

LAPORAN PENELITIAN

**“ IDENTIFIKASI KEBUTUHAN PENGEMBANGAN
USAHA KECIL PENERIMA BANTUAN
PROGRAM KEMITRAAN PT. INKA PERSERO
(STUDI DI KOTA MADIUN) ”**



UNIVERSITAS MERDEKA MADIUN
FACULTY OF ECONOMICS

NO. BUKU : 324.01 / P
TANGGAL : 12 JUN 2018

TANDA TANGAN:

Oleh:

Dra. SARASWATI BUDI UTAMI, M.Si
DR. Dra. TATIK MULYATI, MM
CHOIRUM RINDAH ISTIQAROH, SE, M.Si

UNIVERSITAS MERDEKA MADIUN
FAKULTAS EKONOMI
2016

HALAMAN PENGESAHAN

PENELITIAN DOSEN

Judul Penelitian : "Identifikasi Kebutuhan Pengembangan Usaha Kecil Penerima Bantuan Program Kemitraan PT INKA PERSERO (Studi di Kota Madiun)".

Ketua Peneliti

- a. Nama : Dra. Saraswati Budi Utami, M.Si
- b. NIDN : 0009015604
- c. Pangkat/gol : Lektor Kepala
- d. Jabatan : Dosen Fakultas Ekonomi Unmer Madiun
- e. Nomor Hp : 081335271141

Anggota Peneliti (1)

- a. Nama Lengkap : Dr. Dra. Tatik Mulyati, M.M
- b. NIDN/ Program Studi : 0726126201 / Manajemen

Anggota Peneliti (2)

- a. Nama Lengkap : Choirum Rindah Istiqaroh, SE, M.Si
- b. NIDN/ Program Studi : 0719076902 / Manajemen

Anggota Mahasiswa

- 1. Nama /NPM : Rini Nurhayati 13210107
- 2. Nama/NPM : Agung Agus Wibowo 13210168
- 3. Nama/NPM : Dwi Ratnawati 13210038

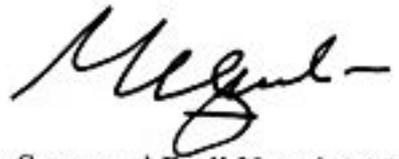
Biaya Penelitian

- a. Sumber dana : Universitas Merdeka Madiun
- b. Nominal Biaya : Rp. 15.000.000,-

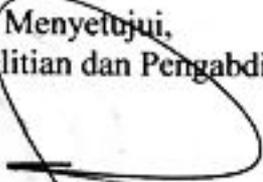
Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi


Drs. Muhammad Imron, M.M.
NIDN. 07108016201

Madiun, Juni 2016
Ketua Penelitian


Dra. Saraswati Budi Utami, M.Si
NIDN. 0009015604

Menyetujui,
Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat


Dr. Subadi S.H., M.Hum
NIDN. 0702036203





UNIVERSITAS MERDEKA MADIUN
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT
(L P P M)

Kampus : Jalan Serayu 79 Madiun 63133 Trolol Pos 12 Telp (0351) 495551, 464427 (ext. 114) dan Fax.(0351) 495551
Email : lppm_unmermadiun@yahoo.co.id Website : www.unmer-madiun.ac.id

SURAT TUGAS

NOMOR : 051/VI/Unmer-Mdn/LPPM/2016

Dasar : Proposal penelitian dengan judul "Identifikasi Kebutuhan Pengembangan Usaha Kecil Penerima Bantuan Program Kemitraan PT INKA PERSERO (Studi di Kota Madiun)".

MENUGASKAN

Kepala : Nama : Dra. Saraswati Budi Utami, M.Si
NIDN : 0009015604
Pangkat/gol : Lektor Kepala
Jabatan : Dosen Fakultas Ekonomi Unmer Madiun

Nama : Dr. Dra. Tatik Mulyati, M.M
NIDN : 0726126201
Pangkat/gol : Lektor Kepala
Jabatan : Dosen Fakultas Ekonomi Unmer Madiun

Nama : Choirum Rindah Istiqaroh, SE,M.Si
NIP./NIDN : 0719076902
Pangkat/gol : Pembina Tingkat I / III-d
Jabatan : Dosen Fakultas Ekonomi Unmer Madiun

Peserta mahasiswa : 1. Rini Nurhayati 13210107
2. Agung Agus Wibowo 13210168
3. Dwi Ratnawati 13210038

Isi Tugas : Sebagai peneliti Identifikasi Kebutuhan Pengembangan Usaha Kecil Penerima Bantuan Program Kemitraan PT INKA PERSERO (Studi di Kota Madiun).

Menyetujui,
Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat



Dr. Subadi S.H., M.Hum
NIDN. 0702036203

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN PENGESAHAN	
DAFTAR ISI	i
DAFTAR TABEL	iii
ABSTRAKSI	iv
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Judul	i
B. Latar Belakang	1
C. Rumusan Masalah	2
D. Tujuan Penelitian	2
E. Kegunaan Penelitian	3
F. Kerangka Pemikiran	4
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Kajian Teoritis	5
B. Kebutuhan Usaha Pengembangan Kecil (UK).....	7
C. Pelaksanaan Program Kemitraan PT. INKA (Persero)	8
BAB III : METODOLOGI PENELITIAN	
A. Metode Penelitian	9
B. Definisi Operasional	9
C. Populasi dan Sampel	9
D. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data.....	10
E. Teknik Analisa Data	10
F. Pemeriksaan Keabsahan Data	11
BAB IV : ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Pelaksanaan Program Kemitraan PT. INKA (Persero)	12

B. Pembahasan	20
---------------------	----

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	31
---------------------	----

B. Saran-saran	32
----------------------	----

DAFTAR PUSTAKA	34
-----------------------------	-----------

BAB I

PENDAHULUAN

A. JUDUL

“ Identifikasi Kebutuhan Pengembangan Usaha Kecil Penerima Bantuan Program Kemitraan PT INKA (Persero) - Studi Di Kota Madiun”.

B. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dalam perekonomian Indonesia yang telah teruji tahan menghadapi krisis ekonomi dan sebarannya merata di seluruh wilayah Indonesia. Sehingga negara mempunyai perhatian besar untuk mengembangkan UMKM sebagai salah satu jalan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pentingnya peran UMKM dalam perekonomian, khususnya di Jawa Timur telah menjadikan UMKM salah satu pilar dalam pembangunan yaitu dengan berupaya mengkonkritkan tiga aspek/aktivitas ekonomi utama yaitu (1) Aspek Produksi dari segmen UMKM dan segmen Besar, (2) Aspek Pembiayaan yang Kompetitif, (3) Aspek Pemasaran, menurut Soekarwo (2015 : 25).

Aktualisasi upaya mengembangkan UMKM dapat dirasakan antara lain adanya produk hukum yang mengharuskan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) atau Perusahaan Swasta untuk membantu pengembangan UMKM, dan secara struktural telah juga telah dibentuk lembaga yang bertugas mengurus UMKM. UU RI Nomor 19 Tahun 2003 Tentang Badan Usaha Milik Negara (BUMN), pasal 2, ayat (1) poin e, menyatakan bahwa maksud dan tujuan pendirian BUMN adalah turut aktif memberikan bimbingan dan bantuan kepada pengusaha golongan ekonomi lemah, koperasi dan masyarakat. Implementasi dari maksud dan tujuan tersebut dijabarkan pada Peraturan Menteri BUMN Nomor : PER-08/MBU/2013, tentang Perubahan Keempat Peraturan Menteri BUMN Nomor : PER-05/MBU/2007 Tentang Program Kemitraan BUMN Dengan Usaha Kecil dan Program Bina Lingkungan. Bantuan dari BUMN atau perusahaan swasta dikenal dengan *Corporate Social Responsibility (CSR)*, yang pelaksanaannya telah diatur melalui Undang-undang maupun Peraturan Pemerintah, serta kebijakan dari masing-masing perusahaan. Pada akhirnya kemampuan dan keberhasilan dalam menyalurkan CSR akan menjadi salah satu penilaian kinerja perusahaan.

PT Industri Kereta Api (Persero) atau PT INKA (Persero) merupakan salah satu BUMN besar di Indonesia yang mempunyai kemampuan melaksanakan program *CSR* dan melaksanakannya sesuai dengan peraturan yang berlaku. Berdasarkan peraturan dan kebijakan yang telah ditentukan manajemen PT INKA (Persero), maka perlu dilakukan kajian apakah program yang telah dilaksanakan sudah sesuai dengan peraturan dan apakah program tersebut sesuai dengan dengan apa yang dibutuhkan oleh UMKM, atau di lingkungan PT INKA (Persero) disebut dengan Usaha Kecil (UK) Mitra Binaan penerima bantuan *CSR* yang selanjutnya disebut Program Kemitraan. Dikarenakan kebutuhan pengembangan UK sangat komprehensif dan harus berjalan secara kontinyu, maka perlu dilakukan kajian apakah apa yang telah dilaksanakan PT INKA (Persero) sudah sesuai dengan kebutuhan UK Mitra Binaan, dengan judul “ Identifikasi Kebutuhan Pengembangan Usaha Kecil penerima Bantuan Program Kemitraan PT Industri Kereta Api (Persero) - Studi Di Kota Madiun”.

C. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang pemikiran tersebut, dirumuskan masalah penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan Program Kemitraan PT INKA (Persero) ?
2. Bagaimana profil Usaha Kecil penerima Program Kemitraan PT INKA (Persero) ?
3. Apa saja kebutuhan Usaha Kecil untuk pengembangan usahanya ?
4. Bagaimanakah dampak Program Kemitraan PT INKA (Persero) terhadap pengembangan Usaha Kecil ?

D. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

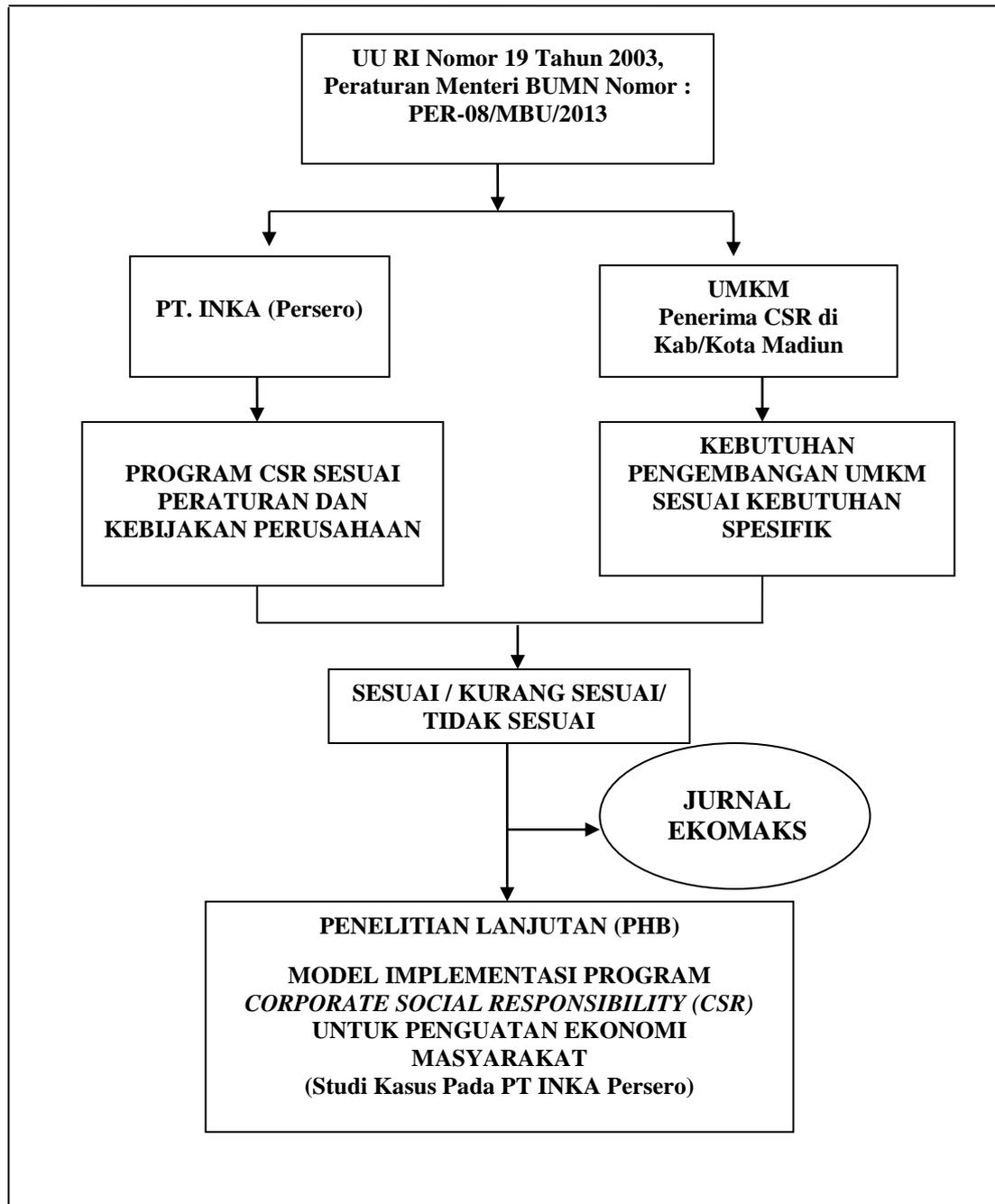
1. Untuk mengetahui pelaksanaan Program Kemitraan PT INKA (Persero)
2. Untuk mengetahui profil Usaha Kecil Binaan penerima Program Kemitraan PT INKA (Persero)
3. Untuk mengetahui kebutuhan Usaha Kecil dalam mengembangkan usahanya
4. Untuk mengetahui manfaat Program Kemitraan PT INKA (Persero) dalam mengembangkan Usaha Kecil penerima bantuan Program Kemitraan.

E. KEGUNAAN PENELITIAN

Penelitian yang dilaksanakan secara umum mempunyai kegunaan sebagai berikut :

1. Dengan diketahui secara spesifik kebutuhan Usaha Kecil dan selanjutnya diintegrasikan dengan kebijakan dalam pelaksanaan Program Kemitraan, maka akan dapat melahirkan Usaha Kecil yang tangguh dan mandiri.
2. Usaha Kecil yang mandiri dan tangguh akan dapat menyerap tenaga kerja yang lebih besar sehingga dapat mewujudkan percepatan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
3. Usaha Kecil yang tangguh dan mandiri akan berpotensi dijadikan sebagai mitra usaha PT INKA (Persero).

F. KERANGKA PEMIKIRAN



BAB II

LANDASAN TEORI

A. KAJIAN TEORITIS

Program *CSR* merupakan suatu konsep bahwa organisasi khususnya perusahaan memiliki tanggung jawab terhadap pemegang saham, karyawan, konsumen, masyarakat dan lingkungan yang berkaitan dengan operasional perusahaan. Dalam implementasi program *CSR*, menurut Mulyadi, dkk (2012) dijumpai masalah yang terjadi di masyarakat yakni masyarakat pada umumnya tidak mengerti tentang *CSR*. Masyarakat tidak mengetahui program *CSR* yang dilaksanakan, *CSR* belum tersosialisasi secara merata. Menurut Mapisangka (2009:40) secara implementatif perkembangan *CSR* di Indonesia masih membutuhkan banyak perhatian semua pihak, baik pemerintah, masyarakat luas dan perusahaan. Di antara ribuan perusahaan yang ada diindikasikan belum semua perusahaan benar-benar menerapkan konsep *CSR* dalam kegiatan perusahaannya.

Peraturan Menteri Negara BUMN Nomor Per-05/MBU/2007, pasal 2 ayat 1 menyatakan bahwa Perum dan Persero wajib melaksanakan Program Kemitraan dan Program Bina Lingkungan (BL). Program Kemitraan adalah program untuk meningkatkan kemampuan usaha kecil agar menjadi tangguh dan mandiri melalui pemanfaatan dana dari bagian laba BUMN. Program BL adalah program pemberdayaan kondisi sosial masyarakat oleh BUMN melalui pemanfaatan dana dari bagian laba BUMN.

Pasal 11 Peraturan tersebut menyatakan bahwa Program Kemitraan diberikan dalam bentuk a) Pinjaman untuk membiayai modal kerja dan atau pembelian aktiva tetap dalam rangka meningkatkan produksi dan penjualan, b) Pinjaman khusus untuk membiayai kebutuhan dana pelaksanaan kegiatan usaha Mitra Binaan yang bersifat pinjaman tambahan dan berjangka pendek dalam rangka memenuhi pesanan dari rekanan usaha Mitra Binaan, dan c) Beban Pembinaan untuk membiayai pendidikan, pelatihan, pemagangan, pemasaran, promosi, dan hal-hal lain yang menyangkut peningkatan produktivitas Mitra Binaan serta untuk pengkajian/penelitian yang berkaitan dengan program kemitraan.

Sedangkan ruang lingkup bantuan Program Bina Lingkungan BUMN Pembina adalah 1) Bantuan korban bencana alam, 2) Bantuan pendidikan dan/atau pelatihan, 3)

Bantuan peningkatan kesehatan, 4) Bantuan pengembangan prasarana dan/atau sarana umum, 5) Bantuan sarana ibadah, 6) Bantuan pelestarian alam. Kegiatan Bina Lingkungan ini merupakan bantuan yang sifatnya sifatnya charity.

Hasil penelitian yang dilaksanakan oleh Pusat Konsultasi Pengusaha Kecil Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada Tahun 1994/1995 tentang permasalahan UKM yang ada di Yogyakarta, yang dirasakan masih relevan sampai sekarang serta dialami oleh sebagian besar UKM di Indonesia sebagai berikut :

1. Masalah yang banyak ditemui (37,5 persen) adalah belum dimilikinya sistem administrasi atau akuntansi yang baik disebabkan belum adanya pemisahan kekayaan usaha dengan kekayaan pribadi.
2. Masalah permodalan merupakan masalah lain yang sering ditemui (25 persen). Bilamana UKM mencoba menggunakan kredit perbankan, mereka tidak memahami pembuatan proposal permohonan kredit yang layak, disamping itu juga sering tidak terpenuhinya masalah kewajiban penyerahan agunan.
3. Masalah menyusun perencanaan bisnis juga dirasa mendesak untuk dipecahkan (8,3 persen). Pengusaha kecil menyadari pentingnya menyusun perencanaan bisnis guna mensiasati persaingan yang semakin ketat.
4. Masalah peningkatan efisiensi operasi yang biasanya disebabkan: (1) tenaga kerja yang ada sudah relatif tua dan tidak ada regenerasi, (2) sulitnya mencari tenaga kerja baru yang ahli dan terampil, (3) teknologi usaha yang relatif masih sederhana.
5. Masalah perbaikan sistem manajemen mengingat banyak UKM yang cenderung menerapkan manajemen seadanya dengan ciri-ciri: (1) gaya manajemen “one man show”, (2) kurang memperhatikan pertimbangan rasional, (3) struktur dan deskripsi pekerjaan tidak jelas, dan (4) tidak terdapat suatu sistem penilaian prestasi kerja karyawan.

Dari hasil penelitian tersebut dapat terdeteksi bahwa permasalahan UKM berkaitan dengan aspek manajerial, permodalan yang terkendala karena lemahnya aspek manajerial, rendahnya produktivitas dan ketrampilan. Sehingga diperlukan program pendampingan yang menitik beratkan pada upaya perbaikan sistem kelembagaan (*Capacity Building*) dan aspek manajerial UKM, yang dilakukan secara intensif dan berkelanjutan. Tanpa pendampingan maka program program pendidikan dan pelatihan ketrampilan yang telah disampaikan akan sulit dimonitoring implentasinya, keberhasilan serta kendala-kendalanya. Sehingga program bantuan dalam bentuk apapun yang

diberikan kepada UKM apabila tidak dievaluasi hasilnya, maka tidak akan memberikan manfaat secara berkelanjutan.

B. KEBUTUHAN PENGEMBANGAN USAHA KECIL (UK)

Dalam memenuhi kebutuhan UK maka sebelumnya perlu dilakukan identifikasi beberapa kelemahan yang ada. Menurut B.N Marbun (1993 : 35-44) berbagai kelemahan perusahaan kecil dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Tidak atau jarang mempunyai perencanaan tertulis;
2. Tidak berorientasi ke masa depan, melainkan kepada hari kemarin atau hari ini;
3. Tidak memiliki pendidikan yang relevan;
4. Tanpa pembukuan yang teratur dan tanpa neraca rugi – laba;
5. Tidak mempunyai atau tidak mengadakan analisis pasar yang “up to date” atau tepat waktu dan mutakhir;
6. Kurang spesialisasi atau diversifikasi berencana;
7. Jarang mengadakan pembaharuan (inovasi);
8. Tidak ada atau jarang terjadi pengkaderan;
9. Cepat puas;
10. Keluarga sentries;
11. Kurang percaya pada ilmu modern;
12. Kurang pengetahuan hukum dan peraturan.

Untuk mengatasi kelemahan tersebut, menurut Harimurti Subanar (1998 : 10) maka dilakukan berbagai upaya yang dilakukan Pemerintah maupun pihak-pihak atau lembaga swadaya masyarakat untuk mendorong agar industry / usaha kecil mampu lebih berkembang dan mandiri dengan melakukan :

1. Program Peningkatan Kemampuan Usaha.
2. Program Pengembangan Industri Kecil Untuk Menunjang Ekspor.
3. Program Pengembangan Keterkaitan Sistem Bapak Angkat Dan Mitra Usahanya.
4. Program Pengembangan Wiraswasta dan Tenaga Profesi.
5. Program Penelitian dan Pengembangan Industri Kecil.
6. Program Penciptaan / Pengaturan Iklim dan Kerja Sama.
7. Program Pengembangan Usaha Kecil Dari Berbagai Perguruan Tinggi Negeri Maupun Swasta.
8. Seminar dan Pameran Produk-produk Industri Kecil Tingkat Nasional maupun Internasional.

C. PELAKSANAAN PROGRAM KEMITRAAN PT INKA (Persero)

PT INKA (Persero), merupakan salah satu BUMN yang terikat dengan peraturan perundang undangan yang berlaku dan relevan, lebih spesifik lagi utamanya peraturan-peraturan yang dikeluarkan oleh Kementerian Negara BUMN. Diantaranya adalah Peraturan Kementerian BUMN yang mengatur tentang Program Kemitraan dan Bina Lingkungan, dan selanjutnya akan dijabarkan dalam Peraturan Direksi / Keputusan Direksi PT INKA (Persero). Jadi semua kegiatan terkait dengan CSR atau program kemitraan telah dipandu dengan peraturan-peraturan sebagai payung hukum sebagai berikut :

1. Undang-undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2003 tentang BUMN
2. Peraturan Menteri Negara Badan Usaha Milik Negara Nomor : Per-05/MBU/2007 Tentang Program Kemitraan dan Bina Lingkungan.
3. Peraturan Menteri Negara Badan Usaha Milik Negara Nomor : Per-08/MBU/2013 Tentang Perubahan Keempat Peraturan Menteri Negara Badan Usaha Milik Negara Nomor : Per-05/MBU/2007 Tentang Program Kemitraan BUMN dengan Usaha Kecil dan Bina Lingkungan.
4. Peraturan Menteri Negara Badan Usaha Milik Negara Nomor : Nomor : PER-07/MBU/05/2015 Tentang Program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara Dengan Usaha Kecil Dan Program Bina Lingkungan.
5. Keputusan Menteri Negara BUMN (Kepmen.BUMN) No. Kep-236/MBU/2003 tentang Program Kemitraan BUMN dengan Usaha Kecil dan Program Bina Lingkungan,
6. Peraturan Direksi PT Industri Kereta Api (Persero), Nomor : PER-03/INKA/2015, Tentang Tentang Program Kemitraan dan Bina Lingkungan PT Industri Kereta Api (Persero).
7. Keputusan Direksi PT Industri Kereta Api (Persero), Nomor : 07/ SK/INKA/2012, Tentang Pedoman Program Kemitraan dan Bina Lingkungan.
8. Keputusan Direksi PT Industri Kereta Api (Persero), Nomor : 04/ SK/INKA/2013, Tentang Pencabutan Sebagian Pedoman Program Kemitraan dan Bina Lingkungan.
9. Keputusan Direksi PT Industri Kereta Api (Persero), Nomor : 16 SK/INKA/2015, Tentang Perubahan Ketiga Atas Keputusan Direksi Nomor 06/SK/INKA/2014, Tentang Struktur Organisasi PT Industri Kereta Api (Persero).

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. METODE PENELITIAN

Penelitian yang dilakukan merupakan penelitian dengan pendekatan deskriptif kualitatif, yaitu penelitian untuk dapat menggambarkan hasil analisa dalam bentuk uraian atau ulasan pembahasan dari hasil wawancara dengan panduan kuisisioner dan observasi ditujukan pada Mitra Binaan PT Industri Kereta Api (Persero) atau selanjutnya disebut PT INKA (Persero).

B. DEFINISI OPERASIONAL

1. Usaha Kecil yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Negara Badan Usaha Milik Negara Nomor : PER-05/MBU/2007, kemudian diperbaharui dengan Peraturan Menteri Negara Badan Usaha Milik Negara Nomor : PER-07/MBU/05/2015 Tentang Program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara Dengan Usaha Kecil Dan Program Bina Lingkungan. Fokus penelitian pada Program Kemitraan saja dan selanjutnya Usaha Kecil (UK) yang telah mendapat bantuan disebut dengan Mitra Binaan. Jadi yang dimaksud program *Corporate Social Responsibility (CSR)* dalam penelitian ini adalah Program Kemitraan.
2. Wilayah penelitian dibatasi pada Mitra Binaan PT INKA (Persero) di wilayah Kota Madiun.
3. Identifikasi kebutuhan pengembangan Mitra Binaan merupakan upaya untuk mencari apa yang dibutuhkan Mitra Binaan untuk dapat mengatasi permasalahan / hambatan / kelemahan yang dihadapi.

C. POPULASI DAN SAMPEL

Mitra Binaan PT INKA (Persero) tersebar di wilayah Jawa Timur bagian barat dan sebagian kecil Jawa Tengah. Namun dengan berbagai pertimbangan pada beberapa tahun terakhir penentuan Mitra Binaan di fokuskan di wilayah Jawa Timur yang tidak terlalu jauh dari lokasi PT INKA (Persero) agar mudah pembinaannya.

Dengan mempertimbangkan berbagai keterbatasan dan pertimbangan lain maka dari 35 Mitra Binaan diambil 9 Mitra Binaan untuk didalami. Pemilihan tersebut didasarkan pada pertimbangan bahwa sebagian besar bergerak di bidang usaha yang sama misal makanan & minuman, konveksi, usaha yang “unik”, serta usaha dengan masalah yang spesifik yaitu usaha yang dialihkan lokasinya, dll.

D. JENIS DAN TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *Cluster Convenience Sampling*. *Cluster sampling* digunakan karena pertimbangan luasnya wilayah, maka hanya dipilih Kota Madiun. *Convenience sampling* digunakan dengan pertimbangan tidak mudah menemui responden, karena keterbatasan waktu.

Data penelitian dikumpulkan melalui beberapa teknik/ metode yaitu: metode wawancara mendalam (*in-depth interview*), kuesioner, observasi, diskusi kelompok terfokus (FGD) / *brainstorming* dan dokumentasi. Data sekunder yang diteliti adalah data penerima Program Kemitraan di PT INKA (Persero) yang diperoleh dari pihak PT INKA (Persero) yakni divisi *Corporate Plan and General Affairs* (manajer dan staf). Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Pengumpulan data primer meliputi:
 - a. Observasi; yakni pengamatan secara sistematis.
 - b. Wawancara; cara memperoleh data atau informasi secara langsung dengan tatap muka melalui komunikasi verbal.
 - c. Kuesioner.
2. Pengumpulan data sekunder

Sumber data sekunder yang digunakan berbentuk Peraturan-peraturan terkait dengan BUMN, pelaksanaan Program Kemitraan dan Bina Lingkungan, dokumen dan profil Program Kemitraan PT INKA (Persero) , serta profil Mitra Binaan yang menjadi responden.

E. TEKNIK ANALISA DATA

Data yang diperoleh dari hasil penelitian ini akan dianalisis secara kualitatif. Peneliti melakukan analisis kualitatif dengan cara memberikan deskripsi informasi masalah secara jelas dan mendalam untuk menghasilkan data kualitatif yang baru. Hasil

dari gambaran informasi akan diinterpretasikan sesuai dari hasil penelitian yang dilakukan berdasarkan dukungan teori dan peraturan yang berkaitan dengan objek penelitian. Analisis data merupakan proses menata, menstrukturkan dan memaknai data yang beraturan. Data yang telah peneliti dapatkan melalui wawancara, kemudian data tersebut perlu dibaca kembali untuk melihat keberadaan hal-hal yang masih meragukan dari jawaban informan

F. PEMERIKSAAN KEABSAHAN DATA

1. Kredibilitas

Dalam penetapan hasil penelitian ini, yang menggambarkan tentang kebutuhan Mitra Binaan penerima bantuan Program Kemitraan PT INKA (Persero), maka dibutuhkan ruang ataupun waktu untuk memperpanjang penelitian, diimbangi dengan observasi lapangan baik ke Mitra Binaan maupun PT INKA (Persero).

2. Transferabilitas

Setelah melakukan penelitian tentang profil Mitra Binaan penerima bantuan Program Kemitraan PT INKA (Persero), maka hasil yang diharapkan dapat menjadi dasar untuk mengeneralisir semua Mitra Binaan penerima bantuan tersebut. Dalam penelitian ini, dari pengumpulan data sampai pada analisis dan pengambilan kesimpulan nanti, jika terjadi hal yang sifatnya kondisional tentang data ataupun sumber data, maka dapat dilakukan penyesuaian guna mendapatkan hasil penelitian yang lebih baik.

3. Konfirmabilitas

Deskriptif profil Mitra Binaan penerima bantuan Program Kemitraan PT INKA (Persero) yang diperoleh peneliti, akan dikonfirmasi pada pihak lain, untuk mendapatkan informasi yang valid.

BAB IV

ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

A. PELAKSANAAN PROGRAM KEMITRAAN PT INKA (PERSERO)

1. LANDASAN HUKUM

PT INKA (Persero) adalah salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak di bidang industry perkeretaapian yang berlokasi di Madiun. *Coorporate Social Responsibility (CSR)* merupakan program pemerintah yang dituangkan dalam bentuk yang dapat mengikat, sebagai upaya untuk menjamin terlaksananya program tersebut. Sebagai gambaran singkat program *CSR* merupakan kewajiban perusahaan untuk menyisihkan sebagian keuntungannya mengharuskan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) atau Perusahaan Swasta untuk membantu pengembangan UMKM.

Kesungguhan pelaksanaan program *CSR* atau PKBL oleh Pemerintah tercermin dari beberapa peraturan perundangundangan yang telah diterbitkan, dan selanjutnya dijabarkan dalam Peraturan serta Keputusan Direksi BUMN pada lingkup Kementerian BUMN, untuk disesuaikan dengan kondisi masing-masing BUMN dan lingkungannya. Sehingga pelaksanaan *CSR* atau program kemitraan dapat benar-benar tepat sasaran, dapat dirasakan manfaatnya sesuai dengan yang diharapkan pemerintah. Hal ini dapat dilihat dalam Peraturan Menteri BUMN Nomor : PER-05/MBU/2007 Tentang Program Kemitraan BUMN Dengan Usaha Kecil dan Program Bina Lingkungan pasal 30 (ayat 1) yang menyebutkan bahwa kinerja Program Kemitraan merupakan salah satu indikator penilaian tingkat kesehatan BUMN Pembina. Dengan demikian BUMN harus menjalankan PKBL dengan profesional dengan tidak meninggalkan fungsi pembinaan agar bantuan yang disalurkan sekaligus dapat menjadi penggerak perekonomian di lingkungannya.

Sebagaimana disebutkan pada Bab II ada beberapa peraturan yang menjadi payung hukum pelaksanaan PKBL di PT INKA (Persero), dimulai dari Undang-undang sampai Keputusan Direksi PT INKA (Persero). Menurut Keputusan Direksi PT Industri Kereta Api (Persero), Nomor : 16/SK/INKA/2015, Tentang Perubahan Ketiga Atas Keputusan Direksi Nomor 06/SK/INKA/ 2014 Tentang Struktur Organisasi PT Industri Kereta Api (Persero), maka Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) dilaksanakan oleh Direktorat Keuangan & SDM, pada Divisi Perencanaan Perusahaan & General Affairs, khususnya pada Departemen

Sekretariat, Protokoler dan PKBL. Dengan adanya departemen yang ditugaskan untuk mengelola program PKBL dan telah dituangkan dalam struktur organisasi menunjukkan bahwa penanganan PKBL sudah melembaga dan mengarah pada professional, akuntabel dan auditable.

2. PROFIL MITRA BINAAN PENERIMA PROGRAM KEMITRAAN PT INKA (PERSERO)

- a. Mitra Binaan Penerima Bantuan Program Kemitraan PT INKA (Persero)
Berdasarkan Kegiatan Usaha.

Tabel 1
Jenis Usaha Penerima Program Kemitraan PT INKA (Persero)
Di Wilayah Kota Madiun 2012-2015

NO	JENIS USAHA	2012	2013	2014	2015	JMLH
1	Sambel Pecel	1	5	1	-	7
2	Makanan & Minuman kecil	3	-	1	-	4
3	Toko	3	1	2	-	6
4	Bengkel las	1	1	3	-	5
5	Mebel	1	-	1	-	2
6	Anyaman	-	1	-	-	1
7	Konveksi	1	1	-	2	4
8	Batik	-	1	-	4	5
9	Aluminium	-	-	1	-	1
	JUMLAH	10	10	9	6	35

Dari jumlah 35 kegiatan usaha tersebut telah diambil 9 sebagai sampel untuk diobservasi guna mendapatkan gambaran yang mendalam. Penetapan 9 sampel didasarkan pada pertimbangan bahwa sebagian besar kegiatan usaha relatif sama, dan dipilih yang spesifik kondisinya dan jenis usahanya “unik”. Berikutnya disampaikan profil kegiatan usaha Mitra Binaan yang dialami menjadi sampel.

b. GAMBARAN MITRA BINAAN SAMPEL PENELITIAN

1) Usaha Sambel Pecel dan Makanan Kecil.

Usaha Sambel Pecel “Eka Sari” yang dikelola Bu Karjo di Jalan Sarean nomor 11 B Taman telah mendapatkan bantuan program kemitraan dari PT INKA (Persero) sebanyak empat kali (4x) yaitu tahun 2002 sebesar Rp. 5.000.000,-, tahun 2007 sebesar Rp. 10.000.000, tahun 2012 sebesar Rp. 22.500.000 dan tahun 2014 sebesar Rp. 42.000.000,- dengan Nomor Kontrak :

SP.09.15/KEU/INKA/2014. Pada awalnya pengajuan bantuan melalui kantor Koperasi & UMKM Kota Madiun, namun selanjutnya karena rekam jejak yang bagus maka pengajuan dilakukan secara langsung, ke PT INKA (Persero).

Penggunaan bantuan untuk menambah modal kerja dan sebagian untuk mengembangkan mesin untuk mempercepat proses produksi yaitu :

- a) Mesin open kacang seharga Rp. 5.000.000,-
- b) Blower pengupas kacang,
- c) Penggilingan kacang seharga Rp. 5.000.000,- dan masih menginginkan yang terbuat dari stainless steel seharga Rp.15.000.000,-
- d) Pengaduk sambel dan Pengaduk madumongso seharga Rp. 5.000.000,-

Pengembangan usaha yang dilakukan Bu Karjo yang sudah mulai dibantu oleh menantunya Pak Wagiman adalah membuat madumongso dan menjual kacang oven untuk melayani usaha rumahan pembuat sambel pecel dan kepentingan pribadi di lingkungannya. Hal ini dimungkinkan karena usaha Bu Karjo telah memiliki beberapa mesin dengan berbagai fungsi, sebagai hasil mendapatkan bantuan pinjaman dari Program Kemitraan PT INKA (Persero). Mesin-mesin tersebut sebagian dirancang oleh Pak Wagiman. Dengan demikian pengelolaan usaha tersebut sudah mendapat sentuhan teknologi tepat guna dari generasi muda.

Daerah pemasaran sambel pecel “Eka Sari” meliputi Madiun dan sekitar, Jakarta, Cirebon, Bali, Bandung, namun masih bersifat pesanan, karena daya tahan bumbu pecel yang terbatas dan kemampuan produksi yang terbatas juga. Produksi dilakukan 2-3 hari sekali sebanyak 60 kilogram. Omzet penjualan kotor sekitar Rp. 125.000.000,- per bulan dengan keuntungan diperkirakan Rp.4.000.000,- sampai Rp. 5.000.000,-. Semua perhitungan tidak pasti karena pembukuan tidak dilakukan menurut kaidah-kaidah akuntansi, jadi sangat sederhana sekali. Ketika berproduksi mempekerjakan 5 orang tenaga kerja. Pada saat omzet rendah maka kegiatan usaha dikerjakan sendiri.

2) Usaha Anyaman (Strepping Band)

Usaha Anyaman ini dikelola oleh Bapak Azhar Budiarmo, ST (Sarjana Teknik Elektro), dengan nama Wira Prima International. Produk anyaman ini

dapat dikategorikan produk kreasi baru terkait dengan materi yang digunakan, variasi produk yang dihasilkan dengan berbagai kegunaan. Bantuan program kemitraan diperoleh baru sekali pada tahun 2013 akhir sebesar Rp. 25.000.000,- dengan nomor kontrak : SP.23.18/KEU/INKA/2013. Informasi mengenai bantuan dari Dinas Koperasi Dan UKM Kota Madiun. Bantuan dipergunakan untuk modal kerja karena pembelian bahan baku harus dalam jumlah besar untuk setiap warna, dengan harga yang relatif mahal karena tidak lagi menggunakan bahan baku limbah.

Produk anyaman meliputi lebih kurang 100 model, antara lain tas, keranjang belanja, tas lap top, dompet, tempat tisu, tempat barang, tempat cucian, tempat buku, serta bentuk lain untuk cinderamata sesuai pesanan, dll. Seringkali produk yang dihasilkan masih memerlukan bahan lain yang harus dipenuhi dari industri lain, misal pegangan kulit untuk produk tas, kain untuk asesoris tas.

Pemasaran sebagian besar dilakukan secara on line, sedangkan yang lain melalui pameran-pameran, dan display di beberapa tempat. Dengan pemasaran on line membuat jangkauan daerah pemasaran semakin luas meliputi Jakarta, Bali, Solo. Karena produknya spesifik dan variatif maka membutuhkan pengenalan kepada masyarakat secara intens. Jadi media pengenalan melalui internet, pameran, tempat display yang strategis sangat dibutuhkan

Jumlah tenaga kerja tetap pada tahun 2004 awal berdirinya sebanyak 2 orang dan kini sudah berkembang menjadi 9 orang, namun tidak tertutup kemungkinan menggunakan tenaga kerja musiman yang berasal dari masyarakat sekitar lingkungan usaha. Penambahan tenaga musiman dilakukan ketika sedang menerima pesanan dalam jumlah yang besar, dengan jangka waktu yang terbatas atau relatif pendek, misal order yang masuk 800 tas lap top, harus selesai dalam waktu 20 hari.

Dengan bahan baku yang relatif mahal harganya, keharusan menyediakan contoh-contoh, dalam waktu tertentu harus menggunakan tenaga kerja yang banyak untuk lembur menyebabkan kebutuhan dana yang besar. Oleh sebab itu usaha ini membutuhkan ketersediaan pinjaman untuk modal kerja yang besar dengan syarat yang lunak dan prosedur yang sederhana atau fleksibel, karena seringkali datangnya pesanan tidak dapat diduga sebelumnya.

3) Usaha Aluminium & Besi

Usaha “ Tony Aluminium & Besi” milik Bapak Sri Darmasto beralamat di Jalan Diponegoro 72 Madiun, yang memproduksi barang-barang aluminium untuk kepentingan antara perkantoran / rumahtangga / sekolah /tempat usaha, berupa pintu rolling door, pagar, kanopi, rangka baja ringan, dan lain-lain keperluan sesuai dengan pesanan pelanggan, termasuk PT INKA (Persero). Usaha ini dimulai tahun 1997, dan sekarang telah berkembang dengan memiliki 10 orang karyawan tetap dan 2 orang karyawan bebas.

Bantuan Program Kemitraan informasinya diperoleh langsung dari PT INKA (Persero) bagian Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL). Tahun 2013 mendapat bantuan sebesar Rp. 40.000.000,-. dengan Nomor : SP.23.25/KEU/INKA/2013. Namun sebelumnya pernah menerima bantuan pinjaman, tahun 2010 sebesar Rp. 20.000.000,-, tahun 2012 sebesar Rp. 35.000.000,-. Penggunaan bantuan Program Kemitraan separuh untuk modal kerja dan separuhnya lagi untuk pembelian alat. Usaha ini telah berkembang dengan memiliki mesin las dan mesin selep sendiri. Dengan kepemilikan mesin tersebut seringkali menerima jasa dari pihak lain untuk pengelasan dan selep sesuai dengan kebutuhan pemberi pesanan.

Usaha ini pernah mendapatkan bantuan pendidikan dan pelatihan di bidang pengelasan bersertifikat dari PT INKA (Persero), yang dirasakan sangat bermanfaat sekali karena sangat relevan dengan kebutuhan usahanya. Dengan adanya pekerja yang berkeahlian khusus yang sudah dimiliki sesuai dengan standar PT INKA (Persero) diharapkan usaha ini akan mendapatkan pekerjaan juga. Namun demikian tenaga kerja yang sudah mempunyai keahlian, mempunyai kecenderungan loyalitasnya pada perusahaan menjadi goyah apabila tidak mendapatkan perhatian yang baik. Sehingga pernah terjadi ada karyawan yang kemudian mempunyai keinginan untuk keluar dan mendirikan usaha sendiri.

4) Usaha Bengkel & Las

Usaha Bengkel dan Las “Surya Fajar” milik Pak Pujo Prasetyo beralamat di Jalan Terate RT 1/03 Kelurahan Banjarejo Madiun. Tahun 2014 telah mendapat bantuan Program Kemitraan sebesar Rp. 40.000.000,- dengan Nomor : SP.09.12/KEU/INKA/2014. Sebelumnya pernah menerima bantuan

program kemitraan sebanyak tiga (3) kali, bantuan pertama hanya senilai Rp. 5.000.000,-. Selanjutnya bantuan semakin meningkat seiring dengan perkembangan usaha dan jejak rekam yang baik dalam pengembalian pinjaman. Adanya pinjaman tersebut dirasakan sangat membantu pemenuhan modal kerja maupun pengadaan peralatan, yang salah satunya sudah mampu membeli mesin bubut. Pada akhirnya mesin bubut ini tidak hanya dipakai sendiri, tapi dapat dipakai untuk usaha menerima jasa bubut dari pihak lain.

Usaha ini mengalami pasang surut, karena sering dihadapkan pada keluar masuknya karyawan. Karyawan yang sudah memiliki keahlian yang baik biasanya berkeinginan untuk mendirikan usaha sendiri. Pesanan yang membanggakan yang pernah diterima adalah dari orang Jerman, tenaga ahli PT INKA (Persero) berupa pagar yang kemudian dikirim ke Jerman.

Beberapa karyawannya pernah menerima pendidikan dan pelatihan dari PT INKA (Persero) dalam bidang pengelasan. Kegiatan ini dirasakan sangat bermanfaat sekali karena sesuai dengan kegiatan usahanya. Harapannya ke depan dapat dilibatkan dalam kegiatan usaha PT INKA (Persero).

5) Usaha Perdagangan Aneka Sandal & Toko Kelontong

Usaha perdagangan sandal milik Ibu Sunarti beralamat di Jalan Siak Nomor 05 RT/RW.39/09 Kel. Madiun Lor Kec. Manguharjo, Madiun. Bantuan program kemitraan yang diterima sebesar Rp. 20.000.000,- dengan Nomor Kontrak : SP.09.14/KEU/INKA/2014. Usaha penjualan sandal ini pemasarannya di wilayah pedesaan di sekitar Kabupaten Madiun, Kabupaten Magetan, dan sekitarnya. Penjualan dilakukan dengan menggunakan mobil pick up sehingga mobilitasnya sangat tinggi dan dapat mendekati konsumen. Omzet penjualan bisa mencapai target yang diharapkan dan dirasakan menguntungkan sekali. Namun karena pada akhirnya sopir kendaraan mengundurkan diri dan sulit mencari penggantinya, maka usaha di Madiun terhenti dan dialihkan ke wilayah Tuban yang dikelola oleh saudara ibu Sunarti. Kondisi ini memberikan gambaran usaha tersebut rentan keberlanjutannya karena ketergantungan dengan pihak luar.

6) Usaha Sulam Songket

Vina Collection milik Ibu Sri Wuryani menghasilkan sulam songket, dan pernah menerima bantuan Program Kemitraan dari PT INKA (Persero) pada tahun 2015 sebesar Rp. 17.500.000,-. Di samping itu juga pernah mendapat bantuan program kemitraan dari PG. Rejo Agung. Pemilik usaha merasa terbantu dengan bantuan Program Kemitraan dari PTINKA (Persero), karena menjadi bisa membeli peralatan yang dibutuhkan, juga bisa membeli bahan dalam kapasitas lebih besar sehingga bisa mendapatkan harga bahan yang lebih murah.

Produk songket yang dihasilkan oleh Vina Collection meliputi tas pesta, tas kerja, sandal, sepatu, sarung bantal kursi dan baju (rompi, baju anak dan lain-lain). Permintaan lebih banyak bersifat pesanan sesuai keinginan konsumen, meskipun stock berbagai item produk, juga tersedia di toko. Harga produk bervariasi mulai harga sandal/sepatu dengan interval nilai Rp 50.000 – Rp 250.000,- hingga baju yang mencapai ratusan ribu rupiah.

Usaha ini sebagaimana usaha lainnya juga mengalami pasang surut, karena sering dihadapkan pada masalah keluar masuknya karyawan. Saat ini, usaha ini tidak memiliki karyawan tetap di bidang sulam songket. Tapi dengan menggandeng mitra, yang bisa mengerjakan pekerjaan di rumah masing-masing. Mitra yang dimiliki saat ini hanya 1-2 orang mitra.

Permasalahannya adalah mitra yang sudah dilatih dan memiliki skill yang baik pada akhirnya mendirikan usaha sendiri. Padahal, hampir semua mitra baru harus dilatih terlebih dahulu. Apalagi sulit untuk mengajak orang berlatih songket, karena butuh ketelatenan. Proses produksi/menyongket juga membutuhkan waktu lama, sehingga butuh kesabaran. Kondisi ini sangat menghambat kemajuan usaha. Pemilik usaha tidak berani mempromosikan secara *masive* produk sulam songketnya mengingat pertimbangan keterbatasan SDM yang dimiliki dan lamanya proses produksi.

7) Usaha Konveksi

Usaha konveksi “Tik Faiz” ini milik Ibu Eniek Dwi Sutanti, alamat Jalan Gajah Mada 12 Madiun, dengan produk utama membuat sprei. Bantuan Program Kemitraan dari PT INKA (Persero) sebanyak 2 kali yaitu tahun 2010 dan tahun 2014. Bantuan terakhir yang diterima sebesar Rp. 20.000.000,-,

dengan Nomor Kontrak: SP.23.23/KEU/INKA/2013. Pemilik usaha ini merasa terbantu dengan bantuan Program Kemitraan dari PTINKA (Persero), karena bisa membeli kain, bahan penunjang dan peralatan yang dibutuhkan dalam jumlah yang lebih besar, sehingga stok kain bisa lebih banyak, dan memberikan pilihan yang lebih banyak juga pada konsumen.

Usaha konveksi “Tik Faiz” meliputi penjualan kain sprei, bantal dan guling, serta menyediakan jasa penjahitan sprei, sarung bantal dan guling kasur serta sarung bantal untuk kursi. Juga menjual bantal tempat tidur dan bantal santai. Segmen pasar ‘Tik Faiz’ adalah konsumen yang kurang puas dengan produk sprei jadi. Penjualan sprei dengan jasa pembuatan/penjahitan sprei ini lebih banyak untuk segmen konsumen yang membutuhkan ukuran khusus, sesuai kebutuhan konsumen. Jumlah karyawan yang dimiliki ada satu orang (karyawan tetap) yang bekerja mulai jam 8 pagi sampai jam 5 sore. Pemasaran yang dilakukan dalam bentuk promosi dari mulut ke mulut, papan nama, kartu nama dan melalui media sosial.

Permasalahan yang dihadapi usaha ini adalah harga kain yang kurang bersaing dibandingkan dengan toko-toko kain yang lebih besar. Sehingga konveksi “Tik Faiz” ini lebih menekankan pada penjualan kain yang sekaligus menjahitkan. Upaya ini menjadi kelebihan konveksi ini dimana bisa melayani model, ukuran, paduan warna/motif kain, dan jumlah bantal/guling sesuai keinginan konsumen.

8) Usaha Mebel

Usaha mebel yang dikunjungi adalah “Tunas Jaya”, jalan Mawar 14, Kelurahan Oro-oro Ombo yang dikelola oleh Ibu Eny Idayati, dan telah mendapat bantuan pinjaman Program Kemitraan sebesar Rp. 45.000.000,- pada tahun 2014 dengan Nomor Kontrak : SP.26.26/KEU/INKA/2014 , ternyata telah tidak aktif lagi sejak awal tahun 2015. Usaha tidak berjalan karena suami Ibu Eny yang selama ini mengelola telah meninggal dunia, dan tidak ada seorangpun yang paham dengan usaha mebel tersebut. Sehingga sampai pada kunjungan bulan September 2015 usaha mebel tersebut sudah berhenti sama sekali. Risiko kemungkinan terjadinya kondisi diluar perkiraan harus dipersiapkan aturan untuk menyelesaikannya.

B. PEMBAHASAN

1. PERMODALAN

Semua responden tidak dapat menjelaskan secara pasti berapa kekayaan yang dimiliki dan berapa modal yang telah dikeluarkan sampai pada kondisi sekarang ini. Hal ini karena responden tidak melakukan pembukuan secara tertib dan akuntabel sebagaimana ketentuan akuntansi yang berlaku. Hal ini karena belum ada keterbukaan dalam pengelolaan perusahaan dan ketiadaan tenaga skill. Ketiadaan tenaga skill lebih disebabkan oleh pandangan mahal biaya mempekerjakan tenaga ahli, disisi lain pemilik sendiri tidak mampu untuk melaksanakan sendiri karena keterbatasan skill maupun keterbatasan waktu untuk lebih fokus pada produksi dan pemasaran.

Tolok ukur perkembangan perusahaan biasanya digambarkan dengan jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan untuk melakukan operasional produksi, besarnya omzet penjualan, luasnya pasar, misalnya usaha mebel, bengkel las, anyaman. Sedangkan besaran laba biasanya digambarkan dengan menunjukkan perkiraan angka laba bersih sekitar dari penjualan 20%.

Sumber pendanaan sebagian besar dari modal sendiri, sedangkan hutang pada perbankan pernah dilakukan hanya oleh kegiatan usaha yang omzetnya relatif besar yaitu usaha aluminium, bengkel las, dan anyaman. Persyaratan dari pihak perbankan dirasakan lebih sulit dan biayanya lebih mahal dibandingkan bantuan pinjaman Program Kemitraan. Sehingga keberadaan Program Kemitraan PT INKA (Persero) ini dirasakan sangat membantu sekali. Karena bunga Program Kemitraan hanya 0,5 % per bulan, sedangkan bunga pinjaman di BPR mencapai 1,7% per bulan.

2. PEMASARAN

Jangkauan pemasaran Mitra Binaan masih terbatas karena persaingan yang ketat, kemampuan produksi yang terbatas, tidak mempunyai sistem pemasaran yang baik, sehingga penjualan tidak mengalami peningkatan yang berarti. Penjualan cenderung menunggu pesanan, kecuali untuk produk makanan biasanya memproduksi untuk menjaga pelanggan yang sudah ada dan menunggu kesempatan tertentu, misal Hari Raya, pameran, dll. Bagi Mitra Binaan yang sudah mulai mengenal media internet maka jangkauan pemasaran maupun daerah pemasarannya bisa lebih luas, namun basis produksinya tetap berdasar pesanan, sehingga kontinuitas produksi belum bisa berjalan dengan baik.

3. PRODUKSI

Sebagian besar Mitra Binaan dalam memproduksi masih menggunakan cara-cara manual, sehingga kapasitas produksinya relatif kecil dan memerlukan waktu lebih lama. Bagi yang memiliki kemampuan untuk berinovasi dengan menggunakan teknologi tepat guna sederhana yang mampu diciptakan sesuai dengan kebutuhannya ternyata sangat bermanfaat sekali dalam meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk yang dihasilkan, termasuk dapat menciptakan usaha sampingan di luar usaha pokoknya. Dengan kemajuan usaha maka bantuan yang akan diterima juga akan dapat meningkat. Bahkan bagi Mitra Binaan yang kegiatan usahanya relevan dengan kebutuhan perusahaan Pembina yaitu PT INKA (Persero), maka ada peluang bisa ditarik menjadi mitra kerja, dengan catatan mampu memenuhi kualifikasi yang ditentukan, misal usaha las, bengkel, aluminium, dll.

4. MANAJEMEN DAN ADMINISTRASI

Pengelolaan kegiatan usaha para responden dilaksanakan secara sederhana, tanpa terlalu memperhatikan proses perencanaan yang baik, pembagian tugas yang masih belum jelas karena semua kegiatan masih bertumpu pada Pemilik dan keluarga secara terbatas yaitu keluarga inti, pelaksanaan kegiatan tanpa pedoman yang pasti dan jelas. Sedangkan kegiatan kontrol dan evaluasi dilakukan hanya sekedarnya. Secara keseluruhan kegiatan berjalan mengalir menurut kebiasaan yang sudah dijalankan. Kondisi yang demikian dijumpai hampir pada semua usaha, misalnya usaha sambel pecel dan makanan kecil akan melibatkan anggota keluarga terdekat dan lingkungan.

Usaha yang memerlukan modal besar dan keahlian tinggi misal usaha Bengkel dan Las, Aluminium, sudah mulai melibatkan pihak di luar keluarga dalam pengelolaan usahanya, misal dalam hal administrasi. Namun terkait dengan masalah keuangan masih tetap dipegang oleh Pemilik, dengan administrasi yang tertutup.

Responden dalam penelitian ini belum terbiasa untuk melakukan proses manajemen, misal menyusun perencanaan, melakukan pencatatan kegiatan usaha maupun pencatatan keuangan secara kontinyu dan rapi, apalagi melakukan pelaporan ataupun evaluasi secara rutin. Dalam hal pembagian tugas belum tertata dengan baik karena, pemilik perusahaan dominan dalam pengelolaan perusahaan. Kalaupun ada pembagian wewenang lebih banyak terkait dengan masalah teknis produksi. Namun

kebijakan utama tetap pada kendali pemilik, misal dalam hal pemasaran, keuangan, sumber daya manusia.

Dalam bidang administrasi belum terlaksana dengan baik, tidak ada pencatatan secara rutin dan kontinyu, sehingga tidak mempunyai dokumen yang lengkap untuk membuat perencanaan maupun kalkulasi, jadi sulit mendapatkan angka yang pasti. Dalam wawancara yang dilaksanakan terkesan ada keengganan untuk membuka informasi tentang data terkait, penjualan, biaya, laba, produksi, jumlah tenaga kerja, gaji pegawai, dll. Dengan keterbatasan data bisa dipastikan perusahaan pasti akan kesulitan dalam menyusun perencanaan, menghitung biaya maupun menghitung laba secara pasti.

5. KENDALA YANG DIHADAPI

a. Bidang Pemasaran

Rendahnya kreativitas menyebabkan cara pemasaran dilakukan secara pasif, dalam arti lebih banyak bersifat menunggu pesanan dan menjalankan sesuai dengan kebiasaan yang sudah ada. Padahal ketatnya persaingan harus dihadapi dengan kreativitas tinggi untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan minat masyarakat, produk yang variatif, bungkus yang menarik dan aman, penentuan harga yang bersaing, penyaluran produk yang tepat waktu atau pelayanan yang baik, promosi yang efektif, dll. Sedangkan kreativitas tinggi memerlukan sumber daya manusia handal dan biaya besar untuk investasi mesin, peralatan, promosi, pengembangan diri, riset kecil-kecilan, dll.

Baru sebagian kecil Mitra Binaan yang usahanya mulai dilakukan oleh generasi berikutnya dengan usia relatif muda dan kemudian menerapkan kreativitas-kreativitas yang dimiliki, misal pemanfaatan pemasaran on line, menciptakan mesin-mesin yang dapat meningkatkan produktivitas proses produksi dan sekaligus usaha baru, maka penjualannya dapat bertahan dan meningkat, walaupun pengembangan usahanya kadang sudah tidak pada usaha utamanya. Mitra binaan yang masih dikelola oleh generasi yang lama dan tidak ada kepedulian dari lingkungan keluarga maupun lingkungan usaha yang lain, maka konsep-konsep pemasaran secara komprehensif belum dipahami. Pemahaman konsep pemasaran terbatas pada penjualan saja. Padahal hal-hal yang terkait dengan pemasaran paling tidak meliputi produk, harga, promosi, saluran distribusi, pelayanan, dll.

b. Bidang Permodalan

Keterbatasan modal terjadi karena keterbatasan kemampuan menjual menyebabkan kemampuan untuk memupuk modal juga terbatas. Kondisi demikian menjadikan keterbatasan melakukan investasi pada mesin atau peralatan dan keterbatasan memenuhi kebutuhan modal kerja, sekiranya pada suatu saat ada pesanan yang melonjak. Kondisi yang demikian menjadikan sulit untuk mengembangkan usaha. Sedangkan hubungan dengan lembaga keuangan atau perbankan terkendala dengan kondisi yang belum *bankable* dan *auditable*. Sehingga akses untuk mendapatkan pinjaman semakin sempit dan sulit. Dengan demikian perlu adanya pendidikan dan pelatihan yang harus ditindak lanjuti dengan kegiatan pendampingan.

Adanya program *CSR* dirasakan sangat membantu sekali untuk mengatasi masalah permodalan UMKM, utamanya yang sudah menjadi mitra binaan PTINKA (Persero). Hanya kendalanya program *CSR* belum terlalu dikenal, sehingga sosialisasinya selama ini dilakukan melalui kerja sama dengan Pemerintah Daerah tempat perusahaan berdomisili, khususnya melalui SKPD yang menangani langsung UMKM. Di Pemerintah Kota Madiun SKPD yang menangani UMKM adalah Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan Pariwisata. Jadi sebagian mitra binaan PTINKA (Persero) berasal dari rekomendasi Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan Pariwisata Kota Madiun. Sehingga upaya sosialisasi atau kerja sama dengan instansi atau lembaga lain perlu untuk terus ditingkatkan.

c. Sumber Daya Manusia

Kendala sumber daya manusia pada UMKM, termasuk mitra binaan PT INKA (Persero), terletak pada jumlah tenaga kerja serta kesesuaian keahlian yang dibutuhkan. Biasanya pengelolaan usaha semuanya terpusat pada Pemilik, sehingga pendelegasian wewenang pada Pegawai menjadi terbatas, bahkan tidak ada. Sekiranya ada biasanya diserahkan pada keluarga dekat yang tidak selalu dibekali dengan pengetahuan atau ketrampilan yang dibutuhkan. Kondisi yang demikian dilatar belakangi keterbatasan skill yang dimiliki karyawan, kurang terbukanya sikap Pemilik, belum dimilikinya standard pekerjaan yang dapat

menjadi acuan Karyawan dan kemungkinan lain. Di sisi lain untuk menggaji karyawan dengan kualifikasi tertentu belum mampu.

Selama ini sistem pengelolaan mitra binaan PT INKA (Persero) lebih mengandalkan pada intuisi, pengalaman dan mengadopsi pengalaman orang lain. Sehingga sulit untuk ditularkan pada orang lain. Kecuali apabila Pemilik dapat menemukan personil yang dapat dipercaya. Sehingga peningkatan ketrampilan melalui pendidikan dan pelatihan manajerial, pelatihan internet, pelatihan administrasi dan pembukuan, design produk, proses produksi dll. sangat diperlukan.

d. Produksi

Desain produk belum mengalami inovasi yang berarti, kecuali untuk produk dari usaha yang berdasar pesanan, misal usaha anyaman (strepping band), las, bengkel dan aluminium. Kreasi-kreasi unik untuk produk-produk tersebut biasanya berasal dari permintaan konsumen. Kreasi yang dikembangkan sendiri dilakukan dengan mencari inspirasi dari majalah, internet, pameran, katalog yang dibawa pemesan, dll. Namun untuk menerapkannya sendiri dan kemudian dijual sendiri masih menimbulkan keraguan apakah diminati konsumen atau tidak. Sehingga dengan posisi yang masih lemah dalam pemasaran, maka kurang ada keberanian untuk dapat mempengaruhi selera konsumen.

Kesulitan melakukan inovasi dalam desain, diversifikasi produk, proses produksi, pengemasan, juga terkendala dengan pengadaan peralatan yang harganya sulit dijangkau UMKM. Keterbatasan pasar dan modal semakin mempersempit produksi. Sehingga dapat dilihat bahwa inovasi dan peningkatan dalam produksi dirasakan masih kurang.

6. KEBUTUHAN UMKM UNTUK PENGEMBANGAN USAHANYA

Mempelajari kendala yang dihadapi UMKM Mitra Binaan PT INKA (Persero) sebagaimana yang telah diinventarisasi maka dapat diidentifikasi berbagai macam kebutuhan untuk dapat mengembangkan usahanya, agar tujuan untuk dapat mendongkrak perekonomian masyarakat dapat terwujud. Berbagai macam kebutuhan tersebut antara lain :

a. Bidang Pemasaran

Ujung tombak kehidupan kegiatan usaha adalah pemasaran. Oleh sebab itu diperlukan upaya keras untuk mendorong kegiatan pemasaran ini secara efektif, antara lain :

- 1) Memberikan pemahaman bahwa kegiatan pemasaran tidak terbatas pada kegiatan penjualan saja, namun merupakan kegiatan yang komprehensif. Kegiatan tersebut meliputi menyiapkan produk yang diminati pasar meliputi kualitas/rasa/warna produk, kemasan, bentuk/ukuran, penentuan harga bersaing dan terjangkau, upaya promosi, upaya penyampaian produk sampai ke konsumen secara tepat waktu, serta pelayanan yang baik.
- 2) Memberikan pendidikan dan pelatihan pengenalan dan penguasaan teknologi informasi berbasis internet. Tujuannya agar mitra binaan mampu menerapkan cara-cara baru untuk melakukan kegiatan pemasaran dengan memanfaatkan media on line. Sehingga pasar menjadi tidak terbatas dan hubungan antara pengusaha dan konsumen, dengan pemasok bahan baku akan terjalin langsung. Kelanjutan dari kegiatan ini tentunya penyediaan jangkauan internet sempat pelosok.
- 3) Mengikut sertakan dan mendorong mitra binaan mengikuti pameran-pameran yang diadakan sebagai ajang untuk pengenalan produk dan ajang pemasaran. Apabila pihak yang berwenang tidak mampu untuk melaksanakan pameran diharapkan akan mengirim ke tempat lain, atau minimal akan mencarikan dan menyampaikan informasi adanya kegiatan pameran ditempat lain. Membangun koneksitas untuk memudahkan mencari dan atau menyampaikan informasi antara PT INKA (Persero), Pemerintah Daerah, Lembaga lain yang terlibat atau dilibatkan dengan mitra binaan.
- 4) Menyiapkan tempat untuk memamerkan produk-produk mitra binaan di tempat-tempat strategis yang banyak dikunjungi masyarakat.
- 5) Menyiapkan perangkat lunak berupa Peraturan atau himbauan-himbauan untuk senantiasa menggunakan produk UMKM lokal, termasuk mitra binaan PT INKA (Persero).

b. Bidang Produksi

Kemajuan teknologi membuat UMKM termasuk mitra binaan PT INKA (Persero) semakin mudah untuk mempelajari dan membuat barang yang baik

serta diminati oleh pasar. Namun dengan keterbatasan peralatan yang dimiliki seringkali menghambat untuk membuat produk yang baik, dengan batasan waktu pembuatan yang sulit dipenuhi. Sehingga diperlukan investasi peralatan yang biasanya memerlukan biaya besar, dan sulit dijangkau, serta tidak sesuai dengan kemampuan menjualnya. Kondisi yang demikian seharusnya dapat diatasi dengan pengadaan peralatan dapat dipakai secara bersama-sama, dengan catatan lokasi produksi dapat disentralisir atau berdekatan.

Terkait dengan produk, maka perlu juga untuk dipahamkan pengertian dalam arti luas, semisal pentingnya kemasan untuk kepentingan melindungi produk, model/bentuk, informasi yang tercantum dalam bungkus, dll. Tidak kalah pentingnya dijelaskan pentingnya pernak-pernik yang dibutuhkan untuk mempercantik atau melengkapi produk, dll. Perihal kemasan, pelengkap produk, asesoris pada dasarnya tidak harus dibuat sendiri, namun yang penting dapat membangun koneksi dengan pihak-pihak yang dapat memasok kebutuhan dimaksud.

c. Bidang Permodalan

Salah satu kendala lain yang sering mempengaruhi kehidupan UMKM termasuk mitra binaan PT INKA (Persero) adalah modal. Permodalan yang pas-pasan seringkali menyulitkan untuk dapat menangkap peluang yang ada, bahkan kadang-kadang kekurangan dana tersebut sampai mengganggu operasional usaha. Keterbatasan kemampuan menjual, ditambah administrasi dan manajemen keuangan yang kurang baik, menjadikan semakin sulit untuk dapat mengakses perbankan untuk mendapat pinjaman. Terkait dengan kondisi yang demikian maka diperlukan, antara lain :

- 1) Pemberian ketrampilan dalam administrasi dan manajemen keuangan, melalui kegiatan pendidikan, pelatihan dan diikuti dengan pendampingan.
- 2) Kemudahan untuk mengakses bank dan lembaga keuangan harus diupayakan lembaga yang berwenang dan lembaga terkait, dengan mengeluarkan regulasi untuk menyederhanakan prosedur dan ketentuan yang mudah dipenuhi.
- 3) Memperbanyak program-program yang melibatkan berbagai pihak untuk bersama-sama berupaya melakukan penguatan permodalan dalam arti luas, artinya bantuan permodalan tidak harus dalam bentuk, namun dapat berupa

pemberian peralatan yang dibutuhkan. Sehingga tidak hanya melibatkan pihak perbankan atau lembaga keuangan saja, namun dapat melibatkan pabrik peralatan yang memungkinkan untuk dapat merekayasa Teknologi Tepat Guna (TTG) yang sesuai dengan kebutuhan UMKM.

d. Pembinaan dan Pendampingan

Pengelolaan kegiatan usaha memerlukan kemampuan manajerial yang baik, karena harus menguasai berbagai bidang. Guna dapat memberikan kemampuan manajerial UMKM termasuk mitra binaan PT INKA (Persero) sampai pada tataran implementasi maka diperlukan :

- 1) Kegiatan pembinaan harus dilakukan secara terus menerus untuk membangun kepercayaan diri dan profesionalisme oleh berbagai pihak dan pada berbagai kesempatan. Kegiatan pembinaan yang lebih spesifik diberikan dalam bentuk pendidikan dan pelatihan pada berbagai bidang. Namun dengan waktu yang terbatas seringkali menjadi kendala untuk dapat memahami materi secara baik. Sehingga kegiatan ini harus diikuti dengan pendampingan sebagai upaya untuk menjamin diterapkannya apa yang telah disampaikan pada saat pendidikan dan latihan, serta menjaga motivasi untuk berupaya maju.
- 2) Kegiatan pendampingan sekaligus akan dapat memantau berbagai kesulitan yang dialami secara langsung, sehingga diharapkan dapat dicarikan solusi sesuai dengan akar permasalahan yang ada pada masing-masing mitra binaan secara spesifik. Hasil pendampingan juga akan dapat diidentifikasi berbagai kebutuhan yang dapat dijadikan dasar untuk membuat berbagai kebijakan pemerintah maupun lembaga lain terkait yang bertugas, maupun berkomitmen untuk memajukan UMKM secara umum, maupun mitra binaan PT INKA (Persero) secara khusus.
- 3) Melibatkan mitra binaan PT INKA (Persero), pihak pendamping yang sudah ditunjuk, dan pihak lain terkait lainnya untuk menyusun materi pendidikan dan pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan, maupun kegiatan lain yang ditujukan untuk mendorong keberhasilan mengangkat perekonomian rakyat.

e. Kesederhanaan Prosedur

Keterbatasan yang dimiliki sebagian UMKM termasuk mitra binaan PT INKA (Persero) menjadikan sulit untuk membangun hubungan dengan berbagai pihak dalam rangka mendapatkan kemudahan untuk mendapatkan ijin usaha, pinjaman, hak paten, promosi, pembelian bahan baku dengan harga dan cara pembayaran yang tidak memberatkan, tempat display produk, pengiriman barang, dll. Dengan demikian UMKM memerlukan kepedulian berbagai pihak untuk mendapatkan penyederhanaan prosedur, misalnya dalam berhubungan dengan pihak pemerintah, perbankan, perusahaan-perusahaan berskala besar, dll.

7. BAGAIMANAKAH DAMPAK CSR TERHADAP PENGEMBANGAN UMKM

Dari beberapa contoh UMKM yang diambil sebagai sampel dalam penelitian ini memberikan gambaran dampak *CSR* yang telah disalurkan PT INKA (Persero) sebagai berikut :

- a. Menambah kemampuan untuk menambah produksi dan jenis usaha.

Hal ini terjadi karena bantuan yang ada digunakan untuk menambah mesin atau peralatan, modal kerja dan cadangan, karena sebagian mitra binaan PT INKA (Persero) bekerja dengan keterbatasan modal. Sehingga bantuan pinjaman program kemitraan telah dapat mengatasi keterbatasan modal kerja dan dapat digunakan untuk pembelian mesin guna meningkatkan kapasitas produksi serta mempercepat proses produksi. Namun dalam penambahan produksi tetap memperhatikan kemampuan menjual, serta digunakan untuk menambah jenis usaha yang lain.

- b. Membangun kebersamaan dan mata rantai usaha

Kebersamaan yang kuat diantara mitra binaan PT INKA (Persero) diharapkan akan dapat memberikan solusi dalam mengatasi berbagai keterbatasan yang sering dijumpai. Dengan terdaftar sebagai mitra binaan PT INKA (Persero) maka akan memudahkan komunikasi, koordinasi, integrasi dll, sehingga persaingan usaha tidak untuk saling mematikan, namun dapat menjadi wadah untuk upaya perbaikan kualitas dalam pengelolaan usaha, pengadaan bahan baku, pembuatan produk/jasa, pelayanan, design dan lain-lain.

Kemampuan sebagian mitra binaan PT INKA (Persero) untuk membeli mesin dari bantuan program kemitraan telah dapat meningkatkan kemampuan

dalam proses produksi, ternyata dapat dimanfaatkan juga oleh mitra binaan yang lain.

Kebersamaan yang kuat akan mampu mengatasi berbagai hal antara lain mahalnya alat produksi sering kali tidak terjangkau dan tidak sesuai dengan kemampuan menjual atau daya serap pasar, mahalnya bahan baku apabila harus dipenuhi sendiri, mahalnya melaksanakan kegiatan pameran, kurangnya mendapat perhatian apabila masukan pada pemerintah atau pihak berwenang dilakukan secara sendiri-sendiri, untuk dapat mengakses lembaga keuangan dan lain-lain. Sehingga mitra binaan PT INKA (Persero) harus membangun komunitas yang kuat untuk menyelesaikan berbagai permasalahan bersama.

Kegiatan usaha mitra binaan PT INKA (Persero) sebenarnya ada yang saling berkaitan. Sehingga apabila kondisi saling membutuhkan ini dapat dipertemukan maka akan dapat membangun mata rantai industri yang baik dan menguntungkan.

Contoh :

- 1) Salah satu industri yang menjadi obyek pengamatan adalah industri anyaman plastik (strapping band) dengan salah satu produknya adalah tas wanita. Produk tas ini memerlukan kombinasi tali dari kulit yang diproduksi oleh UMKM kulit di Magetan. Kebutuhan ini telah menjadi peluang pengusaha kulit di Magetan untuk membuat tali tas yang selama ini belum pernah dibuat. Munculnya kebutuhan baru tersebut telah menjadikan bentuk diversifikasi produk yang dihasilkan dan akan dapat menggairahkan industri kulit, dan dapat diupayakan terus untuk produk yang lain juga, misalnya dengan industri mebel, dll.
- 2) Usaha bumbu pecel milik Bu Karjo telah mampu mengadakan mesin untuk oven kacang. Dengan kapasitas mesin oven yang besar, maka pada akhirnya Bu Karjo juga menjual kacang oven kepada penjual bumbu pecel yang lain. Dengan demikian dapat dilihat bahwa tidak perlu semua pengusaha bumbu pecel harus mempunyai mesin oven sendiri-sendiri. Bagi Bu Karjo penjualan kacang oven merupakan diversifikasi usaha yang telah dilakukan sebagai hasil dari investasi.

Pemanfaatan bersama alat produksi bagi mitra binaan PT INKA (Persero) perlu dikembangkan untuk produk-produk yang lain. Hal ini sebagai upaya untuk

mengatasi keterbatasan modal untuk investasi. Karena investasi pengadaan mesin atau alat untuk memerlukan biaya yang tidak murah, sementara daya serap pasar juga terbatas karena persaingan usaha sangat ketat, maka pengadaan investasi mesin tidak harus disikapi dengan terburu-buru. Kebutuhan sementara dapat dipenuhi dengan melakukan kerjasama, sedangkan pembelian mesin menunggu pasar yang membaik. Kerjasama dapat dikembangkan tidak hanya untuk bidang produksi, namun juga pada bidang lain, misalnya pemasaran, permodalan, dll.

c. Membantu meningkatkan penilaian kinerja BUMN

Perusahaan besar utamanya BUMN tidak lagi cukup hanya berorientasi pada keuntungan (single bottom line) semata, melainkan juga pada kontribusinya terhadap pembangunan masyarakat. Aktivitas perusahaan untuk berpartisipasi dalam proses pembangunan masyarakat inilah yang sekarang dikenal dengan tanggung jawab sosial perusahaan atau sering disebut *Corporate Social Responsibility (CSR)*. Pada perkembangannya komitmen perusahaan dalam melakukan *CSR* telah menjadi salah satu indikator penilaian kinerja perusahaan..... Maka, kegiatan tersebut dianggap tidak lagi menjadi beban keuangan, tetapi lebih sebagai investasi modal sosial perusahaan (Bakdi Soemanto, dkk, 2013 : 9). Oleh sebab itu pelaksanaan penyaluran *CSR* yang dilakukan oleh perusahaan harus dapat dilakukan sebaik mungkin karena akan dapat memberikan gambaran tentang kinerja perusahaan. Kegagalan dalam penyaluran *CSR* akan memberikan gambaran yang tidak baik terhadap perusahaan.

d. Meningkatkan kesejahteraan

Dari pengamatan yang ada bantuan program kemitraan PT INKA (Persero) masih bersifat jangka pendek, karena lebih banyak dimanfaatkan untuk kepentingan menambah moda kerja. Hanya beberapa yang mampu memanfaatkan untuk investasi pembelian peralatan yang dapat menambah produktivitas usahanya dan dapat membantu yang lain. Sehingga eksistensi usaha mitra binaan PT INKA (Persero) dapat dipertahankan dan dikembangkan untuk meningkatkan kesejahteraan dan kemandirian, dan penyerapan tenaga kerja juga. Penyerapan tenaga kerja akan mampu memperluas lingkup kesejahteraan dan menghidupkan perekonomian.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan terhadap beberapa Mitra Binaan PT INKA (Persero) di Kota Madiun dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. PT INKA (Persero) telah melaksanakan Program Kemitraan atau *CSR* sesuai dengan peraturan perundangundangan yang berlaku bagi BUMN, Peraturan yang dikeluarkan oleh PT INKA (Persero) sendiri berupa Peraturan Direksi dan Keputusan Direksi, maupun peraturan terkait lainnya yang dikeluarkan oleh Pemerintah Daerah maupun lembaga lainnya. Sehingga dapat dikatakan pelaksanaannya sudah profesional karena sudah mempunyai payung hukum maupun petunjuk teknis yang harus ditaati.
2. Program kemitraan yang dijalankan berupa pinjaman dengan syarat yang mudah dan ringan, serta diikuti dengan kegiatan pembinaan, pendidikan dan pelatihan, namun pelaksanaannya masih terbatas. Keterbatasan tersebut dirasakan dalam hal materi yang kadang tidak sesuai dengan kebutuhan dan belum semua mitra binaan dapat diikuti sertakan.
3. Bantuan Program Kemitraan lebih banyak dimanfaatkan Mitra Binaan untuk modal kerja, dan hanya sebagian kecil yang digunakan untuk investasi pembelian alat. Besarnya pinjaman yang diberikan tergantung pada pengajuan yang selanjutnya dievaluasi untuk disesuaikan dengan prospek dan kondisi usaha Mitra Binaan, sehingga besaran pengajuan tidak selalu sama dengan besarnya persetujuan bantuan pinjaman.
4. Program Kemitraan telah menghasilkan Mitra Binaan yang berhasil mengembangkan usahanya dengan penambahan kapasitas produksi atau penjualan, pengembangan jenis usahanya sehingga lebih variatif yang berdampak pada penguatan usahanya, serta dapat membangun koneksitas dengan usaha sejenis maupun usaha lain yang menghasilkan produk untuk komponen produk Mitra Usaha.

5. Kebutuhan lain di luar permodalan yang dirasakan Mitra Binaan adalah pengembangan bidang produksi, bidang pemasaran serta bidang manajemen dan administrasi

a. Bidang produksi

Kebutuhan pengembangan bidang produksi untuk dapat meningkatkan produktivitas maupun untuk menghasilkan produk-produk berkualitas baik. Peningkatan produktivitas diharapkan dapat menghasilkan produk dalam jumlah lebih besar, serta penghematan waktu, tenaga dan biaya. Sedangkan peningkatan kualitas diharapkan dapat menghasilkan produk-produk yang dapat memenuhi keinginan pasar. Kebutuhan bidang produksi seringkali diikuti dengan kebutuhan peralatan yang membutuhkan investasi dana yang jumlahnya relatif besar, sehingga menyulitkan bagi mitra binaan yang masih usahanya masih berskala kecil dan menengah.

b. Bidang pemasaran

Masih banyak mitra binaan yang memahami bidang pemasaran identik dengan penjualan. Sehingga upaya untuk mendapatkan kreativitas dan inovasi atas produknya masih kurang, kalkulasi harga jual yang belum jelas, upaya promosi yang belum gencar serta upaya untuk dapat membangun saluran distribusi untuk dapat menjual produknya dengan jangkauan yang lebih luasa dan cepat. Dengan masih kurangnya pemahaman tentang bidang pemasaran maka upaya untuk dapat membangun loyalitas pelanggan pada produknya, menganggap bahwa pelanggan harus dipuaskan, dan lain-lain belum nampak jelas.

c. Bidang manajemen dan administrasi

Dalam hal manajemen dan administrasi di lingkungan mitra binaan dirasakan sangat lemah. Sehingga proses penyusunan perencanaan bisnis, pencatatan dan dokumentasi kegiatan usaha, pembuatan laporan atau kegiatan usaha, serta evaluasi hampir tidak pernah dilakukan secara tertulis dan sistematis. Kegiatan usaha bisnis dijalankan dengan berdasarkan pengalaman, dan intuisi.

B. SARAN-SARAN

1. Pelaksanaan Program Kemitraan sebaiknya lebih ditingkatkan dan dikembangkan lagi sehingga dampaknya lebih strategis dalam memberdayakan perekonomian

masyarakat, dengan lebih fokus dan mendalam pada pembinaan kegiatan usaha yang mempunyai prospek baik. Sehingga mitra binaan yang dipilih akan memberikan efek multiplier yang lebih besar bagi lingkungannya. Sedangkan perluasan jangkauan program kemitraan bisa dialihkan melalui melalui program bina lingkungan.

2. Kegiatan pembinaan, pendidikan dan pelatihan dalam bidang pemasaran, produksi, keuangan, administrasi dan manajemen, serta bidang-bidang lain untuk mitra binaan sebaiknya dilaksanakan sesuai kebutuhan, terkini dan berkelanjutan serta diikuti program pendampingan. Penyusunan program dapat melibatkan berbagai pihak yang berhubungan langsung, misal mitra binaan sendiri, serta pihak atau lembaga lain yang terkait.
3. Motivasi membangun jiwa kewirausahaan perlu didorong agar terbangun jiwa kemandirian untuk mengelola kegiatan usaha. Sebab untuk dapat menjual produk atau jasa yang dihasilkan mitra usaha memerlukan kegigihan dan semangat tinggi ditengah ketatnya persaingan.
4. Memberi kesempatan kepada mitra binaan untuk menjadi rekan kerja dalam kegiatan usaha atau produksi PT INKA (Persero) yang memungkinkan untuk dilaksanakan oleh mitra binaan.
5. Dalam menjalankan program *CSR* membangun koneksitas dengan lembaga lain, yaitu Pemerintah Daerah, Lembaga Pendidikan mulai SLTA sampai Perguruan Tinggi serta Lembaga lainnya lainnya, sehingga hasilnya dapat berdaya guna dan berhasil guna secara strategis, sistematis dan komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Andi Mapisangka , 2009 :”*Implementasi CSR terhadap Kesejahteraan Hidup Masyarakat*” , JESP Vol 1, No 1, 2009. Hal 39-47.
- Bambang Rudito & Melia Famiola, 2013 :”*CSR (Corporate Social Responsibility)*”, penerbit Rekayasa Sains, Bandung.
- B.N Marbun, 1993 :”*Kekuatan & Kelemahan Perusahaan Kecil*”, Seri Manajemen Nomor.126, Institut Pendidikan dan Pembinaan Manajemen (IPPM) dan PT Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta Pusat.
- Dedi Mulyadi, Dr., H.Sonny Hersona GW, Drs., MM., Linda Devis May, SE, 2012 :”*Analisis Pelaksanaan Corporate Social Responsibility (CSR) Pada Pertamina Gas Area JBB Distrik Cilamaya Bagi Masyarakat,*” , Jurnal Manajemen Vol. 09 No.4, Juli 2012. Hal : 900 – 919.
- Harimurti Subanar, 1998 : “*Manajemen Usaha Kecil*”, edisi pertama, BPFE, Yogajakarta.
- Keputusan Menteri Negara BUMN (Kepmen.BUMN) No. Kep-236/MBU/2003 tentang Program Kemitraan BUMN dengan Usaha Kecil dan Program Bina Lingkungan,
- Keputusan Direksi PT Industri Kereta Api (Persero), Nomor : 07/ SK/INKA/2012, Tentang Pedoman Program Kemitraan dan Bina Lingkungan.
- Keputusan Direksi PT Industri Kereta Api (Persero), Nomor : 04/ SK/INKA/2013, Tentang Pencabutan Sebagian Pedoman Program Kemitraan dan Bina Lingkungan.
- Keputusan Direksi PT Industri Kereta Api (Persero), Nomor : 16 SK/INKA/2015, Tentang Perubahan Ketiga Atas Keputusan Direksi Nomor 06/SK/INKA/2014, Tentang Struktur Organisasi PT Industri Kereta Api (Persero).
- Oos M. Anwas, 2014, :”*Pemberdayaan Masyarakat Di Era Global*”, Penerbit Alfabeta, Bandung.
- Peraturan Menteri Negara Badan Usaha Milik Negara Nomor : Per-08/MBU/2013 Tentang Perubahan Keempat Peraturan Menteri Negara Badan Usaha Milik Negara Nomor : Per-05/MBU/2007 Tentang Program Kemitraan BUMN dengan Usaha Kecil dan Bina Lingkungan.
- Peraturan Menteri Negara Badan Usaha Milik Negara Nomor : PER-07/MBU/05/ 015 Tentang Program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara Dengan Usaha Kecil Dan Program Bina Lingkungan.
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2003 tentang BUMN