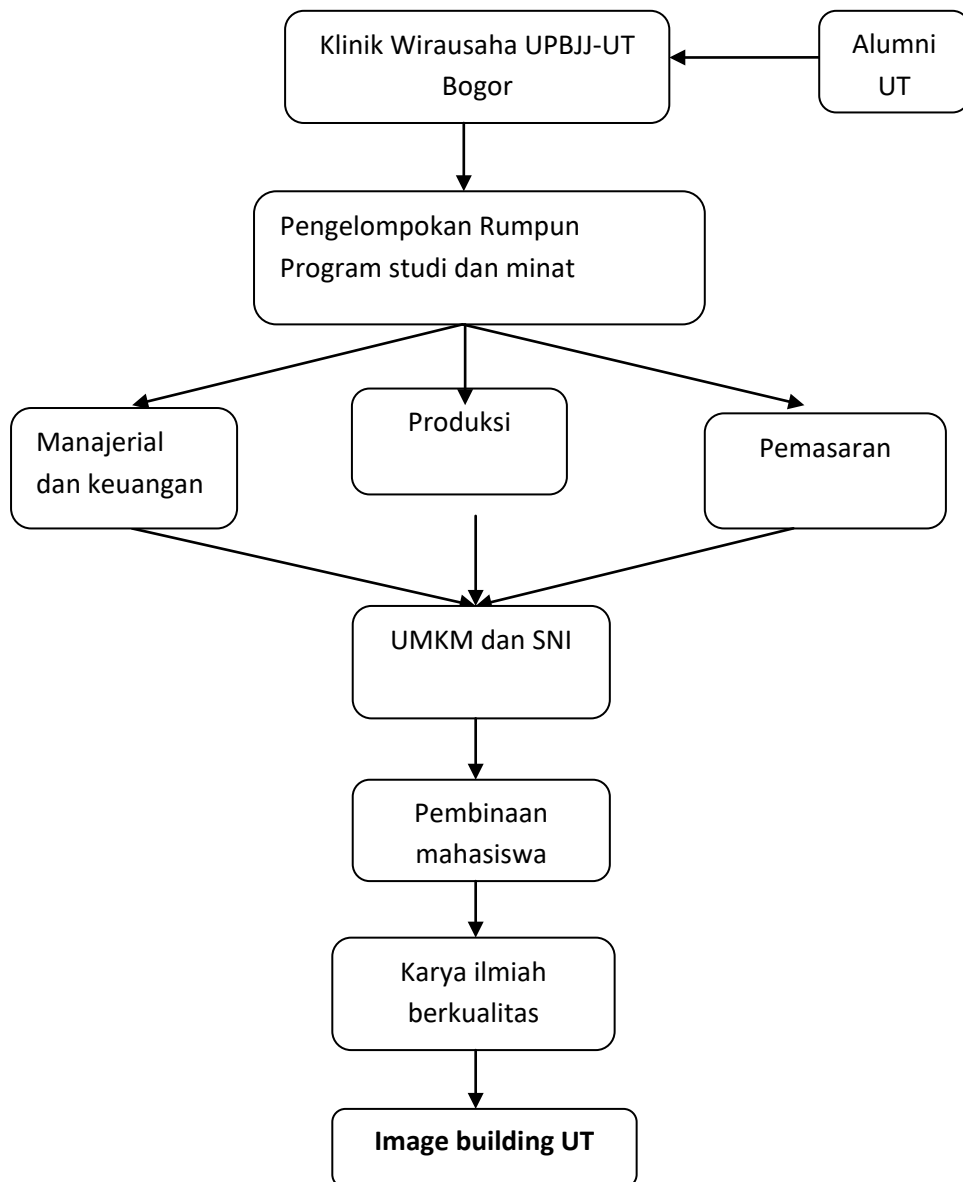
terpusat atas informasi yang lengkap mengenai perusahaan-perusahaan UMKM di wilayah kerja UPBJJ-UT Bogor baik dari segi aset, penjualan, tenaga kerja, skala perusahaan, dan informasi terkait lainnya.

#### **4.5. Prosedur pelaksanaan klinik wirausaha**

Klinik wirausaha ini akan memberikan kemudahan mahasiswa untuk menyalurkan minat, bakat dan idenya dalam berwirausaha, terutama dalam penyelesaian karya ilmiah. Tahun pertama klinik wirausaha ini akan dimotori oleh staf UPBJJ-UT Bogor yang bersinergi dengan para alumni UT di wilayah kerja UPBJJ-UT Bogor. Kemudian pada tahun kedua Klinik wirausaha ini akan murni dikelola oleh para alumni UT.

Prosedur pelaksanaan klinik wirausaha dilakukan melalui beberapa tahap (gambar 3):

1. Mahasiswa yang akan mengambil karya ilmiah dikelompokkan per program studi dan minat yang serumpun
2. Berdasarkan *survey* pendahuluan dan *review* literatur permasalahan UMKM terbagi menjadi tiga bagian besar yaitu manajerial atau penyusunan laporan keuangan, produksi dan pemasaran atau komunikasi. Sehingga mahasiswa tersebut akan difokuskan pada penyelesaian masalah UMKM pada pokok-pokok permasalahan tersebut
3. Mahasiswa akan dibekali pemahaman mengenai UMKM dan SNI sebelum turun lapang untuk melakukan penelitian dalam rangka penyelesaian karya ilmiahnya. Tingkat pemahaman mahasiswa mengenai UMKM dan SNI akan diukur melalui kuesioner sebelum dan sesudah menerima materi UMKM dan SNI.
4. Dengan demikian karya ilmiah yang dihasilkan oleh mahasiswa UT dapat dijadikan referensi bagi perkembangan UMKM di Indonesia sehingga dapat semakin mengangkat citra dan visi misi UT menjadi universitas berkelas dunia tahun 2021.



Gambar 3. Prosedur pelaksanaan klinik wirausaha

## **BAB V**

### **HASIL YANG DICAPAI**

#### **5.1. Pengaruh klinik wirausaha terhadap kualitas karya ilmiah dan pertumbuhan semangat wirausaha mahasiswa non pendas**

Pada tahap pertama tim penelitian mengumpulkan informasi mengenai UMKM yang ada di sekitar wilayah kerja UPBJJ-UT Bogor (tabel 2); menurut Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah dan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 19921 termasuk dalam kategori usaha mikro dan kecil.

Mahasiswa yang mendaftarkan mata kuliah karil pada semester 2013.2 terdapat 120 orang. Dari jumlah tersebut, terdapat 56 mahasiswa yang menghadiri pengarahan karya ilmiah pada pertemuan pertama. Namun sejalan dengan berjalannya waktu, jumlah peserta mengalami titik stabil yaitu pada rata-rata 15 orang yang terlibat dalam klinik wirausaha. Hal ini disebabkan oleh beberapa hal yaitu tingkat kesibukan mahasiswa UT, karena mahasiswa UT rata-rata sudah bekerja dan disebabkan masih rendahnya minat mahasiswa untuk berwirausaha

Sikap mahasiswa yang masih kurang terhadap minat berwirausaha menjadi tantangan tersendiri bagi Universitas Terbuka pada khususnya dalam upaya mewujudkan bangsa yang makmur apabila mempunyai *entrepreneur* atau wirausahawan sedikitnya 2% dari total jumlah penduduk David McClelland dalam Nugroho (2010). Hal ini bukannya tidak mungkin tercapai mengingat jumlah mahasiswa UT yang menduduki peringkat ke 3 mega university di dunia dan tersebar baik di dalam negeri dan mancanegara.

**Tabel 2. Daftar UMKM di wilayah Kerja UPBJJ-UT Bogor**

No.	Nama UKM/Pembina	Alamat Usaha	Bidang Usaha	Omzet/Bulan (Dalam Rupiah)
1	Welas Asih	Kp. Cimanglid RT. 01/02 Desa Sukamantri Kecamatan Tamansari Bogor 16610, Tlp: 0251 486621	Jasa tambal ban	3.000.000
2.	Toko Lauk-ku (Fish & Meat Products Shop	Tanah Baru Permai D/33, Bogor	Pengemasan dan Pemasaran aneka olahan ikan dan daging	5.000.000
3	Kayu Kurnia Agung	P3K LPPM IPB, Kampus Baranangsiang Bogor. Telp. 311268, HP : 0812800394	Mainan Edukatif dan kerajinan dari kayu limbah	6.125.000
4	Septi Bordir	Pasir Kuda RT $\frac{3}{4}$ Kel. Pasir Kuda Kec. Bogor Barat Telp. 7520257, 7116126, HP: 08128457382	Bordir, Konveksi (Kaos, bordir, sablon, dll)	7.000.000
5	EDHIE'S BAKERY	Kedung Halang Talang RT. 06/03 Bogor Utara 651, Tlp. : 0251-651815, HP: 0813277100,	Roti dan Kue	7.000.000
6	Usaha Kue Basah & kering	Jl. Empang gang Roda No. 4, Bogor Telp. 0251-323942	Kue Basah dan Kering	7.650.000
7	Saung Kadaka I	Kp. Tamansari RT. 04/03 Desa Tamansari Kec. Tamansari, Bogor HP. 085692053200	Tanaman hias	9.000.000

No.	Nama UKM/Pembina	Alamat Usaha	Bidang Usaha	Omzet/Bulan (Dalam Rupiah)
8	Cep Flower	Kp. Tamansari RT. 03/03 Desa Tamansari Kec. Tamansari, Bogor	Tanaman hias	10.000.000
9	Warung Sembako	Neglasari RT.03/RW.01 Kel. Cipaku Bogor Selatan	Pemasaran kebutuhan sehari-hari rumah tangga (beras, gula minyak. dsb)	12.000.000
10	Toko Wawan	Kp. Warung Awi RT. 04/11 Desa Sirnagalih Kec. Tamansari Bogor 16610, Tlp. 0251-389518	Warung sembako	15.000.000
11	Rias Penganting "FIRADIS"	Pancasan atas No.25 B Desa Pasir Kuda RT.03/01 Bogor 16119	Jasa Merias Pengantin	20.000.000
12	Intramedia	Jl. Nyi Raja Permas VII (depan Stasiun Bogor) HP. 081314004755	Percetakan dan sablon	20.000.000
13	Sri Mulus	Kp. Jampang Batas RT. 01/01 Desa Jampang Kec Kemang, Bogor Tlp. 0251 611732	Pembuatan bata/batako	22.000.000
14	Rindu Jaya/ Tirta Wangi	Jl. Raya Parung, Bogor Kp. Lebak Wangi RT. 02/02 No. 379 Desa Pemagarsari Kec. Parung, Bogor Tlp. 0251 611551	Restoran, pemancingan dan taman rekreasi	27.000.000
15	Rafylla Art's & Florist	Villa Bogor Indah Blok E2 No. 17, Bogor Utara, Tel (0251) 660651, HP: 08159270757, E-mail: rafylla@telkom.net	Pabrikasi, dagang, jasa dari kategori handycraft dan decorating	29.352.000

No.	Nama UKM/Pembina	Alamat Usaha	Bidang Usaha	Omzet/Bulan (Dalam Rupiah)
16	Sarah	Kp. Cimahpar RT. 01/07 Kel. Cimahpar Kec. Bogor Utara, Tlp. 0251 665627	Toko sembako	75.000.000
17	Toko Raos	Kp. Cipayung RT.03/02 No. 49 Desa Tengah Kecamatan Cibinong, Kabupaten Bogor 16914 / Tlp. 021-8761171, HP. 081931111505 / 0817710275	Penjualan Sembako	15.000.000 s.d 20.000.000
18	Warung Sembako Dudung	Jl. Puspa II Blok D.9 No. 13 RT.02/11 Taman Pagelaran, Kelurahan Padasuka, Kecamatan Ciomas Kabupaten Bogor / Tlp. 0251-639355	Penjualan aneka sembako dan lainnya seperti gas, alat-alat listrik dan obat-obatan	20.000.000 s.d. 30.000.000
19	Sablon Gamis dan Yanes Foto	Jl. Letkol Atang Sanjaya RT. 04/IX No. 7 Semplak Bogor, Tlp. 0251-7540165/	Rias pengantin, foto, video dan penyewaan peralatan pesta	7.500.000 s.d 20.000.000
20	JALILO	Jln. Raya Wangun No. 353 RT 04/03, Kec. Sindangsari, Bogor, HP: 081314126702	Makanan Ringan (Kue kering dan snack)	
21	PD Anugerah Hero	Kampung sawah liir Rt 02 Rw 03 Mekarjaya, Kecamatan Ciomas, Kab Bogor	Sepatu	Telah menembus pasar ekspor
22	Centra Pengolahan kerupuk ikan dan udang	Desa Kenanga Blok Dukuh, Kecamatan Sindang, kabupaten Indramayu, Provinsi Jabar	Kerupuk ikan dan udang	



No.	Nama UKM/Pembina	Alamat Usaha	Bidang Usaha	Omzet/Bulan (Dalam Rupiah)
23	Brownies Elsari Bogor	Jl. Pondok Rumput 18 Rt 03/11 Kecamatan tanah sareal Bogor	Roti dan Kue	
24	PT Inti Sari Rasa	Jl. Bukit Kencana No 57 Kel Jati Makmur Kec Pondok Gede Bekasi	Keripik Singkong	
25	Kopontren Darusalam	Jl. Wanaraja No 400 Kabupaten Garut, Jawa Barat	Kapas Rami	
26	CV. Intan Jaya Abadi	Jl. Tipar no. 104 Kelurahan Tipar Kecamatan Citamiang Kota Sukabumi Jawa Barat	Ayam	

Mahasiswa yang ikut terlibat dalam klinik wirausaha ini diberikan pelatihan dengan mempertimbangkan dan memperhatikan (1) perkiraan kebutuhan macam-macam latihan yang berlainan dan jumlah latihan yang diperlukan; (2) pertimbangan cara-cara latihan; (3) pertimbangan biaya yang diperlukan; (4) pertimbangan rintangan-rintangan yang mungkin timbul bagi pekerjaan sebagai akibat latihan; (5) jumlah peserta yang tepat; (6) pengumuman yang sangat menarik perhatian tentang fasilitas-fasilitas latihan yang digunakan; (7) catatan pengawasasn dimulai dari biaya, nama peserta, hasil ujian. Hal ini sejalan dengan pendapat Moekijat (1991).

Setelah mempertimbangkan faktor-faktor pelaksanaan program pelatihan, selanjutnya adalah membuat susunan program pelatihan dengan baik. Menurut

Moekijat (1991) susunan program pelatihan adalah (1) memilih orang-orang yang akan dilatih (peserta pelatihan); (2) menyediakan para instruktur (trainers); (3) menetapkan masa pelatihan (jadwal waktu); (4) menyiapkan bahan-bahan pelatihan; (5) menentukan metode-metode pelatihan.

Sejalan dengan Moekijat (1991) susunan awal pelatihan klinik Wirausaha adalah sebagai berikut (table 4):

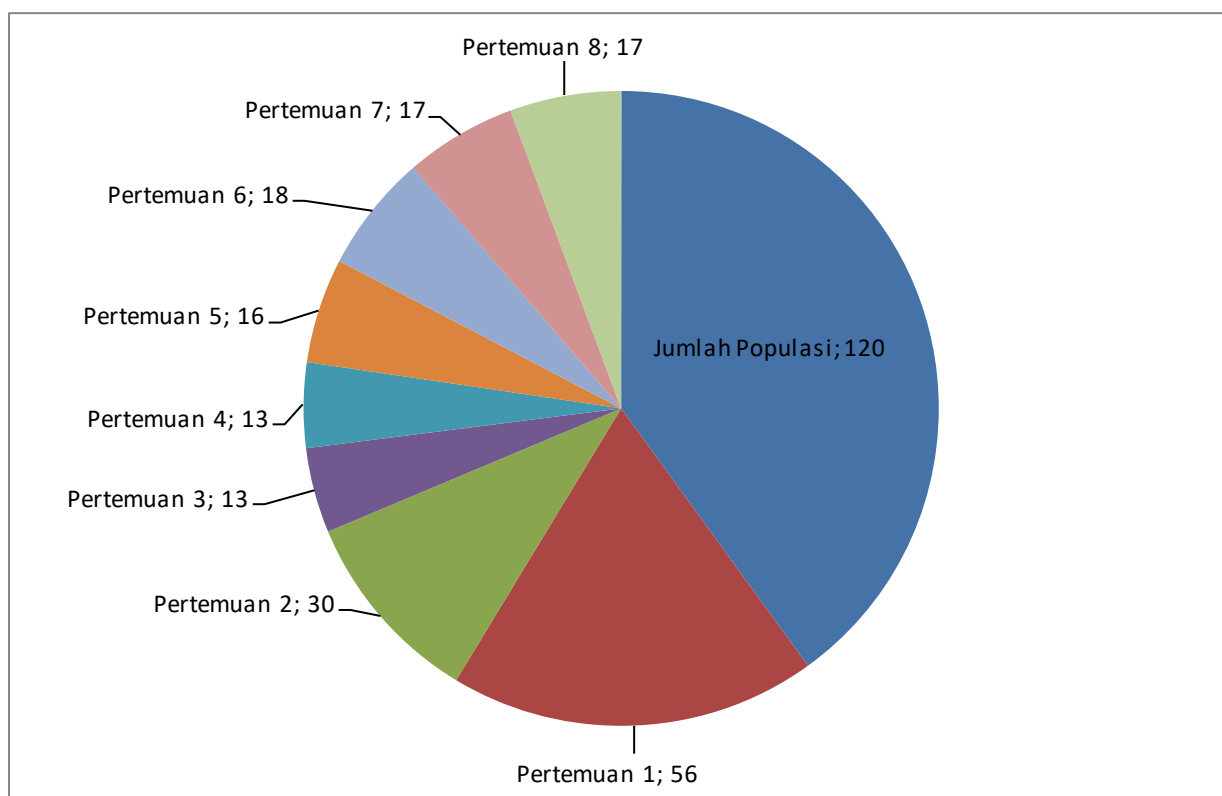
1. Pada pertemuan pertama mahasiswa diberikan pemahaman mengenai karya ilmiah dan pelatihan penulisan karya ilmiah. Hal ini diperlukan untuk memberikan pemahaman mengenai tatacara penulisan karya ilmiah yang baik.
2. Pada pertemuan kedua, mahasiswa mulai diberikan pembekalan mengenai UMKM. Materi ini berisi mengenai pemahaman dan definisi UMKM, pengelompokan UMKM, dan semangat wirausaha
3. Pada pertemuan ketiga, mahasiswa diberikan pembekalan pengenalan mengenai SNI (Standar Nasional Indonesia). Hal ini penting karena UMKM yang maju mayoritas merupakan UMKM yang telah menerapkan SNI dalam standar pembuatan produknya.
4. Pertemuan keempat, mahasiswa diberikan pembekakalan mengenai pengolahan data untuk penelitian yang bersifat kuantitatif.
5. Pertemuan kelima, mahasiswa diberikan wawasan mengenai pemasalahan dan solusi yang dilakukan dalam UMKM
6. Pertemuan keenam, mahasiswa kembali diberikan pembekalan mengenai peran penting penerapan SNI dalam UMKM
7. Pertemuan ketujuh dan kedelapan, mahasiswa diberikan bimbingan lanjut untuk menyelesaikan karya ilmiahnya.

**Tabel 3. Jadwal pelatihan**

<b>No</b>	<b>Tanggal</b>	<b>Topik</b>
1	01-Sep-13	Pembekalan Penulisan Karil
2	08-Sep-13	Pembekalan pemahaman UMKM
3	22-Sep-13	Pembekalan SNI
4	06-Okt-13	Lanjutan pelatihan penulisan karil dan pelatihan SPSS
5	13-Okt-13	Pembekalan tentang permasalahan dan solusinya UKM

No	Tanggal	Topik
6	20-Okt-13	Pembekalan SNI dan perannya terhadap UMKM
7	26-Okt-13	Pembimbingan penulisan karil
8	27-Okt-13	Pembimbingan penulisan karil

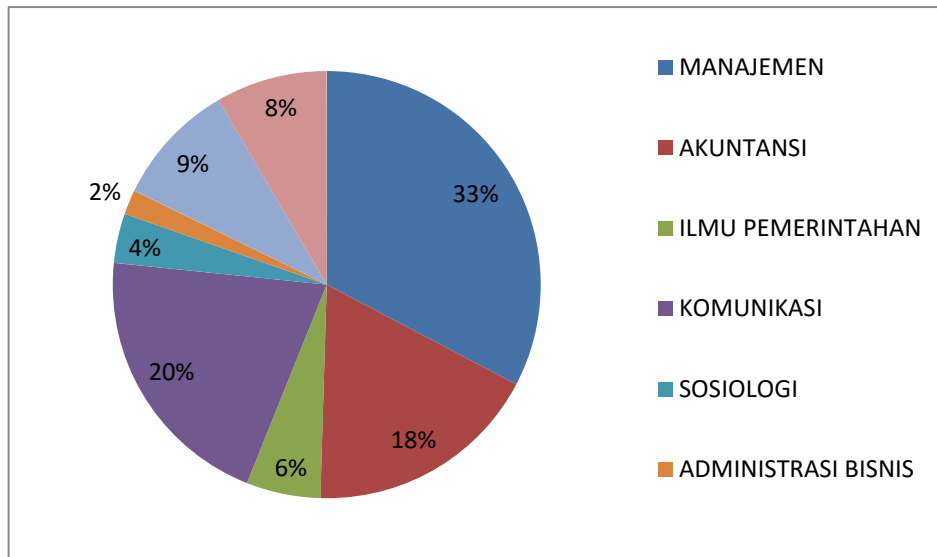
Jumlah mahasiswa yang mengikuti klinik wirausaha ini mencapai puncaknya adalah pada pertemuan pertama dari delapan kali pertemuan yang diadakan. Pada pertemuan kedua jumlah peserta mulai berkurang dari pertemuan pertama sebesar 53,6 % ( 56 orang pada pertemuan pertama berkurang menjadi 30 orang pada pertemuan kedua). Jumlah peserta terus menurun tajam pada pertemuan ke tiga dan ke empat. Namun kemudian kembali stabil pada pertemuan ke lima hingga ke delapan (Gambar 4).



Gambar 4. Data responden peserta pelatihan klinik UMKM 20132  
Sumber: data diolah

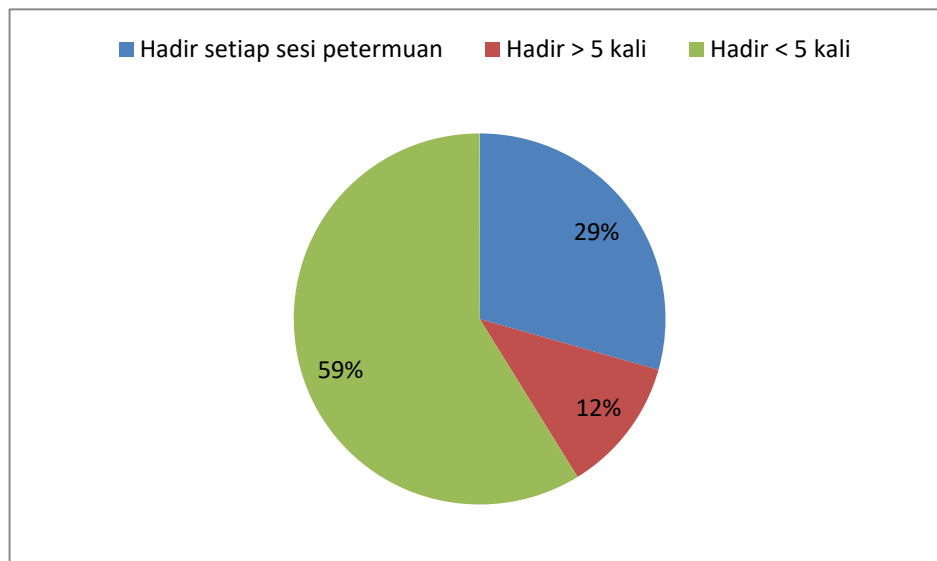
Pada pertemuan pertama jumlah peserta klinik wirausaha mencapai puncaknya dikarenakan keingintahuan mahasiswa terkait peraturan karya ilmiah

yang dianggap baru oleh mahasiswa. Peserta klinik wirausaha di dominasi oleh program studi manajemen, komunikasi dan akuntansi (gambar 5). Ketiga program studi ini merupakan tiga program studi yang memiliki jumlah mahasiswa terbanyak di UPBJJ-UT Bogor.



Gambar 5. Presentase minat mahasiswa per pogram studi  
Sumber: data diolah

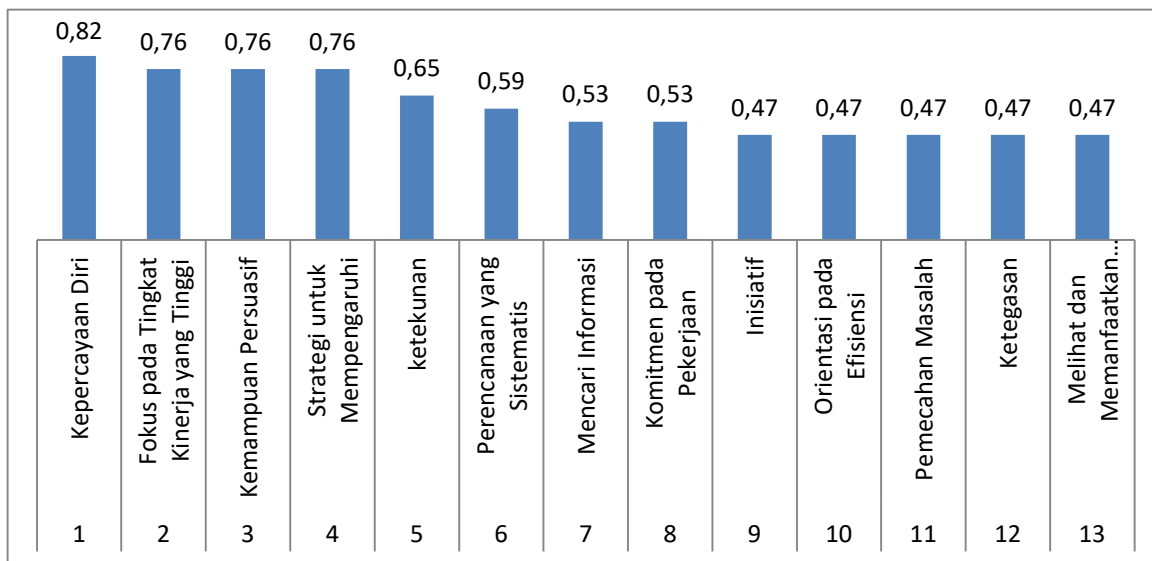
Jika dilihat dari ke konsistenan kehadiran (gambar 6) jumlah mahasiswa dari ketiga program studi terbesar di UPBJJ-UT Bogor tetap memegang kendali. Ini dapat diartikan bahwa potensi jiwa wirausaha terbesar dimiliki oleh mahasiswa program studi manajemen, komunikasi dan akuntansi.



Gambar 6. Konsistensi kehadiran  
 Sumber: data diolah

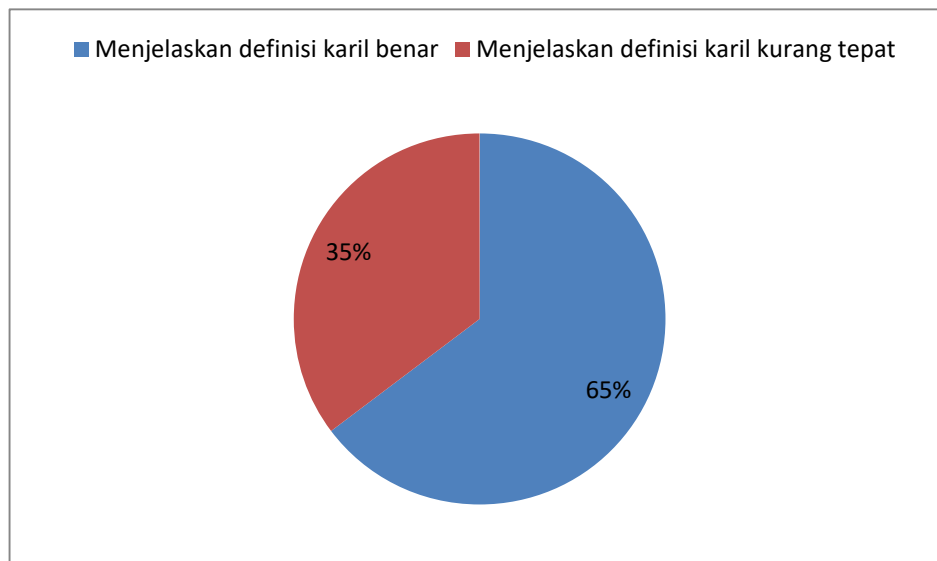
Potensi jiwa wirausaha yang dimiliki oleh mahasiswa program studi manajemen, komunikasi dan akuntansi perlu dikembangkan. Hal-hal yang terutama perlu diperhatikan dalam mengembangkan minat wirausaha adalah memperbaiki dan menumbuhkan mental wirausaha. Berdasarkan hasil wawancara dan hasil olah kuesioner, tiga karakteristik jiwa wirausaha yang perlu menjadi perhatian khusus untuk diperbaiki dan ditumbuhkan adalah kepercayaan diri, fokus pada kinerja yang tinggi dan strategi mempengaruhi (Grafik 1).

Ketiga karakteristik tersebut menjadi perhatian pada pengembangan klinik wirausaha selanjutnya. Karena kepercayaan yang tinggi sangat diperlukan dan dapat dikatakan sebagai modal utama untuk berwirausaha. Jika mahasiswa sudah memiliki kepercayaan diri yang tinggi maka akan timbul usaha untuk dapat fokus pada tingkat kinerja yang tinggi sehingga dapat menghasilkan kualitas produk yang terbaik dan kemudian akan timbul strategi untuk mempengaruhi orang lain dalam upaya memasarkan produk yang telah dihasilkannya. Jika ketiga hal ini dapat dijadikan fokus pengembangan mental wirausaha, diharapkan mahasiswa UT akan dapat bertahan hidup setelah lulus dari UT sebagai wirausahawan.



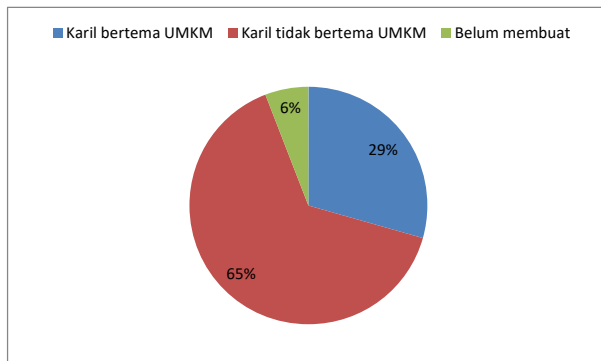
Grafik 1. Karakteristik mahasiswa yang perlu diperhatikan untuk diperbaiki  
 Sumber: data diolah

Bedasarkan hasil olah kuesioner, mahasiswa yang telah mengikuti klinik wirausaha sudah memiliki tingkat keterpahaman mengenai karil dan tujuan penulisan karil (gambar 7). Mahasiswa sudah memahami bahwa tujuan penulisan karil tidak hanya sebatas adanya aturan dari Dikti yang memajibkan publikasi karya ilmiah bagi lulusan strata satu (S1) tetapi lebih pada penerapan ilmu yang telah dimilikinya dalam masyarakat. Hal ini akan terus menjadi perhatian dalam pengembangan klinik wirausaha. Karil ini dapat dijadikan sarana dan wahana bagi mahasiswa dalam memperdalam pemahaman materi selama kuliah agar bermanfaat pada pengembangan pribadi, masyarakat dan ilmu pengetahuan, melalui proses belajar perhatikan, catat, dan lakukan dalam *on the job training* melalui klinik wirausaha.



Gambar 7. Tingkat keterpahaman mahasiswa terhadap karil  
 Sumber: data diolah

Topik karil yang diambil oleh mahasiswa yang mengikuti klinik wirausaha ini sampai dengan pertemuan kedelapan adalah hanya sekitar 29 % yang topik karilnya terkait UMKM. Sebesar 65% karil tidak terkait dengan UMKM dan sebesar 6% belum memutuskan topik mengenai karilnya (gambar 8). Hal ini disebabkan mahasiswa belum memiliki pemahaman dan pengalaman dibidang UMKM. Mahasiswa masih belum memiliki kepercayaan diri dan fokus pada kinerja yang tinggi serta strategi persuasif yang memadai untuk memulai suatu usaha sendiri ataupun berguru pada UMKM yang datanya telah disiapkan pada klinik wirausaha ini.



Gambar 8. Topik karil mahasiswa  
Sumber: data diolah

Namun, walaupun jumlah mahasiswa yang menuliskan karil mengenai UMKM jumlahnya masih sangat sedikit (tabel 5), hal ini mengindikasikan bahwa mahasiswa di UPBJJ-UT Bogor memiliki ketertarikan akan dunia berwirausaha. Peran UT khususnya UPBJJ-UT Bogor adalah bagaimana caranya untuk menumbuhkan bibit semangat berwirausaha untuk mencetak wirausahawan setelah mahasiswa lulus dari UT. Hal ini merupakan peluang besar bagi UT untuk turut serta menyumbangkan SDM bermental wirausahawan mengingat jumlah mahasiswa UT yang jumlahnya banyak dan meyebar serta berada pada berbagai strata ekonomi.

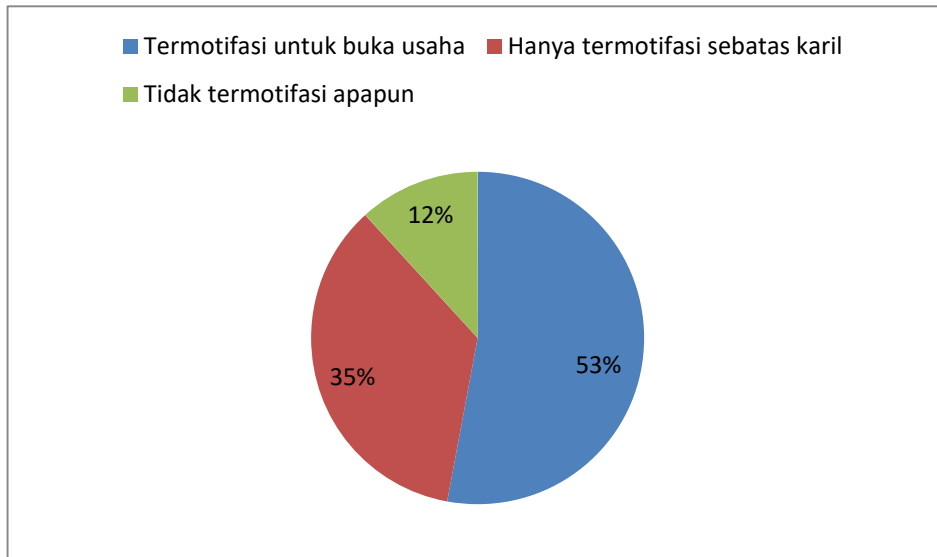
**Tabel 4. Jumlah mahasiswa yang mengambil topik karil UMKM**

Registrasi 20131	7 orang
Registrasi 20132	5 orang

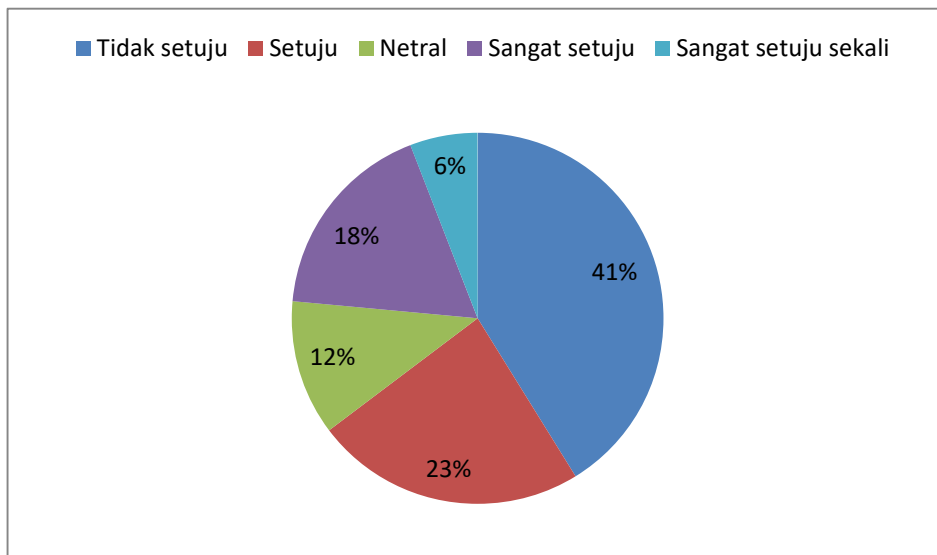
Motivasi yang dimiliki oleh mahasiswa untuk berwirausaha sangat tinggi yaitu sebesar 53 % (gambar 9). Namun motivasi yang dimiliki oleh mahasiswa ini belum secara langsung mempengaruhi keputusan untuk langsung berwirausaha setelah lulus dari UT (gambar 10). Berdasarkan wawancara kepada para



responden, hal ini dikarenakan mahasiswa belum memiliki kepercayaan diri yang tinggi untuk membuka usaha sendiri. Sebagian besar dari mahasiswa ingin kerja kantoran terlebih dahulu ataupun bekerja sebagai pegawai negeri sipil (PNS) sebagai usaha untuk mengumpulkan keberanian dan modal usaha untuk berwirausaha.



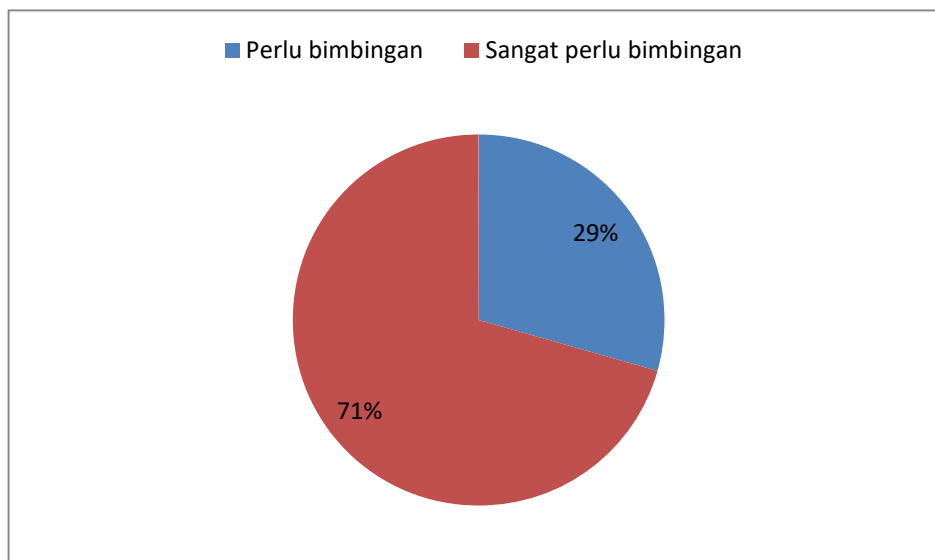
Gambar 9. Dampak klinik wirausaha terhadap motivasi mahasiswa  
Sumber: data diolah



Gambar 10. Ketertarikan berwirausaha setelah lulus kuliah  
Sumber: data diolah

## 5.2. Implikasi manajerial yang dapat dilakukan oleh UPBJJ-UT Bogor untuk meningkatkan kualitas karya ilmiah mahasiswa di bidang UMKM dan semangat berwirausaha

Implikasi dari tahap awal pembuatan Klinik Wirausaha ini adalah bahwa mahasiswa UPBJJ-UT Bogor masih perlu bimbingan dalam pengarahan minat kepada UMKM seperti pada gambar 12. Pada gambar diagram pie tersebut dari sebanyak 71% sangat perlu pembimbingan lebih lanjut dan 29% yang masih perlu pembimbingan.



Gambar 11. Sikap mahasiswa terhadap klinik wirausaha  
Sumber: data diolah

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1. Kesimpulan**

Kesimpulan dari penelitian tahun pertama ini adalah

1. Pengaruh klinik wirausaha terhadap kualitas karya ilmiah dan pertumbuhan semangat wirausaha mahasiswa non pendas belum menunjukkan sebab akibat yang signifikan. Hal ini terjadi karena mahasiswa UT belum menunjukkan minat pada dunia UMKM.
2. Implikasi manajerial yang dapat dilakukan oleh UPBJJ-UT Bogor untuk meningkatkan kualitas karya ilmiah mahasiswa di bidang UMKM dan semangat berwirausaha adalah dengan terus melakukan bimbingan dan stimulasi kepada mahasiswa secara lebih rutin dan lebih berfokus pada meningkatkan kepercayaan diri, fokus pada tingkat kinerja yang tinggi, dan meningkatkan kemampuan persuasif

#### **6.2. Saran**

Saran dari hasil penelitian ini adalah sebanyak 71 % mahasiswa UT masih perlu bimbingan lebih lanjut mengenai minat kewirausahaan. Sehingga metode pendekatan untuk menumbuhkan minat wirausaha dan peningkatan karya ilmiah perlu dilakukan secara lebih intensif lagi dan bersifat membangun kepribadian mental wirausaha dan pemahaman mengenai pengaturan keuangan UMKM yang melibatkan para alumni UT yang telah sukses dalam dunia wirausaha. Agar mahasiswa lebih memiliki pemahaman dan mental wirausaha yang baik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Standardisasi Nasional. (2010). SNI Penguat Daya Saing Bangsa. Jakarta: badan Standardisasi Nasional.
- Badan Standardisasi Nasional. (2011). SNI Penguat Daya Saing Bangsa (Satu Tahun Genap SNI 2010-2011). Jakarta: badan Standardisasi Nasional.
- GEM Manual A Report On The Design, Data And Quality Control Of The Global Entrepreneurship Monitor* pada Mei 2012. Diambil pada 29 April 2013, dari <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2375>
- Gairah Menggarap Pasar UMKM pada 20 September 2012. Diambil 22 November 2012, dari <http://www.indotelko.com/2012/09/gairah-menggarap-pasar-UMKM/>
- Griffin, R.W., dan Ebert, R.J. (1996). *Business Essentials* 5<sup>th</sup> ed. Prentice Hall.
- Indrawati Endang Dan Pepi Rospina Pertiwi, (2007). *Penjaminan Kualitas Lulusan Melalui Penyelenggaraan Tugas Akhir Programjurnal Pendidikan Terbuka Dan Jarak Jauh*, Volume 8, Nomor 1, Maret 2007.
- Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994.
- Kondisi UMKM di Indonesia Sulit Berkembang. Diambil 16 Februari 2013 dari <http://www.neraca.co.id/2012/06/03/kondisi-umkm-di-indonesia-sulit-berkembang/>
- Moekijat. (1991). *Latihan dan Pengembangan Sumberdaya Manusia*. Bandung: Mandar Maju
- Nugroho Riant, (2010). *Memahami Latar Belakang Pemikiran Enteroreneurship Ciputra Membangun Keunggulan Bangas dengan Membangun Entrepreneur*. Cetakan kedua: Maret 2010. : Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Permasalahan UMKM. Diambil 17 Februari 2013, dari <http://www.anneahira.com/permasalahan-umkm.htm>
- Potensi UMKM Go Public diambil 16 Februari 2013, dari [http://www.bapepam.go.id/pasar\\_modal/publikasi\\_pm/kajian\\_pm/studi-2011/Potensi-UMKM-Go-Public.pdf](http://www.bapepam.go.id/pasar_modal/publikasi_pm/kajian_pm/studi-2011/Potensi-UMKM-Go-Public.pdf).
- Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah diambil 16 Februari 2013, dari [http://dppm.uui.ac.id/dokumen/dikti/files/DPPM-UII\\_09.\\_79-](http://dppm.uui.ac.id/dokumen/dikti/files/DPPM-UII_09._79-)

103\_STRATEGI\_PENGEMBANGAN\_USAHA\_KECIL\_DAN\_MENEN  
GAH\_%28UMKM%29.pdf.

Strategi Perguruan Tinggi Mewujudkan Entrepreneurial Campus pada 29 April  
2013. Diambil 7 Oktober 2012, dari  
<http://www.dikti.go.id/?p=1328&lang=id>

Suharti Lieli dan Hani Sirine, (2011). Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap  
Niat Kewirausahaan (Entrepreneurial Intension) (Studi Terhadap Mahasiswa  
Universitas Kristen Satyawacana, Salatiga). *Jurnal Manajemen dan  
Kewirausahaan* . Vol 13 No 2 Edisi September 2011, halaman 124-134

Universitas Terbuka, (2012). Pedoman Pengelolaan Karya Ilmiah Mahasiswa.  
Jakarta: Universitas Terbuka

Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Wijaya Toni, (2007). Hubungan *Adversity Intelligence* dengan Intensi  
Berwirausaha (Studi Empiris Pada Siswa Smkn 7 Yogyakarta). *Jurnal  
Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol.9, No. 2, September 2007, halaman  
117-127.

## Lampiran 1. Instrumen Kuesioner Penelitian

### KUESIONER

#### PELAKSANAAN PEMBIMBINGAN KARYA ILMIAH MAHASISWA UPBJJ-UT BOGOR 2013.2

Identitas Mahasiswa

Nama mahasiswa dan NIM :

Program studi :

Registrasi pertama :

#### A. TERKAIT KARYA ILMIAH

##### Pertanyaan terbuka

1. Apakah yang anda ketahui mengenai karya ilmiah (karil)?
2. Dari mana anda memperoleh informasi mengenai karya ilmiah?
3. Dari mana anda mengetahui mengenai bimbingan karil di UPBJJ-UT Bogor?
4. Apakah anda sudah pernah mengikuti bimbingan karil sebelumnya?
5. Berapa kali pertemuan anda hadir dalam pembimbingan karil ini?
6. Bentuk pengarahan karil seperti apa yang anda terima dari UPBJJ-UT Bogor?
7. Informasi apa saja yang anda terima?
8. Motivasi apa yang anda terima dari para narasumber dalam penulisan karil ini?
9. Berapa lama anda menyelesaikan Karil?
10. Apa judul karil anda?

##### Pertanyaan tertutup

No	Pertanyaan	Jawaban				
		TS	S	N	SS	SSS
<b>Kualitas Karya Ilmiah</b>						
1	Topik karya ilmiah saya sudah mengambil topik mengenai UMKM					
2	Pengambilan topik penulisan karya ilmiah					

No	Pertanyaan	Jawaban				
		TS	S	N	SS	SSS
	berdasarkan data yang telah disediakan pada klinik wirausaha UPBJJ-UT Bogor					
3	Saya sudah memahami seluk beluk UMKM sehingga mengambil topik karya ilmiah mengenai UMKM					
4	Saya sudah memahami mengenai SNI sehingga saya merasa dapat memberikan solusi kepada UMKM melalui karya ilmiah yang saya buat					
5	Saya merasa terbantu dalam pencarian ide penulisan karya ilmiah dengan adanya klinik wirausaha ini					
6	Saya dapat menyelesaikan karya ilmiah saya tepat waktu dengan adanya klinik wirausaha ini					
7	Saya berniat menjadi seorang wirausaha ketika sudah lulus nanti					

## B. TERKAIT DENGAN SEMANGAT WIRAUSAHA

### 1. Inisiatif

Untuk tiap pertanyaan di bawah, beri nilai sebarapa baik ini menggambarkan diri anda	TS	S	N	SS	SSS
Saya suka menemukan gagasan atau solusi baru					
Saya suka memulai pembicaraan jika bertemu dengan orang lain					
Saya dapat mengantisipasi kemungkinan yang akan terjadi					
Saya tidak menunggu takdir merubah hidup saya					
Saya merasa dapat merubah keadaan menjadi lebih baik					
Saya yakin orang akan mendengarkan saya					
Saya yakin dapat mengendalikan situasi					
Saya bertindak karena dorongan dalam diri saya sendiri, bukan paksaan					

## 2. Melihat dan Memanfaatkan Peluang

<b>Untuk tiap pertanyaan di bawah, beri nilai seberapa baik ini menggambarkan diri anda</b>	<b>TS</b>	<b>S</b>	<b>N</b>	<b>SS</b>	<b>SSS</b>
Saya memiliki penginderaan yang baik mengenai kapan sesuatu hal akan berhasil					
Saya mampu mengenali hal-hal yang akan mendatangkan keuntungan					
Saya selalu bertindak untuk meningkatkan hasil					
Saya cepat dalam mengambil keputusan					
Saya bergerak untuk mencari informasi					
Saya tidak menunda-nunda untuk bertindak					
Saya tahu cara membuat sesuatu menjadi lebih bernilai dan berharga					
Saya terbuka dengan ide-ide baru					

## 3. Ketekunan

<b>Untuk tiap pertanyaan di bawah, beri nilai seberapa baik ini menggambarkan diri anda</b>	<b>TS</b>	<b>S</b>	<b>N</b>	<b>SS</b>	<b>SSS</b>
Saya menyelesaikan sesuatu yang telah saya mulai					
Saya dapat dengan mudah mengabaikan gangguan apabila saya perlu konsentrasi					
Saya tahu mengatakan “tidak” ketika saya harus demikian					
Saya dapat memperoleh yang saya butuhkan jika tekad saya sudah bulat					
Saya dapat pulih dengan cepat sesudah merasa kecewa					
Bila saya menghadapi suatu masalah, saya memusatkan perhatian pada yang dapat saya perbuat untuk memecahkannya					
Saya dapat memusatkan perhatian pada suatu tugas sampai selesai bila saya harus demikian					
Saya dapat menunda kepuasan pribadi demi sasaran yang lebih besar					

## 4. Mencari Informasi

<b>Sejak adanya klinik wirausaha untuk tiap pertanyaan di bawah, beri nilai seberapa baik ini menggambarkan diri anda</b>	<b>TS</b>	<b>S</b>	<b>N</b>	<b>SS</b>	<b>SSS</b>
Saya suka mencari dan mengumpulkan					



informasi sebanyak-banyaknya mengenai UMKM					
Saya punya rasa ingin tahu yang besar					
Saya suka bertanya tentang segala sesuatu					
Saya menanyakan sesuatu hal secara terperinci					
Saya tidak malu bertanya					
Saya selalu mengikuti berita-berita terbaru					
Saya selalu membaca koran/majalah, atau mendengar berita di televisi atau radio					
Saya menggunakan teknologi informasi yang ada semaksimal mungkin					

### 5. Fokus pada Tingkat Kinerja yang Tinggi

<b>Untuk tiap pertanyaan di bawah, beri nilai seberapa baik ini menggambarkan diri anda</b>	<b>TS</b>	<b>S</b>	<b>N</b>	<b>SS</b>	<b>SSS</b>
Saya ingin apa yang saya hasilkan adalah yang terbaik.					
Saya sering membandingkan kinerja saya dengan orang lain.					
Saya selalu ingin melebihi target yang telah saya tetapkan.					
Saya sedih jika tidak mencapai target.					
Saya sangat disiplin dengan waktu					
Saya selalu melakukan evaluasi atas kinerja dan pencapaian saya.					
Saya selalu memperbaiki diri.					
Saya sangat terbuka pada kritik.					

### 6. Komitmen pada Pekerjaan

<b>Untuk tiap pertanyaan di bawah, beri nilai seberapa baik ini menggambarkan diri anda</b>	<b>TS</b>	<b>S</b>	<b>N</b>	<b>SS</b>	<b>SSS</b>
Saya mengerjakan tugas sampai selesai.					
Saya tidak menghindar dan tanggung jawab pekerjaan saya.					
Saya selalu berusaha melakukan yang terbaik dalam setiap pekerjaan.					
Saya bersedia meluangkan waktu lebih untuk pekerjaan saya.					
Perkerjaan saya adalah tanggung jawab saya.					
Pekerjaan saya sejalan dengan sistem nilai pribadi saya.					
Secara keseluruhan, saya menyukai pekerjaan saya.					
Saya akan bertahan dengan profesi/pekerjaan saya sekarang.					

## 7. Orientasi pada Efisiensi

Untuk tiap pertanyaan di bawah, beri nilai sebarapa baik ini menggambarkan diri anda	TS	S	N	SS	SSS
Saya selalu memikirkan solusi termudah dan termurah.					
Saya selalu memperhitungkan faktor biaya, tenaga dan waktu.					
Saya tdak mau direpotkan oleh hal-hal yang tidak membawa hasil.					
Saya suka hal-hal yang praktis.					
Saya tidak suka menunda-nunda pekerjaan.					
Saya selalu cepat dan tepat dalam bertindak.					
Saya tahu cara menentukan prioritas dalam hidup saya.					
Dalam aktifitas sehari-hari, saya selalu dapat membedakan antara hal-hal yang penting, kurang penting, dan tidak penting.					

## 8. Perencanaan yang Sistematis

Untuk tiap pertanyaan di bawah, beri nilai sebarapa baik ini menggambarkan diri anda	TS	S	N	SS	SSS
Saya selalu membuat rencana aktifitas saya.					
Saya berpikir logis dan sistematis.					
Saya mengevaluasi berbagai alternatif yang mungkin dilakukan.					
Saya memiliki kemampuan analisa yang baik.					
Saya mengurai setiap pekerjaan menjadi beberapa tugas yang lebih kecil.					
Saya selalu mengantisipasi apa yang mungkin dapat terjadi.					
Saya selalu menyiapkan rencana cadangan.					
Saya mengevaluasi setiap rencana yang telah dilakukan, untuk perencanaan berikutnya.					

## 9. Pemecahan Masalah

Untuk tiap pertanyaan di bawah, beri nilai sebarapa baik ini menggambarkan diri anda	TS	S	N	SS	SSS
Saya tetap bisa tenang ketika menghadapi masalah.					

Saya yakin setiap masalah pasti ada solusinya.					
Saya tidak menyerah ketika terbentur masalah.					
Saya selalu saja menemukan ide solusi dan suatu masalah.					
Saya tahu apa yang mesti saya lakukan ketika berhadapan dengan masalah.					
Saya mampu menganalisa suatu masalah dengan baik.					
Saya memiliki banyak pendekatan dalam pemecahan masalah.					
Saya mampu menemukan beberapa alternatif solusi atas suatu masalah.					

### 10. Kepercayaan Diri

Untuk tiap pertanyaan di bawah, beri nilai seberapa baik ini menggambarkan diri anda	TS	S	N	SS	SSS
Saya sering merasa sedih					
Saya sering merasa cemas					
Saya sering menyesali apa yang telah saya lakukan					
Saya takut akan masa depan saya					
Saya sering ragu dengan keputusan saya					
Orang lain sering menilai negatif diri saya					
Kata-kata orang lain mempengaruhi kondisi emosional saya.					
Saya merasa tidak dapat berbuat banyak karena kelemahan saya					

### 11. Kemampuan Persuasif

Untuk tiap pertanyaan di bawah, beri nilai seberapa baik ini menggambarkan diri anda	TS	S	N	SS	SSS
Saya tahu cara mempengaruhi orang lain					
Saya tahu cara mendapatkan respek (rasa hormat) dan orang lain					
Saya memahami emosi dan perasaan orang lain					
Saya cepat akrab dengan orang lain					
Saya tahu cara meyakinkan orang lain					
Saya tahu cara mengkomunikasikan pemikiran saya					
Saya mengetahui apa yang sedang dipikirkan oleh lawan bicara saya					
Saya bisa mengendalikan situasi dimana saya					

## 12. Strategi untuk Mempengaruhi

Untuk tiap pertanyaan di bawah, beri nilai seberapa baik ini menggambarkan diri anda	TS	S	N	SS	SSS
Saya membina hubungan baik dengan banyak orang					
Saya menggunakan pengaruh orang lain untuk memperluas area kerja saya.					
Saya selalu memperluas jaringan (networking) saya					
Semua informasi dapat langsung saya berikan kepada orang lain					
Saya tahu orang-orang penting yang dapat mendukung karir/ usaha saya					
Saya membina kerja sama demi pencapaian tujuan					
Saya menyadari arti penting penghargaan dan pujian dalam mendapatkan loyalitas orang lain					
Saya memanfaatkan berbagai media yang ada untuk mempengaruhi orang lain					

## 13. Ketegasan

Untuk tiap pertanyaan di bawah, beri nilai seberapa baik ini menggambarkan diri anda	TS	S	N	SS	SSS
Saya selalu membicarakan masalah secara langsung dengan orang yang bersangkutan.					
Saya mengambil keputusan dengan yakin.					
Saya tidak pernah merubah keputusan yang telah saya tetapkan. Saya tidak mudah berubah pikiran					
Saya berpegang kuat pada keyakinan/ prinsip dasar dalam hidup saya.					
Saya menerapkan disiplin pada setiap bawahan saya tanpa terkecuali.					
Saya tidak tebang pilih dalam menjatuhkan sanksi bagi pelanggaran disiplin.					
Saya menyatakan secara langsung apa yang saya inginkan dari orang yang bersangkutan.					

*-Terima kasih atas partisipasi Anda-*

Lampiran 2. Realisasi Anggaran

<b>1. Honor</b>					
<b>Honor</b>	<b>Honor/Jam (Rp)</b>	<b>Waktu (Jam/minggu)</b>	<b>Minggu</b>	<b>Honor pertahun (Rp)</b>	
				<b>Tahun 1</b>	<b>Tahun 2</b>
Ketua	6.250	12 Jam/minggu	1, 2, 3, 4	800.000	500.000
Anggota 1	5.208	12 Jam/minggu	1 dan 2	600.000	400.000
Anggota 2	4.687	12 Jam/minggu	1 dan 2	500.000	300.000
Anggota 3	4.167	12 Jam/minggu	3 dan 4	500.000	300.000
<b>Sub total</b>				<b>2.400.000</b>	<b>1.500.000</b>
<b>2. Peralatan Penunjang</b>					
<b>Material</b>	<b>Justifikasi Pemakaian</b>	<b>Kuantitas</b>	<b>Harga Satuan</b>	<b>Harga Peralatan Penunjang (Rp)</b>	
				<b>Tahun 1</b>	<b>Tahun 2</b>
Standing White board	untuk presentasi materi	1 unit	1.000.000		1.000.000
1 buah Karpet ukuran 1 ruangan	untuk mengadakan pertemuan	1 paket	1.500.000		1.500.000
Printer	pencetakan bahan-bahan berkaitan inventaris klinik wirausaha	2 Unit	300.000		600.000
Harddisk	Menyimpan data tetang UMKM	1 unit	2.000.000		2.000.000
Mengolah kuesioner	Mengolah signifikansi klinik kewirausahaan dengan prilaku mahasiswa			1.000.000	1.000.000
Memberikan dana pinjaman lunak untuk mahasiswa yang berminat membuat UKM		3 paket	3.000.000		9.000.000
Memberikan buku wirausaha	Membuat perpustakaan wirausaha				1.000.000
<b>Sub total</b>				<b>1.000.000</b>	<b>16.100.000</b>
<b>3. Bahan Habis Pakai</b>					
<b>Material</b>	<b>Justifikasi Pemakaian</b>	<b>Kuantitas</b>	<b>Harga Satuan</b>	<b>Harga Perolehan Penunjang (Rp)</b>	
				<b>Tahun 1</b>	<b>Tahun 2</b>
Mendatangkan pakar UMKM untuk pengarahan	Setiap minggu ke dua tiap 2 bulan sekali	6	3.000.000	6.000.000 (2 Kali pertemuan)	12.000.000 (4 Kali pertemuan)

mahasiswa					
M mendatangkan pakar SNI untuk pengarahannya mahasiswa	Setiap minggu ke empat tiap 2 bulan sekali	6	3.500.000	7.000.000 (2 Kali pertemuan)	14.000.000 (4 kali pertemuan)
M mendatangkan tim penulisan karya ilmiah untuk pengarahannya mahasiswa	Setiap minggu ke tiga tiap 2 bulan sekali	6	2.000.000	8.000.000 (4 Kali pertemuan)	12.000.000 (6 kali pertemuan)
M mendatangkan motivator kepribadian		2	3.500.000		7.000.000 (2 kali pertemuan)
M memperbanyak materi untuk mahasiswa	Setiap kali mengundang pakar	100	20.000	1.500.000	1.000.000
M memberikan bantuan UMKM	Memberikan konseling per 3 bulan	3 paket	2.500.000		9.500.000
<b>Sub total</b>				<b>22.500.000</b>	<b>55.500.000</b>

#### 4. Perjalanan

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan	Harga Perolehan Penunjang (Rp)	
				Tahun 1	Tahun 2
Perjalanan ke Kota Bogor	Mendata potensi dan permasalahan UMKM	20	300.000	3.000.000 (10 kali)	3.000.000 (10 kali)
Perjalanan ke Kabupaten Bogor	Mendata potensi dan permasalahan UMKM	20	300.000	3.000.000 (10 kali)	3.000.000 (10 kali)
Perjalanan ke Sukabumi	Mendata potensi dan permasalahan UMKM	20	300.000	3.000.000 (10 kali)	3.000.000 (10 kali)
Perjalanan ke Cianjur	Mendata potensi dan permasalahan UMKM	20	300.000	3.000.000 (10 kali)	3.000.000 (10 kali)
Pulsa telepon	Komunikasi	4	500.000	2.000.000	2.000.000
Pembuatan website	Berisi info mengenai data UMKM yang dapat diakses oleh mahasiswa UT	1	5.000.000	5.000.000	2.000.000
<b>Sub total</b>				<b>19.000.000</b>	<b>13.000.000</b>

#### 5. Lain-lain

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan	Harga Perolehan Penunjang (Rp)	

Penulisan laporan penelitian	Membuat laporan			2.000.000	2.000.000
Seminar hasil	Seminar hasil penelitian			500.000	500.000
Pencetakan laporan	Mencetak laporan penelitain rangkap 3			600.000	500.000
Desiminasi laporan kegiatan ke UKM	Mengadakan desiminasi hasil penelitain ke UMKM dan pada forum Nasional atau Internasional			12.000.000	11.000.000
<b>Sub total</b>				<b>15.100.000</b>	<b>14.000.000</b>
<b>Total anggaran setiap tahun (Rp)</b>				<b>Tahun 1</b>	<b>Tahun 2</b>
				<b>60.000.000</b>	<b>100.100.000</b>
<b>Total anggaran yang diperlukan seluruh tahun (Rp)</b>					<b>160.100.000</b>

Lampiran 3. Format Susunan Organisasi Tim Peneliti/Pelaksana dan Pembagian Tugas

No	Nama/NIDN	Instansi asal	Bidang ilmu	Alokasi waktu (jam/minggu)	Uraian Tugas
1	Yoyoh Kurniawati, M.Si/ 0017115101	Universitas Terbuka	Pendidikan IPS	12jam/minggu	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengkoordinasi setiap kegiatan</li> <li>2. Membuat laporan kegiatan</li> <li>3. Melakukan survey dan mendata potensi serta kendala yang dihadapi UMKM di daerah Kota Bogor dan Cianjur</li> <li>4. Mendampingi mahasiswa FKIP membuat TAP dari hasil survey UMKM yang diperoleh</li> </ol>
2	Drs. Boedhi Oetoyo, M.A/0010045806	Universitas Terbuka	Sosiologi	12jam/minggu	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan survey dan mendata potensi serta kendala yang dihadapi UMKM di daerah Sukabumi dan Cianjur</li> <li>2. Mendampingi mahasiswa FISIP membuat TAP dari hasil survey UMKM yang diperoleh</li> </ol>
3	Ratna Marta Dhewi, M.Acc, Ak/ 0017058402	Universitas Terbuka	Akuntansi	12jam/minggu	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan survey dan mendata potensi serta kendala yang dihadapi UMKM di daerah Kota Bogor dan Kabupaten Bogor</li> <li>2. Merancang Website UMKM UT Bogor</li> <li>3. Mendampingi mahasiswa FEKON</li> </ol>



No	Nama/NIDN	Instansi asal	Bidang ilmu	Alokasi waktu (jam/minggu)	Uraian Tugas
					membuat TAP dari hasil survey UMKM yang diperoleh 4. Mengkoordinasi narasumber UMKM dan SNI
4	Drs. Enang Rusyana, M.Pd/0021106302	Universitas Terbuka	Pendidikan Bahasa Indonesia	12jam/minggu	1. Melakukan survey dan mendata potensi serta kendala yang dihadapi UMKM di daerah Sukabumi dan Cianjur 2. Mendampingi mahasiswa FKIP membuat TAP dari hasil survey UMKM yang diperoleh 3. Mengkoordinasi narasumber pelatihan penulisan karya ilmiah

Lampiran 4. Format Biodata Ketua/Anggota Tim Peneliti/Pelaksana

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Dra. Yoyoh Kurniawati, Msi
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Jabatan Fungsional	Lektor Kepala
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	19511117 198103 2 001
5	NIDN	0017115101
6	Tempat dan Tanggal lahir	Tasikmalaya, 17 Nopember 1951
7	E-mail	ykurniawati@ut.ac.id
8	No Telepon/HP	0251 8651 762/ 081218436262
9	Lulusan yang Telah dihasilkan	
10	Mata Kuliah yang diampu	1.PSOS 4103
		2. PKNI 4203
		3.ISBD 4109

B. Riwayat Pendidikan

		S1	S 2	S 3
1	Pda Perguruan Tinggi	IKIP Bandung	IPB	
2	Bidang Ilmu	Pend Geografi	Pengelolaan Sumber Daya Alam dan Lingkungan	
3	Tahun Masuk-lulus	1981-1983	2001	
4	Judul Skripsi	Pengaruh morfologi terhadap Perkembangan kota Bogor	Analisis Perubahan Penggunaan Lahan Pertanian ke Non Pertanian dan pengaruhnya terhadap Daya Dukung Lahan di Kecamatan Lembang Kab Bandung	
5	Nama Pembimbing	Drs. Lontoh Drs. Yatna	Prof.Dr.Ir. Santun RP Sitorus Dr.Ir.Sunsun Saefulhakim, M.Agr	

C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (juta Rp)

1	2009	Implementasi Prosedur Pengawasan Ruang UAS Pendas UT, Suatu Evaluasi Di UPBJJ Bogor Masa Ujian 2009.1	LPPM UT	20.000.000,-
2	2010	Efektivitas Bimbingan Mahasiswa S 1 PGSD Terhadap penyusunan Laporan PKP di UPBJJ UT Bogor	LPPM UT	20.000.000
3	2011	Hubungan antara Implementasi dan Hasil Praktikum (Studi kasus Mata kuliah Praktikum IPA dan Praktikum Biologi 2)	LPM UT	30.000.000

**D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Tahun	Judul Pengabdian Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (juta Rp)
1	2012	Partisipasi Program Pasca Sarjana UT dalam mendukung Pengembangan karakter bangsa	LPPM UT	

**E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume/Nomor/Tahun

**F. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation) dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Namam Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat

**G. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit

--	--	--	--	--

H. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul/Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ID

I. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik/Rekayasa Sosial Lainnya Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul/Tema/Jenis Rekayasa Sosial lainnya yang telah diterapkan HKI	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat

J. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Satyalancana Karya 20 Tahun	Presiden	2007

Semua Data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah Penelitian Unggulan Perguruan Tinggi (PUPT).

Bogor, 8 Maret 2013  
Pengusul



Dra. Yoyoh Kurniawati, MSi

Lampiran 5. Format Biodata Ketua/Anggota Tim Peneliti/Pelaksana

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Drs. Boedhi Oetoyo, M.A.
2	Jenis Kelamin	Lelaki
3	Jabatan Fungsional	Lektor
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	19580410 198603 1001
5	NIDN	0010045806
6	Tempat dan Tanggal lahir	Bandung 10 Aoril 1958
7	E-mail	boedhi@ut.ac.id
8	No Telepon/HP	0816 181 9624
9	Lulusan yang Telah dihasilkan	---
10	Mata Kuliah yang diampu	1.Masalah-masalah Sosial/SOSI4307
		2.Filsafat Sosial/SOSI4202
		3.Sosiologi Pembangunan
		4.Sosiologi Ekonomi

B. Riwayat Pendidikan

		S1	S 2	S 3
1	Pada Perguruan Tinggi	UGM, Jogjakarta	University Of Victoria, Canada	
2	Bidang Ilmu	Filsafat	PFED	
3	Tahun Masuk-lulus	1977-1984	1991-1994	
4	Judul Skripsi	Nilai Etika yang terkandung dalam adat Sunda	The Exploration of Perception of Staf Development of Universitas Terbuka	
5	Nama Pembimbing	Sunoto, Pramono	Brian Harvey, John Anderson	

C Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (juta Rp)
1	2007	POLA INTERAKSI SOSIAL MHS. DALAM FORUM KOMUNITAS FISIP-UT (Studi kasus pemanfaatan UT Online pada Website www.ut.ac.id) [Tim]	LPPM UT	20.000.000,-
2	2007	FAKTOR PEMICU DAN DAMPAK TINDAK KRIMINALITAS	DIKTI	20.000.000

		“GERONDANG” TERHADAP DISORGANISASI SOSIAL (Studi Kasus di Desa Muncang Kabau, Kecamatan Buay Madang, Kab. Ogan Komering Ulu Timur, Propinsi Sumatera Selatan). [Tim]		
	2008	DAMPAK PERUBAHAN OKUPASI WARGA DI SEKITAR PEMBANGUNAN JALAN TOL DAN PENGEMBANGAN PERUMAHAN BARU TERHADAP DISORGANSIASI SOSIAL [Tim]	LPPM-UT	20.000.000
	2009	Model Resolusi Konflik Pertanahan: Studi Kasus Konflik Pertanahan di Kabupaten lampung Barat dan Bulukumba [Tim FISIP]	DIKTI Hibah Bersaing	100.000.000
	2012	Model Pengabdian pada Masyarakat [Abdimas] Universitas Terbuka [UT] Dalam Rangka Corporate Social Responsibility [CSR] Universitas Terbuka [Mandiri]	LPPM-UT	30.000.000

#### D Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Pengabdian Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (juta Rp)
1	2009	Abdimas: Pelatihan dan Pemanfaatan Biopori di Desa Serua Ciputat	FISIP-UT	10.000.000
2	2010	Abdimas: Penyuluhan Kesehatan di Desa Kemang, Bogor		10.000.000
3	2011	Abdimas: Penghijauan di sekitar Danau Situ Gintung, Ciputat	LPPM-UT	10.000.000
4	2011	Abdimas: penyuluhan kesehatan di Desa Cipanas, Cianjur	FISIP-LPPM	10.000.000

5	2012	Abdimas: Penyuluhan Kesehatan dan pengobatan gratis di Desa Purabaya Sukabumi	UPBJJ-UT	30.000.000
---	------	---	----------	------------

E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume/Nomor/Tahun
	E-LEARNING PADA PENDIDIKAN JARAK JAUH : KONSEP YANG MENGUBAH METODE PEMBELAJARAN DI PERGURUAN TINGGI DI INDONESIA.	Pendidikan Terbuka & Jarak Jauh (terakreditasi Surat Dirjen Dikti NO. 26/DIKTI/KEP/2005 tgl. 30 Mei 2005)	2007
	BENARKAH KEMISKINAN DAPAT MENYEBABKAN ORANG BERTINDAK JAHAT? ORANG JAWA & KEJAWEN DALAM KONTEKS-KONTEKS BUDAYA JAWA	Aartikel pada Buku Bunga Rampai 5 FISIP-UT	2007

G. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation) dalam 5 Tahun Terakhir

No	Namam Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat

G. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
1	Sebagai Penulis Buku Materi Pokok (BMP) matakuliah ISIP4214 Sistem Sosial Budaya Indonesia 3 sks untuk modul 1 dan 2 (2 modul)		100	UT
2	Sebagai Penulis Buku Materi Pokok (BMP) matakuliah SOSI4206 Teori Sosiologi Modern 4		60	UT

	sks untuk modl 10 (1 modul)			
3	Sebagai Penulis Buku Materi Pokok (BMP) matakuliah SOSI4201 Teori Sosiologi Klasik 4 sks untuk modul 6, 7, 9 dan 10 (4 modul)		200	UT
4	Sebagai Penulis Buku Materi Pokok (BMP) matakuliah MKDU4101 Ilmu Budaya Dasar 2 sks untuik modul 5 dan 6 (2 modul)		110	

K. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul/Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ID

L. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik/Rekayasa Sosial Lainnya Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul/Tema/Jenis Rekayasa Sosial lainnya yang telah diterapkan HKI	Tahun	Tempat Penerapan	Resp[on Masyarakat

M. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Satyalancana Karya 20 Tahun	Presiden	2007
2	Penghargaan dari PMI [donor darah]	Ketua PMI Pusat	2008

Semua Data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah Penelitian Unggulan Perguruan Tinggi (PUPT).

Bogor, 8 Maret 2013  
Pengusul

  
Boedhi Oetoyo



Lampiran 5. Format Biodata Ketua/Anggota Tim Peneliti/Pelaksana

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Ratna Marta Dhewi, MAcc, Ak
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Jabatan Fungsional	Asisten Ahli
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	19840517 200912 2 004
5	NIDN	0017058402
6	Tempat dan Tanggal lahir	Jakarta, 17 Mei 1984
7	E-mail	rmdhewi@ut.ac.id
8	No Telepon/HP	08561184010
9	Lulusan yang Telah dihasilkan	---
10	Mata Kuliah yang diampu	Akuntansi keuangan lanjutan 2
		Sistem informasi manajemen
		Akuntansi sektor publik
		Terori portofolio dan investasi

B Riwayat Pendidikan

		S1	S 2	S 3
1	Pada Perguruan Tinggi	UPN "Veteran" Jakarta	UGM Yogyakarta	
2	Bidang Ilmu	Akuntansi	Akuntansi	
3	Tahun Masuk-lulus	2002-2006	2006-2008	
4	Judul Skripsi	Analisis <i>Activity Based Costing</i> (ABC) dalam penetapan HPP dan pengukuran kinerja PT. Coats Rejo Indonesia	Pengaruh dari evaluasi <i>Control Objectives for Information and Related Technology</i> (COBIT) dan <i>Unified Theory of Acceptance and Use of Technology</i> (UTAUT) terhadap pencapaian <i>Key Performance Indicators</i> (KPI) dan <i>Key Goal Indicators</i> (KGI) (Study di PT. BRI (Persero), Tbk, Jakarta)	
5	Nama Pembimbing		Prof. Indra Wijaya	

			Kusuma	
--	--	--	--------	--

#### C Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (juta Rp)
1	2011	Pengembangan Model Digital Sistem Pengelolaan Ijazah/Transkrip Berbasis <i>Information and Communication Technology</i> (ICT) di UPBJJ-UT Bogor	LPPM UT	30.000.000,-

#### D Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Pengabdian Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (juta Rp)
1	2011	Abdimas Pengelolaan Keuangan Desa dan Pelayanan Prima Perangkat Desa di Desa Sukamaju, Kec Jonggol, Kab Bogor	LPPM UT	10.000.000
2	2012	Penyuluhan BMT Se-Bogor	LPPM UT Tim Fekon	10.000.000

#### E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume/Nomor/Tahun
1	Implementasi Manajemen Pengetahuan Pada Sistem Pengelolaan Ijazah Di UPBJJ-UT Bogor	Jurnal Organisasi dan Manajemen UT	2012

#### F Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation) dalam 5 Tahun Terakhir

No	Namam Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1.	AAOU 2012	<i>Better Management of Certification Document Based on Information and Communication Technology</i> (ICT)	10 Oktober, Chiba Japan

		<i>Model in Bogor Regional Office – Universitas Terbuka</i>	

**G.Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
1	Buku Panduan Penyelenggaraan Program S1 Non Pendidikan Dasar dan Program S2	2012	30	UT
2	Buku Panduan Tutor Program Pascasarjana Unit Program Belajar Jarak Jauh Universitas Terbuka-Bogor	2011	30	UT
3	Buku Panduan Studi Mahasiswa Baru Program Pascasarjana Unit Program Belajar Jarak Jauh Universitas Terbuka-Bogor	2011	30	UT

**H Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Judul/Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ID

**I Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik/Rekayasa Sosial Lainnya Dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Judul/Tema/Jenis Rekayasa Sosial lainnya yang telah diterapkan HKI	Tahun	Tempat Penerapan	Resp[on Masyarakat

**J Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)**

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
2			

Semua Data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah Penelitian Unggulan Perguruan Tinggi (PUPT) .

Bogor, 8 Maret 2013  
Pengusul

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ratna Marta Dhewi', is written over a background of a dense, light-colored pattern of small, repeating characters or symbols.

Ratna Marta Dhewi

**Lampiran 5.**

**SURAT PERNYATAAN KETUA PENELITI/PELAKSANA**

Yang Bertandatangan di bawah ini:

Nama : Dra.Yoyoh Kurniawati,MSi  
NIP : 19511117 198103 2 001  
NIDN : 0017115101  
Pangkat/Golongan : Pembina/IV a  
Jabatan Fungsional : Lektor Kepala

Dengan ini menyatakan bahwa proposal penelitian saya ini dengan judul:  
Menumbuhkan Semangat Wirausaha Melalui Klinik Wirausaha Studi Kasus Di  
UPBJJ-UT Bogor


Yang diusulkan dalam skema Penelitian Dikti untuk tahun anggaran 2013  
bersifat original dan belum pernah dibiayai oleh lembaga/sumber dana lain.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataa ini,  
maka saya bersedia dituntut dan dip roses sesuai dengan ketentuan yang berlaku  
dan mengembalikan seluruh biaya penelitian yang sudah diterima ke kas Negara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-  
benarnya.

Bogor. 8 Maret 2013  
Yang menyatakan

Mengetahui,  
Ketua Lembaga Penelitian

  
Dra. Dewi. A. Padmo Putri, M.A, Ph.D  
NIP.196107241987102004



Dra.Yoyoh Kurniawati,MSi  
NIP.19511117 198103 2 001

**Lampiran 6 Hasil olahan Kuesioner**

NO	FAKULTAS	PS	JUMLAH	TERHUBUNG	Pertemuan 1	Pertemuan 2	Pertemuan 3	Pertemuan 4	Pertemuan 5	Pertemuan 6	Pertemuan 7	Pertemuan 8
					Karil	Metode penulisan Karil	UMKM	UMKM	SNI	Metode pengolahan data	Upaya peningkatan UMKM	Review
1	FEKON	MANAJEMEN	48	34	22	14	4	3	6	6	6	6
2		AKUNTANSI	15	15	10	5	2	3	3	5	3	3
1	FISIP	ILMU PEMERINTAHAN	3	3	2	0	0	0	2	2	1	1
2		KOMUNIKASI	18	17	12	5	3	4	3	3	4	4
3		SOSIOLOGI	3	3	1	1	1	0	0	0	0	0
4		ADMINISTRASI BISNIS	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
5		ADMINISTRASI NEGARA	5	3	0	0	0	0	0	0	0	0
6		SASTRA INGGRIS PENTERJEMAH	14	13	4	2	2	1	0	0	2	2
1	FMIPA	BIOLOGI	5	5	4	3	1	2	2	2	1	1

2	TEKNOLOGI PANGAN	8	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>		<b>120</b>	<b>100</b>	<b>56</b>	<b>30</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>16</b>	<b>18</b>	<b>17</b>	<b>17</b>				

### Lampiran hasil Olahan kuesioner

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	Definisi benar	Definisi salah	Definisi benar	Definisi benar	Definisi salah	Definisi Salah	Definisi benar	Definisi salah	Definisi salah	Definisi benar	Definisi salah	Definisi benar	Definisi benar	Definisi benar	Definisi benar	Definisi benar	Definisi benar
2	dari buku	internet dan buku	mata kuliah metode penelitian sosial dan bimbingan karir UT	Ceramah, kuliah tatap muka, buku, website dan bimbingan karir	katalog	Internet dan tutor	UT dan internet	UPBJ J-UT Bogor	Internet dan UT Bogor	tempat kuliah	Melihat katao g UT	UPBJ J-UT Bogor	Bina mahnika	UPBJ J-UT Bogor	Pengamatan, pengalaman, dan buku-buku referensi	UT UPBJJ Bogor	UPBJJ-UT Bogor dan internet

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
3	sms pelma	UT	Ibu Ratna	Sekretariat adm mahasiswa	UPBJJ	Perugas UT Bogor	SMS UT	UPBJ J-UT Bogor	Website dan Staf UT	Petugas UT	Bertanya dibagian admin	penge lola UT	UPBJ J Bogor	Binam ahuni ka	UPBJJ UT Bogor	sms UT	sms UT Bogor
4	pernah	tidak	pernah	Belum pernah	Belum pernah	Belum pernah	Belum pernah	Belum Pernah	Belum pernah	Belum	Pernah	Belum pernah	Belum pernah	Belum pernah	Belum pernah	Belum pernah	belum pernah
5	8 kali	6 kali	3 kali	8 kali	4 kali	3 kali	8 kali	8 kali pertemuan	8 kali	2 kali	2 kali	5 kali	2 kali	3 Kali	3 kali	4 kali	4 kali



Pertanyaan	Responden																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
6	email dan tutorial online	pembahasan	Penjelasan mengenai UKM dan ruang lingkupnya	Ceramah langsung, pelatihan dan penjabaran	Bimbingan karil dari Abah dan Bu Ratna, cara membuat abstrak, UMK M dari Bapak Musa Hubeis, UKM	Sistematisa karil, Pemilihan ruang lingkup permasalahan dalam penyusunan karil	Pemberian informasi tatap muka setiap minggunya	Sosialisasi UKM oleh narasumber		Cara penulisan karil atau langkah-langkahnya	Diminta mencenth dari jurnal sebelumnya	Pengenalan UMK M	klasikal dengan penyampaian materi		Standar penulisan karil	Bimbingan dalam penyusunan karil dan presentasi UKM dan SNI	Seminar	karil dan UMK

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
7		Informasi mengenai kelebihan dan kelemahan UM KM	Informasi tentang UKM dan cara-cara membuat karil	Pemahaman karil, workshop menuangkan ide ke dalam karil, informasi akurat dalam karya tulis, lingkup bisnis dan industri	Cara menyelamatkan Indonesia dari kaum kapitalis dari luar negeri	UMKM	Panduan pembuatan karil, UM KM, data penelitian	Informasi seperti UKM	Informasi mengenai UKM dan SNI	Informasi materi yang diberikan	Pengertian umum	Cara penulisan karil, jadwal upload karil, UMK M		Tata cara penulisan karil	Tata cara pembuatan karil, data pendukung dan penjelasan materi	Pedoman pembuatan karil, data UM KM sebagai bahan pembuatan karil	karil dan UMK

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
8		Tertarik dengan UM KM	Memberikan inspirasi untuk penulisan karil tentang UKM, karena karil saya tidak membahayakan tentang UKM, namun ada sedikit kesulitan dalam pembelajaran	Motivasi untuk menunjukkan ide pemikiran ke dalam tulisan ilmiah, motivasi untuk menanggapi peluang	Sangat untuk anak-anak didik berupa cinta Inonesia, mensupport para pedagang kecil untuk lebih maju dengan tatacara kebersihan	Motivasi, spirit, dan wawasan yang berkaitan dengan penulisan karil	Peningkatan informasi pembuatan karil	Motivasi untuk membangun usaha	Ingin menjadi pengusaha	Lebih banyak membaca	Ingin membuat usaha	Membuat karil dengan cepat dan tepat		Menyelesaikan karil tepat waktu dan topik yang menarik	Mencari laba untuk kebutuhan pokok dan pengembangan usaha	Arah pembuatan karil	lebih termotivasi untuk mendirikan usaha

Pertanyaan	Responden																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
9		7 Minggu	2 bulan	2 bulan lebih	2 minggu	Belum jelas	2 bulan	2 bulan	2 bulan	1 bulan	1 bulan	2 bulan		2 bulan	Belum selesai	Belum selesai	1,5 bulan	
10	Hubungan antara kepemimpinan transformatif dan komitmen organisasi	Optimalisasi penjualan melalui strategi diferensiasi	Analisis SWOT terhadap kebutuhan kain di PT Yongjin Garuda Garmen		Kesepadanan makna kata penerjemahan dalam cerita anak dalam bahasa anak-anak "Oliver Twist" karya Charles Dickens	Peran tokoh agama dalam meningkatkan kehadiran pemilih dalam pemilu	Analisa semi otika perkembangan budaya dalam iklan Dji Sam Soe 234 versi 99 tahun citra rasa legen	Manajerial dan gaya kepemimpinan pada PT Hero Group (cabang Giant Sinding Baran Bogor)	Pengaruh budaya Korea terhadap pendidikan bahasa di Indonesia	Peran media sosial di pemerintahan	Penerjemahan pada teks naratif	Penggunaan media pembelajaran dan metode penugasan untuk meningkatkan hasil belajar "sistem pencekungan pada		Pengaruh penjualan kredit terhadap laba usaha dalam bisnis MLM Shopee Martini	Sistem pelaporan keuangan laba rugi pada UMK M kateri ng keluar ga Panisan Bogor	Mengembangkan wirausaha dengan perolehan modal melalui konsep pondasi cakar ayam	Peluang usaha disekitar kita	Pendapatan karyawan UMK sebagai pemenuhan kebutuhan hidup

Pertanyaan	Responden																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
							daris					manusia" di kelas VIII SMPI T Raudhatul Muttaqin Cianjur						

Hasil pengolahan tingkat inisiatif mahasiswa

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	2	2	2	2	4	4	4	2	2	4	2	2	4	2	3	2	3
2	2	1	3	3	1	4	2	2	1	3	2	3	3	4	4	3	3
3	2	3	3	3	3	4	2	2	1	2	2	2	3	2	3	3	3
4	2	4	5	4	4	5	2	2	2	2	1	2	2	2	4	2	2
5	2	4	2	2	5	5	2	2	3	2	2	3	2	2	4	2	2
6	2	4	3	2	3	3	2	2	3	2	2	3	2	3	3	3	2
7	2	3	2	3	4	4	2	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3
8	2	4	2	4	4	4	2	2	2	2	2	2	3	2	2	4	3
Rata-rata	2,0	3,1	2,8	2,9	3,5	4,1	2,3	2,0	2,1	2,4	1,9	2,5	2,8	2,5	3,3	2,8	2,6
SD	0,0	1,1	1,0	0,8	1,2	0,6	0,7	0,0	0,8	0,7	0,4	0,5	0,7	0,8	0,7	0,7	0,5
Hasil	2,0	2,0	1,7	2,0	2,3	3,5	1,5	2,0	1,3	1,6	1,5	2,0	2,0	1,7	2,5	2,0	2,1
Tafsir	Cukup	Kurang	Kurang	Cukup	Cukup	Baik	Kurang	Cukup	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Cukup	Kurang	Cukup	Cukup	Cukup
Disposisi	Tingkatan	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatan	Tingkatan	Pertahankan	Perbaiki	Tingkatan	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatan	Perbaiki	Tingkatan	Tingkatan	Tingkatan

Hasil pengolahan tingkat melihat dan memanfaatkan peluang

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	3	3	3	3	1	3	2	1	2	3	2	3	3	3	3	2	3
2	3	3	3	2	2	4	2	2	1	2	2	3	2	3	2	2	3
3	3	4	2	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	3	4	2	2
4	3	3	3	4	1	3	2	1	2	1	2	3	1	2	4	4	3
5	3	4	2	4	5	4	4	2	2	2	2	2	2	3	4	4	2
6	3	3	2	4	4	3	4	1	2	2	2	2	3	2	4	4	3
7	3	2	2	2	4	4	4	2	1	1	2	3	2	2	4	4	3
8	3	2	2	4	4	5	4	5	4	4	2	2	3	2	4	4	2
Rata-rata	3,0	3,0	2,4	3,4	3,1	3,8	3,3	2,0	2,0	2,1	2,0	2,5	2,3	2,5	3,6	3,3	2,6
SD	0,0	0,8	0,5	0,9	1,6	0,7	1,0	1,3	0,9	1,0	0,0	0,5	0,7	0,5	0,7	1,0	0,5
Hasil	3,0	2,2	1,9	2,5	1,6	3,0	2,2	0,7	1,1	1,1	2,0	2,0	1,5	2,0	2,9	2,2	2,1
Tafsir	Baik	Cukup	Kurang	Cukup	Kurang	Baik	Cukup	Kurang	Kurang	Kurang	Cukup	Kurang	Kurang	Kurang	Cukup	Cukup	Cukup
Disposisi	Pertahankan	Tingkatkan	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Pertahankan	Tingkatkan	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatkan	Tingkatkan	Tingkatkan

Hasil pengolahan tingkat ketekunan mahasiswa

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	1	1	3	3	1	3	2	1	2	3	2	3	3	3	3	2	3
2	1	1	3	2	2	4	2	2	1	2	2	3	2	3	2	2	3
3	1	4	2	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	3	4		2
4	1	3	3	4	1	3	2	1	2	1	2	3	1	2	4	2	3
5	1	4	2	4	5	4	4	2	2	2	2	2	2	3	4	2	2
6	1	3	2	4	4	3	4	1	2	2	2	2	3	2	4	2	3
7	1	2	2	2	4	4	4	2	1	1	2	3	2	2	4	2	3
8	1	2	2	4	4	5	4	5	4	4	2	2	3	2	4	4	2
Rata-rata	1,0	2,5	2,4	3,4	3,1	3,8	3,3	2,0	2,0	2,1	2,0	2,5	2,3	2,5	3,6	2,3	2,6
SD	0,0	1,2	0,5	0,9	1,6	0,7	1,0	1,3	0,9	1,0	0,0	0,5	0,7	0,5	0,7	0,8	0,5
Hasil	1,0	1,3	1,9	2,5	1,6	3,0	2,2	0,7	1,1	1,1	2,0	2,0	1,5	2,0	2,9	1,5	2,1
Tafsir	Kurang	Kurang	Kurang	Cukup	Kurang	Baik	Cukup	Kurang	Kurang	Kurang	Cukup	Kurang	Kurang	Kurang	Cukup	Kurang	Cukup
Disposisi	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Pertahankan	Tingkatkan	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Tingkatkan



Hasil pengolahan tingkat pencarian informasi oleh mahasiswa

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	4	4	2	4	2	4	5	4	2	3	2	4	2	2	3	4	2
2	4	3	3	4	2	3	3	2	2	2	2	2	3	3	4	4	3
3	4	4	2	4	3	3	4	2	4	2	2	2	2	2	4	2	3
4	2	4	2	4	4	4	5	4	2	2	2	4	4	4	4	2	3
5	2	4	3	4	1	5	3	1	2	2	2	1	2	2	3	2	2
6	2	3	2	4	2	5	4	4	2	2	2	2	3	4	4		2
7	2	2	2	5	2	4	5	4	2	2	2	5	4	2	4	2	3
8	2	2	2	4	4	5	5	4	2	2	2	4	4	2	5	2	3
Rata-rata	2,8	3,3	2,3	4,1	2,5	4,1	4,3	3,1	2,3	2,1	2,0	3,0	3,0	2,6	3,9	2,6	2,6
SD	1,0	0,9	0,5	0,4	1,1	0,8	0,9	1,2	0,7	0,4	0,0	1,4	0,9	0,9	0,6	1,0	0,5
Hasil	1,7	2,4	1,8	3,8	1,4	3,3	3,4	1,9	1,5	1,8	2,0	1,6	2,1	1,7	3,2	1,6	2,1
Tafsir	Kurang	Cukup	Kurang	Baik	Kurang	Baik	Baik	Kurang	Kurang	Kurang	Cukup	Kurang	Cukup	Kurang	Baik	Kurang	Cukup
Disposisi	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Pertahankan	Perbaiki	Pertahankan	Pertahankan	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Pertahankan	Perbaiki	Tingkatkan

Hasil pengolahan tingkat fokus pada tingkat kinerja

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	3	2	1	4	1	4	3	1	1	1	2	1	3	3	4	3	2
2	2	4	2	4	2	5	4	2	1	2	2	2	2	2	4	4	3
3	2	3	2	2	2	4	4	2	1	2	2	2	2	2	4	2	3
4	2	2	2	2	4	4	4	2	2	2	2	2	3	2	4	2	3
5	2	2	3	2	4	4	4	2	2	2	2	2	3	2	4	2	2
6	2	1	3	4	4	5	3	2	2	3	2	2	2	2	4	2	2
7	2	2	1	2	4	4	3	2	2	4	2	3	3	2	5	2	2
8	2	4	2	4	4	3	4	2	2	4	2	2	2	2	5	2	3
Rata-rata	2,1	2,5	2,0	3,0	3,1	4,1	3,6	1,9	1,6	2,5	2,0	2,0	2,5	2,1	4,3	2,4	2,5
SD	0,4	1,1	0,8	1,1	1,2	0,6	0,5	0,4	0,5	1,1	0,0	0,5	0,5	0,4	0,5	0,7	0,5
Hasil	1,8	1,4	1,2	1,9	1,9	3,5	3,1	1,5	1,1	1,4	2,0	1,5	2,0	1,8	3,8	1,6	2,0
Tafsir	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Baik	Baik	Kurang	Kurang	Kurang	Cukup	Kurang	Kurang	Kurang	Baik	Kurang	Kurang
Disposisi	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Pertahankan	Pertahankan	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Pertahankan	Perbaiki	Perbaiki

Hasil Pengolahan Tingkat Komitmen pada Pekerjaan

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	2	5	5	4	4	5	5	4	4	4	2	2	4	3	4	4	2
2	2	4	2	2	3	4	5	2	2	4	2	2	2	2	4	2	2
3	2	4	2	2	3	4	5	1	2	3	2	2	4	2	4	2	3
4	2	4	2	2	3	3	3	2	2	4	2	4	2	2	3	4	2
5	2	3	3	2	5	4	4	3	3	2	2	2	3	4	4	2	3
6	2	4	2	2	4	4	4	3	2	2	2	2	2	2	4	2	2
7	2	4	2	2	4	5	4	2	2	4	2	2	2	2	3	4	3
8	2	3	2	2	4	5	4	4	2	2	2	3	3	3	4	4	2
Rata-rata	2,0	3,9	2,5	2,3	3,8	4,3	4,3	2,6	2,4	3,1	2,0	2,4	2,8	2,5	3,8	3,0	2,4
SD	0,0	0,6	1,1	0,7	0,7	0,7	0,7	1,1	0,7	1,0	0,0	0,7	0,9	0,8	0,5	1,1	0,5
Hasil	2,0	3,2	1,4	1,5	3,0	3,5	3,5	1,6	1,6	2,1	2,0	1,6	1,9	1,7	3,3	1,9	1,9
Tafsir	Cukup	Baik	Kurang	Kurang	Baik	Baik	Baik	Kurang	Kurang	Cukup	Cukup	Kurang	Kurang	Kurang	Baik	Kurang	Kurang
Disposisi	Tingkatkan	Pertahankan	Perbaiki	Perbaiki	Pertahankan	Pertahankan	Pertahankan	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatkan	Tingkatkan	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Pertahankan	Perbaiki	Perbaiki

Hasil pengolahan tingkat orientasi pada efisiensi

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	3	4	2	2	4	4	4	2	2	3	2	2	4	2	4	4	2
2	2	4	2	4	5	5	4	2	2	2	2	2	2	2	4	5	2
3	2	4	2	4	5	5	4	4	2	4	2	2	4	2	4	5	2
4	2	2	3	4	5	4	4	1	2	3	2	2	4	2	3	5	3
5	2	2	2	4	3	5	3	1	2	4	2	4	4	4	4	5	3
6	2	2	3	4	4	5	4	2	3	3	2	3	2	2	4	5	2
7	3	3	2	2	4	4	3	4	3	4	1	2	2	2	3	5	2
8	3	3	1	3	4	3	3	2	3	3	1	3	3	3	4	2	2
Rata-rata	2,4	3,0	2,1	3,4	4,3	4,4	3,6	2,3	2,4	3,3	1,8	2,5	3,1	2,4	3,8	4,5	2,3
SD	0,5	0,9	0,6	0,9	0,7	0,7	0,5	1,2	0,5	0,7	0,5	0,8	1,0	0,7	0,5	1,1	0,5
Hasil	1,9	2,1	1,5	2,5	3,5	3,6	3,1	1,1	1,9	2,5	1,3	1,7	2,1	1,6	3,3	3,4	1,8
Tafsir	Kurang	Cukup	Kurang	Cukup	Baik	Baik	Baik	Kurang	Kurang	Cukup	Kurang	Kurang	Cukup	Kurang	Baik	Baik	Kurang
Disposisi	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Tingkatkan	Pertahankan	Pertahankan	Pertahankan	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Pertahankan	Pertahankan	Perbaiki

Hasil pengolahan tingkat perencanaan yang sistematis

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	2	2	2	2	4	3	4	1	3	4	1	3	2	2	4	2	2
2	2	2	2	2	4	4	4	2	3	2	2	3	3	2	5	2	2
3	3	2	2	2	4	4	4	2	3	3	2	2	2	2	4	3	2
4	3	2	3	3	4	4	4	2	3	3	2	3	2	2	3	3	2
5	2	4	3	3	3	4	4	1	3	3	2		3	2	3	3	4
6	2	3	3	3	4	4	4	1	3	2	2	3	3	2	4	2	3
7	3	3	2	2	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	3	2	3
8	3	2	2	2	4	4	4	2	3	2	2	2	2	2	4	3	2
Rata-rata	2,5	2,5	2,4	2,4	3,9	3,9	4,0	1,9	2,9	2,6	1,9	2,6	2,4	2,0	3,8	2,5	2,5
SD	0,5	0,8	0,5	0,5	0,4	0,4	0,0	1,0	0,4	0,7	0,4	0,5	0,5	0,0	0,7	0,5	0,8
Hasil	2,0	1,7	1,9	1,9	3,5	3,5	4,0	0,9	2,5	1,9	1,5	2,0	1,9	2,0	3,0	2,0	1,7
Tafsir	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Baik	Baik	Baik	Kurang	Cukup	Kurang	Kurang	Cukup	Kurang	Cukup	Baik	Kurang	Kurang
Disposisi	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Pertahankan	Pertahankan	Pertahankan	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Tingkatkan	Pertahankan	Perbaiki	Perbaiki

Hasil pengolahan tingkat pemecahan masalah

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	3	2	2	2	2	5	3	2	3	2	2	3	1	2	4	3	2
2	3	4	4	2	4	5	4	2	4	4	2	2	2	4	4	3	4
3	2	4	2	2	4	4	4	2	2	2	2	2	3	4	4	2	4
4	3	2	2	2	2	4	4	2	2	3	2	3	3	2	4	3	2
5	3	2	2	2	2	5	3	1	2	3	2	3	3	2	3	2	2
6	3	2	4	2	4	4	3	2	3	2	2	3	3	2	3	3	2
7	3	2	4	2	4	4	3	1	3	1	2	2	3	2	3	3	2
8	2	2	4	2	4	4	3	1	3	2	2	2	2	2	4	2	2
Rata-rata	2,8	2,5	3,0	2,0	3,3	4,4	3,4	1,6	2,8	2,4	2,0	2,5	2,5	2,5	3,6	2,6	2,5
SD	0,5	0,9	1,1	0,0	1,0	0,5	0,5	0,5	0,7	0,9	0,0	0,5	0,8	0,9	0,5	0,5	0,9
Hasil	2,3	1,6	1,9	2,0	2,2	3,9	2,9	1,1	2,0	1,5	2,0	2,0	1,7	1,6	3,1	2,1	1,6
Tafsir	Cukup	Kurang	Kurang	Cukup	Cukup	Baik	Cukup	Kurang	Cukup	Kurang	Cukup	Kurang	Kurang	Kurang	Baik	Cukup	Kurang
Disposisi	Tingkatkan	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatkan	Tingkatkan	Pertahankan	Tingkatkan	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Pertahankan	Tingkatkan	Perbaiki

Hasil pengolahan tingkat kepercayaan diri

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	3	3	3	3	1	5	1	1	1	3	1	2	1	1	1	3	3
2	3	3	3	3	1	3	1	2	1	3	1	1	2	1	1	3	3
3	4	1	1	2	1	5	1	1	1	3	1	3	4	1	1	4	1
4	4	2	1	1	1	3	3	1	1	1	1	1	4	1	1	4	2
5	4	3	1	3	1	1	3	2	1	2	1	3	4	1	1	4	3
6	4	3	1	3	1	1	3	1	1	1	1	1	4	1	1	4	3
7	3	2	3	2	1	3	4	2	1	2	1	3	4	2	1	3	2
8	3	3	2	2	1	3	3	2	1	3	1	1	4	1	3	3	3
Rata-rata	3,5	2,5	1,9	2,4	1,0	3,0	2,4	1,5	1,0	2,3	1,0	1,9	3,4	1,1	1,3	3,5	2,5
SD	0,5	0,8	1,0	0,7	0,0	1,5	1,2	0,5	0,0	0,9	0,0	1,0	1,2	0,4	0,7	0,5	0,8
Hasil	3,0	1,7	0,9	1,6	1,0	1,5	1,2	1,0	1,0	1,4	1,0	0,9	2,2	0,8	0,5	3,0	1,7
Tafsir	Cukup	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Cukup	Kurang	Kurang	Cukup	Kurang
Disposisi	Tingkatan	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatan	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatan	Perbaiki

Hasil pengolahan tingkat kemampuan persuasif

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	3	2	3	2	1	4	2	1	3	2	2	2	3	2	4	3	2
2	2	2	3	2	3	4	2	1	3	2	2	2	2	2	4	2	2
3	3	4	1	2	2	4	2	1	3	3	2	2	2	4	4	3	4
4	3	2	2	3	2	4	2	1	2	2	2	3	4	4	5	3	2
5	3	2	3	2	3	4	2	1	3	2	2	3	2	2	4	2	2
6	2	2	3	2	2	4	2	1	3	2	2	3	2	2	5	2	2
7	2	2	3	3	1	4	3	2	3	1	2	3	3	1	4	2	2
8	2	2	3	2	4	4	3	1	3	2	2	2	4	2	4	2	2
Rata-rata	2,5	2,3	2,6	2,3	2,3	4,0	2,3	1,1	2,9	2,0	2,0	2,5	2,8	2,4	4,3	2,4	2,3
SD	0,5	0,7	0,7	0,5	1,0	0,0	0,5	0,4	0,4	0,5	0,0	0,5	0,9	1,1	0,5	0,5	0,7
Hasil	2,0	1,5	1,9	1,8	1,2	4,0	1,8	0,8	2,5	1,5	2,0	2,0	1,9	1,3	3,8	1,9	1,5
Tafsir	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Baik	Kurang	Kurang	Cukup	Kurang	Cukup	Kurang	Kurang	Kurang	Baik	Kurang	Kurang
Disposisi	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Pertahankan	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Pertahankan	Perbaiki	Perbaiki



Hasil pengolahan tingkat strategi untuk mempengaruhi

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	3	4	2	4	5	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	3	4
2	2	2	2	1	5	3	1	3	3	1	2	3	2	2	4	2	2
3	3	2	3	3	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	3	2
4	3	2	3	1	4	3	2	3	3	1	2	2	2	1	4	3	2
5	3	2	2	1	3	3	2	2	2	3	2	2	2	1	4	3	2
6	2	2	2	1	4	2	2	2	2	2	2	2	4	2	4	2	2
7	2	2	2	3	4	3	2	1	1	2	2	3	4	2	5	2	2
8	2	2	2	1	4	3	1	3	3	2	2	3	2	2	4	2	2
Rata-rata	2,5	2,3	2,3	1,9	4,3	2,6	1,8	2,3	2,3	1,9	2,0	2,4	2,5	2,0	4,1	2,5	2,3
SD	0,5	0,7	0,5	1,2	0,7	0,5	0,5	0,7	0,7	0,6	0,0	0,5	0,9	0,9	0,4	0,5	0,7
Hasil	2,0	1,5	1,8	0,6	3,5	2,1	1,3	1,5	1,5	1,2	2,0	1,9	1,6	1,1	3,8	2,0	1,5
Tafsir	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Baik	Cukup	Kurang	Kurang	Kurang	Kurang	Cukup	Kurang	Kurang	Kurang	Baik	Kurang	Kurang
Disposisi	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Pertahankan	Tingkatkan	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Pertahankan	Perbaiki	Perbaiki

Hasil pengolahan tingkat ketegasa

Pertanyaan	Responden																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	2	2	2	2	4	4	2	1	3	2	2	2	3	2	4	2	2
2	2	4	2	2	4	4	2	2	3	3	2	2	2	2	4	2	4
3	3	4	2	2	3	3	2	1	3	1	2	3	2	1	4	3	4
4	3	4	2	4	4	3	2	1	2	2	2	2	2	2	4	3	4
5	2	2	2	2	4	4	2	1	3	2	2	2	4	2	4	2	2
6	3	4	2	2	2	4	2	1	3	2	2	2	3	2	3	3	4
7	2	2	2	2	4	3	2	1	3	2	2	2	2	2	4	2	2
Rata-rata	2,4	3,1	2,0	2,3	3,6	3,6	2,0	1,1	2,9	2,0	2,0	2,1	2,6	1,9	3,9	2,4	3,1
SD	0,5	1,1	0,0	0,8	0,8	0,5	0,0	0,4	0,4	0,6	0,0	0,4	0,8	0,4	0,4	0,5	1,1
Hasil	1,9	2,1	2,0	1,5	2,8	3,0	2,0	0,8	2,5	1,4	2,0	1,8	1,8	1,5	3,5	1,9	2,1
Tafsir	Kurang	Cukup	Cukup	Kurang	Cukup	Baik	Cukup	Kurang	Cukup	Kurang	Cukup	Kurang	Kurang	Kurang	Baik	Kurang	Cukup
Disposisi	Perbaiki	Tingkatkan	Tingkatkan	Perbaiki	Tingkatkan	Pertahankan	Tingkatkan	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Tingkatkan	Perbaiki	Perbaiki	Perbaiki	Pertahankan	Perbaiki	Tingkatkan

Kesimpulan hasil pembimbingan

No	PERTANYAAN	RESPONDEN																
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	Kualitas Karil	1,0	1,4	0,5	1,5	1,0	0,3	2,8	0,8	1,0	1,0	0,2	0,6	1,5	1,2	2,2	1,6	1,6
2	Inisiatif	2,0	2,0	1,7	2,0	2,3	3,5	1,5	2,0	1,3	1,6	1,5	2,0	2,0	1,7	2,5	2,0	2,1
3	Melihat dan Memanfaatkan Peluang	3,0	2,2	1,9	2,5	1,6	3,0	2,2	0,7	1,1	1,1	2,0	2,0	1,5	2,0	2,9	2,2	2,1
4	ketekunan	1,0	1,3	1,9	2,5	1,6	3,0	2,2	0,7	1,1	1,1	2,0	2,0	1,5	2,0	2,9	1,5	2,1
5	Mencairi Informasi	1,7	2,4	1,8	3,8	1,4	3,3	3,4	1,9	1,5	1,8	2,0	1,6	2,1	1,7	3,2	1,6	2,1
6	Fokus pada Tingkat Kinerja yang Tinggi	1,8	1,4	1,2	1,9	1,9	3,5	3,1	1,5	1,1	1,4	2,0	1,5	2,0	1,8	3,8	1,6	2,0
7	Komitmen pada Pekerj	2,0	3,2	1,4	1,5	3,0	3,5	3,5	1,6	1,6	2,1	2,0	1,6	1,9	1,7	3,3	1,9	1,9

No	PERTANYAAN	RESPONDEN																
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
	aan																	
8	Orientasi pada Efisiensi	1,9	2,1	1,5	2,5	3,5	3,6	3,1	1,1	1,9	2,5	1,3	1,7	2,1	1,6	3,3	3,4	1,8
9	Perencanaan yang Sistematis	2,0	1,7	1,9	1,9	3,5	3,5	4,0	0,9	2,5	1,9	1,5	2,0	1,9	2,0	3,0	2,0	1,7
10	Pemecahan Masalah	2,3	1,6	1,9	2,0	2,2	3,9	2,9	1,1	2,0	1,5	2,0	2,0	1,7	1,6	3,1	2,1	1,6
11	Kepercayaan Diri	3,0	1,7	0,9	1,6	1,0	1,5	1,2	1,0	1,0	1,4	1,0	0,9	2,2	0,8	0,5	3,0	1,7
12	Kemampuan Persuasif	2,0	1,5	1,9	1,8	1,2	4,0	1,8	0,8	2,5	1,5	2,0	2,0	1,9	1,3	3,8	1,9	1,5
13	Strategi untuk Mempengaruhi	2,0	1,5	1,8	0,6	3,5	2,1	1,3	1,5	1,5	1,2	2,0	1,9	1,6	1,1	3,8	2,0	1,5
14	Ketegasan	1,9	2,1	2,0	1,5	2,8	3,0	2,0	0,8	2,5	1,4	2,0	1,8	1,8	1,5	3,5	1,9	2,1

No	PERTANYAAN	RESPONDEN																
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
<b>Rata-Rata</b>		1,9	1,7	1,8	2,1	2,6	2,7	1,8	1,4	1,6	1,6	1,7	1,8	1,7	2,3	2,5	2,0	1,9
<b>Kesimpulan</b>		Sangat perlu pembinaan	Sangat perlu pembinaan	Sangat perlu pembinaan	Perlu Pembinaan	Perlu Pembinaan	Perlu Pembinaan	Sangat perlu pembinaan	Sangat perlu pembinaan	Sangat perlu pembinaan	Sangat perlu pembinaan	Sangat perlu pembinaan	Sangat perlu pembinaan	Sangat perlu pembinaan	Perlu Pembinaan	Perlu Pembinaan	Sangat perlu pembinaan	Sangat perlu pembinaan